

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

**«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I»**



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ОД.21 «**Управленческий консалтинг**»
по направлению подготовки **38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»**
«**Муниципальное управление сельских территорий**»
квалификация (степень) выпускника – **бакалавр**,
программа подготовки – **академический бакалавриат**

Факультет _____ гуманитарно-правовой _____
(указывается, для какого факультета предназначена данная рабочая программа)

Кафедра _____ управления и маркетинга в АПК _____
(указывается кафедра, на которой преподаётся данная дисциплина)

Форма обучения	Всего зач.ед./ часов	Курс	Семестр	Лекции	Семинарские занятия	Практические занятия	Лабораторные занятия	Курсовая работа (проект), (указать семестр)	Самостоятельная работа	Зачет (указать семестр)	Экзамен (указать семестр/часы)
очная	3/108	4	8	32		16			60	8	
заочная	3/108	5	9	6		4			98	9	

Преподаватель: к.э.н., доцент

Т.А.Михалева

Воронеж

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры управления и маркетинга в АПК (протокол № 3 от 15.10.2015 г.)

Заведующий кафедрой



Е.В. Закшевская

Рабочая программа рекомендована к использованию в учебном процессе методической комиссией гуманитарно-правового факультета (протокол № 2/1 от 28.10.2015 г.).

Председатель методической комиссии



А.А. Юрьева

1. Предмет. Цели и задачи дисциплины, её место в структуре образовательной программы

Программа курса «Управленческий консалтинг» предназначена для обучающихся по направлению подготовки 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» по профилю подготовки «Муниципальное управление», квалификация (степень) бакалавр.

В настоящее время консалтинг один из наиболее развивающихся видов бизнеса. Сегодня среднемировые темпы роста услуг управленческого консалтинга составляют около 16,2% в год.

Консалтинг является особой сферой услуг и составной частью инфраструктуры рыночной экономики. Это важная профессиональная служба, помогающая руководителям анализировать и решать стоящие перед их организациями практические задачи, а также осваивать передовые технологии.

Основными функциями управленческого консалтинга являются: содействие в решении управленческих задач; повышение квалификации менеджеров; помощь в практическом использовании последних управленческих достижений; повышение качества управления.

Развитие и совершенствование управленческого консалтинга явилось ответом на требования современности, возникшие из-за постоянного усложнения управления в обстановке динамичной внешней среды, усиления конкуренции, невозможности для бизнеса выжить и успешно развиваться дальше без привлечения со стороны специалистов-консультантов, помогающих всесторонне анализировать различные ситуации, выявлять постоянно возникающие проблемы.

И хотя для России управленческий консалтинг является сравнительно новой областью деятельности, однако, за последние 10 лет прослеживается тенденция превращения консалтинга из индивидуальной профессиональной деятельности в индустрию. В связи с этим изучение дисциплины «управленческий консалтинг» приобретает большое значение, превращаясь в необходимый предмет базовой теоретической и практической подготовки, и является весьма актуальным.

Помочь будущим специалистам освоить теоретические основы и получить некоторые практические навыки по вопросам организации и осуществления управленческого консалтинга, ориентироваться на рынке консалтинговых услуг, сформировать представление об эффективном использовании услуг профессиональных консультантов с целью повышения эффективности управления - основная цель преподавания дисциплины «Управленческий консалтинг».

Объектом изучения курса «Управленческий консалтинг» является консалтинговая деятельность в РФ, рынок консалтинговых услуг.

Предметом изучения курса «Управленческий консалтинг» организационно-экономические отношения, возникающие в процессе консалтинговой деятельности.

Методы изучения курса «Управленческий консалтинг» – комбинация системного и ситуационного подходов.

Основная цель преподавания курса «Управленческий консалтинг» - освоение методов и принципов организации и ведения консалтинговой деятельности, как инструмента повышения эффективности управления на всех иерархических уровнях, формирование практических навыков в правильной ориентации при подборе консалтинговых организаций и заключении консультационных договоров.

Основные задачи дисциплины: дать обучающимся представление:

- о сущности и содержании управленческого консалтинга, как фактора, способствующего повышению экономической эффективности организаций и улучшению социальных условий труда;

- о теоретических и практических основах управленческого консалтинга;

- об основных навыках по практическому консультированию и работе с консалтинговыми организациями.

Место дисциплины в структуре образовательной программы. Дисциплина логически и содержательно связана с дисциплинами: «Основы управления персоналом», «Методы принятия управленческих решений», «Управление проектами», «Инновационный менеджмент». Минимальные требования к «входным» знаниям, необходимым для успешного освоения данной дисциплины: удовлетворительное усвоение программ по указанным выше дисциплинам.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Таблица 1 – Требования к уровню освоения дисциплины

Компетенции		Планируемые результаты обучения
Код	Название	
ОК-3	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Знать: - особенности принятия организационно-управленческих и экономических решений, методы выявления проблемных зон организационного процесса, основы использования инноваций в сфере управленческого консалтинга Уметь: - проводить анализ условий внешней и внутренней среды организации Иметь навыки: - анализа и оценки организационно-экономических изменений

ОПК-1	Владением навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные нормативные и правовые документы, встречающихся в консалтинговой деятельности; методы их сбора и подходы к анализу и оценке <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - собирать, отбирать и использовать необходимую информацию, в том числе нормативные и правовые документы и эффективно применять количественные методы их анализа <p>Иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - систематизации, обоснования и представления аналитической информации
ОПК-2	Способностью находить организационно-управленческие решения, оценивать результаты и последствия принятого управленческого решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные этапы разработки и принятия управленческих решений <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - находить организационно-управленческие решения, оценивать результаты и последствия принятого управленческого решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений <p>Иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применения методов оценки управленческих решений
ПК-3	Умением применять основные экономические методы для управления государственным и муниципальным имуществом, принятия управленческих решений по бюджетированию и структуре государственных (муниципальных) активов	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные экономические методы по управлению государственным имуществом <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принимать управленческие решения по бюджетированию консалтинговых процессов <p>Иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> подготовки консалтинговых проектов
ПК-5	Умением разрабатывать методические и справочные материалы по вопросам деятельности лиц на должностях государственной гражданской Российской Федерации, государственной службы субъектов Российской Федерации и муниципальной службы, лиц замещающих государственные должности Российской Федерации, замещающих государственные должности субъектов Российской Федерации, должности муниципальной службы, административные должности в государственных и	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы организационного проектирования системы и процессов управления персоналом, подходы к распределению функций, полномочий и ответственности на основе их делегирования <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать и устанавливать взаимосвязи между функциональными единицами, разрабатывать план организационных изменений <p>Иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализа и установления взаимосвязей между сотрудниками в организации, навыками формирования эффективных команд

	муниципальных предприятиях и учреждениях, в научных и образовательных организациях, политических партиях, общественно-политических, коммерческих и некоммерческих организациях	
--	--	--

3. Объём дисциплины и виды учебной работы

Виды учебной работы	Объём, часов		
	всего зач.ед./ часов	очная	заочная
		8 семестр	9 семестр
Общая трудоёмкость дисциплины	3/108	3/108	3/108
Контактная работа * обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) всего, в т.ч.	48	48	10
Аудиторная работа: **	48	48	10
Лекции	32	32	6
Практические занятия	16	16	4
Семинары	-	-	-
Лабораторные работы	-	-	-
Другие виды аудиторных занятий			
Контроль			
Самостоятельная работа обучающихся, час, в т.ч.	60	60	98
Подготовка к аудиторным занятиям			
Выполнение курсовой работы (курсового проекта)	-	-	-
Подготовка и защита рефератов, расчетно-графических работ			
Другие виды самостоятельной работы	-	-	
Экзамен/часы			
Форма промежуточной аттестации(зачёт, экзамен)	Зачет	Зачет	Зачет

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план).

№ n/n	Раздел дисциплины	Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СР
Очная форма обучения						
1.	Теоретические вопросы управленческого консалтинга. Консультирование как бизнес.	2	-	-	-	4
2.	Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования	4	-	2	--	4
3	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью	4	-	2	-	6
4.	Экономические основы консультирования	4	-	2	-	4
5.	Консультант-клиентские отношения	2	-	-	-	6
6.	Маркетинг консалтинговых услуг	2	-	2	-	6
7.	Специфика экспертного и процессного консультирования	2	-	2	-	6
8.	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования	4	-	2	-	6
9.	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации	3	-	2	-	4
10.	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	2	-	2	-	6
11.	Повышение квалификации консультантов по менеджменту и организационному развитию	2	-	-	-	4
12.	Опыт и перспективы развития менеджмент-консалтинга в АПК России	2	-	2	-	4
	ИТОГО	32	-	16	-	60
Заочная форма обучения-						
1.	Теоретические вопросы менеджмент-консалтинга. Консультирование как бизнес.	2	-	-	-	
2.	Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования	2	-	-	-	
3	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью		-	2	-	
4.	Экономические основы консультирования		-	-	-	
5.	Консультант-клиентские отношения	2	-	-	-	12
6.	Маркетинг консалтинговых услуг		-	2	-	12
7.	Специфика экспертного и процессного консультирования			-	-	14
8.	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования		-	-	-	14
9.	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации		-		-	12
10.	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения		-	-	-	12
11.	Повышение квалификации консультантов по менеджменту и организационному развитию		-	-	-	12
12.	Опыт и перспективы развития управленческого-консалтинга в АПК России		-	-	-	10
	ИТОГО	6	-	4	-	98

4.2. Содержание разделов учебной дисциплины.

Тема 1. Теоретические вопросы управленческого консалтинга. Консультирование как бизнес.

Сущность и содержание управленческого консалтинга. Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данной специальности. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Виды консультационных услуг. Характерные черты управленческого консалтинга и основные этапы его развития.

Виды и области консультирования. Консультационные услуги в различных областях управления.

Масштабы консалтинга как бизнеса. Динамика роста консультационных услуг в мире. Управленческий консалтинг как инфраструктура бизнеса и перспективы его развития.

Тема 2. Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования.

Понятие консультанта и клиента. Критерии профессионализма консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Основные причины обращения клиентской организации к консультантам. Обоснование решения о приглашении консультантов. Виды консультирования. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования.

Процесс консультирования. Консультационный проект. Подходы в консультировании. Стадии, этапы, фазы процесса консультирования.

Классификация методов консультирования. Методы работы консультантов во время осуществления консультационного проекта.

Тема 3. Основные принципы управления консалтинговой деятельностью .

Общие понятия. Определение продукции. Определение базовых клиентов. Новая продукция и исследования. Размер и темп роста организации. Сотрудничество с коллегами.

Структурирование консалтинговых организаций. Правовые формы консалтингового бизнеса. Организационные структуры менеджмента-консалтинга и их характеристика. Характеристика отдельных подразделений консалтинговой фирмы.

Управление консалтинговыми проектами. Подготовка к выполнению проекта. Основы консультирования.

Оперативный и финансовый контроль консалтинговой деятельности. Операционный рабочий план и бюджет консалтингового проекта. Контроль выполнения договорных обязательств.

Оценка результатов консультирования. Эффективность и качество консультирования

Тема 4. Экономические основы консультирования

Платные и бесплатные услуги консультанта.

Факторы прибыльности консалтинговой компании. Себестоимость консалтинговых услуг . Ценовая политика . Формы оплаты консалтинговых услуг.

Компоненты бюджета консультационного проекта. Затраты времени консультанта. Оценка трудозатрат консультанта. Прямые издержки на осуществление консультационного проекта.

Схемы оплаты консультационных услуг. Плата за единицу времени. Система retaining. Твердая (паушальная) плата. Оплата в зависимости от результата.

График платежей.

Выставление счета клиенту и сопроводительная информация.

Налогообложение консультационных услуг.

Оперативный и финансовый контроль консалтинговой деятельности. Операционный рабочий план и бюджет консалтингового проекта. Контроль выполнения договорных обязательств и оценка эффективности консалтинговой деятельности.

Тема 5. Консультант-клиентские отношения

Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов консультирования и их характеристика.

Консультационный проект с точки зрения заказчика. Роль заказчика в консультационном проекте. Психологические причины сопротивления усилиям консультанта. Причины приглашения консультантов и источники сопротивления при реализации консультационного проекта.

Этапы реализации консультационного проекта.

Этап I. Получение заказа на консультационный проект. Первый контакт с клиентом. Определение общей задачи. Подготовка и представление предложения клиенту.

Этап II. Организационная диагностика. Цели и масштабы диагностики. Представление результатов диагностики.

Этап III. Согласование и проведение организационных интервенций. Определение сроков и желательных результатов. Обратная связь с клиентом.

Этап IV. Подведение итогов и завершение консультационного проекта. Представление результатов. Оценка консультационного проекта.

Цели консультанта в построении эффективных отношений с клиентом.

Проблема ответственности клиента и консультанта за результаты консультационного проекта.

Этические проблемы консультирования. Проблема зависимости клиентской организации от консультанта после завершения проекта.

Тема 6. Маркетинг консалтинговых услуг

Особенность консультационных услуг как объекта маркетинга. Рынок консультационных услуг и его динамика. Консультирование как outsourcing.

Определение сегмента рынка, оценка его объема. Разработка маркетинговой программы. Тактические приемы маркетинга.

Приемы маркетинга. Планирование маркетинговых мероприятий.

Разработка рекламных и представительских материалов. Рекомендации по итогам выполнения проекта как средство маркетинга. Разработка PR-кампании по продвижению консалтинговых услуг.

Этические аспекты конкуренции в области консультирования.

Профессиональные публикации как элемент маркетинга.

Открытые семинары как элемент маркетинга консультационных услуг.

Информационная система консультанта и ее использования для маркетинга профессиональных услуг.

Тема 7. Специфика экспертного и процессного консультирования.

Консультирование в области финансового менеджмента. Аудит как форма консультирования. Маркетинговое консультирование. Разработка бизнес-плана.

Юридическое консультирование (подготовка учредительных документов, консультирование в области контрактного права, разрешение межорганизационных конфликтов и пр.).

Разработка информационных систем и системная интеграция как форма консалтинга.

Обучение персонала организации как форма экспертного консультирования.

Проблема системности подхода при экспертном консультировании.

Понятие процессного консультирования. Преимущества и ограничения процессного консультирования.

Системный характер процессного консультирования. Кругозор процессного консультанта.

Профессиональные навыки процессного консультанта. Фасилитаторство. Управление конфликтами.

Взаимосвязь процессного и экспертного консультирования.

Тема 8. Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования

Коучинг. Коучинг как особый стиль руководства. Специальные методы управленческого консультирования. Методы анализа и решения проблем управленческого консультирования: специализированные и универсальные методы.

Консультирование в управлении изменениями в развитии организации. Коучинг и методы работы с руководством организации. Коучинг как разновидность тренерской деятельности консультантов по управлению, особая система поддержки человека, основанная на высокоэффективных средствах активизации, поддержки и сопровождения индивидуального и корпоративного обучения. Задача коуча. Коучинг как партнерское сотрудничество, модель взаимодействия коуча и клиента. Коуч как профессиональный коммуникатор. Консультирование по работе с персоналом. Организационные изменения в перспективе.

Тема 9. Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации

Сущность корпоративной культуры организации. Дискуссии вокруг этого понятия. Уровни корпоративной культуры по Э.Шайну: артефакты, нормы и ценности, базовые предположения.

Функции корпоративной культуры: своеобразие (уникальность) организации, здравый смысл, обеспечение социальной стабильности, коллективная преданность организации.

Диалектическая природа корпоративной культуры: сохранение своеобразия и сопротивление изменениям.

Методы диагностики корпоративной культуры. Проблема диагностики корпоративной культуры. Анализ компонентов корпоративной культуры.

Кросс-культурный менеджмент. Модели корпоративной культуры организации. Корпоративная культура и особенности российского менталитета. Методы поддержания и изменения корпоративной культуры в организации. Роль консультантов в разработке корпоративной культуры организации. Проектирование основных элементов корпоративной культуры. Проблема формирования корпоративной культуры. Роль создателя (лидера) организации в построении корпоративной культуры.

Тема 10. Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения

Понятие «кадровый консалтинг» и его специфика. Рекрутинг, хэдхантинг, лизинг персонала. Кадровый аутсорсинг. Внешнее обучение как раздел кадрового консалтинга и консалтинговая услуга. Корпоративный университеты: российский и зарубежный опыт. Ассесмент-центр. Общие требования к претенденту на работу в службе управленческого консультирования. Тимбилдинг (Team building): понятие и принципы, эффективность корпоративных тимбилдинговых программ.

Тема 11. Повышение квалификации консультантов по менеджменту и организационному развитию

Области совершенствования навыков консультирования. Возможные формы профессиональной переподготовки. Формы самообразования. Профессиональная периодика. Деятельность в профессиональных организациях. Лицензирование консультационной деятельности. Кодексы этики консультанта.

Тема 12. Опыт и перспективы развития управленческого консалтинга в АПК России

Потребность российских организаций в консультационных услугах. Уровень осведомленности российских менеджерах об управленческом консультировании.

Особенности российского менеджмента, способствующие и препятствующие развитию рынка консалтинговых услуг в области менеджмента.

4.3. Перечень тем лекций.

№ п/п	Тема лекции	Объём, ч	
		форма обучения	
		очная	заочная
1.	Теоретические вопросы управленческого консалтинга. Консультирование как бизнес	2	2
2	Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования	4	
3	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью	4	2
4	Экономические основы консультирования	4	
5	Консультант-клиентские отношения	2	2
6	Специальные методы консультирования по инвестициям Маркетинг консалтинговых услуг	2	
7	Специфика экспертного и процессного консультирования	2	
8	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования	4	
9	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации	3	
10	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	2	
11	Повышение квалификации консультантов по менеджменту и организационному развитию	2	
12	Опыт и перспективы развития управленческого консалтинга в АПК России	2	
Всего		32	6

4.4. Перечень тем практических занятий (семинаров).

№ п/п	Тема практического занятия	Объём, ч	
		форма обучения	
		очная	заочная
1	Теоретические вопросы менеджмент-консалтинга. Консультирование как бизнес	-	-
2.	Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования	2	-
3.	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью	2	2
4.	Экономические основы консультирования	2	-
5.	Консультант-клиентские отношения	-	-
6.	Специальные методы консультирования по инвестициям Маркетинг консалтинговых услуг	2	2
7.	Специфика экспертного и процессного консультирования уг	2	-
8.	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования	2	-
9.	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры органих услуг	2	-
10.	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	2	-
Всего		16	4

4.5. Перечень тем лабораторных работ.

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

4.6. Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся.

Самостоятельная работа по дисциплине включает:

- самоподготовку к учебным занятиям по конспектам, учебной литературе и с помощью электронных ресурсов (контролируются конспекты);
- самостоятельное изучение отдельных тем (вопросов);
- подготовку рефератов по индивидуальным заданиям;
- подготовку докладов на семинары;
- подготовку к текущему тестированию по темам дисциплины.

4.6.1. Подготовка к аудиторным занятиям

Подготовка к аудиторным занятиям осуществляется с использованием рекомендованных обучающимся учебников и учебных пособий, а также методических указаний для выполнения самостоятельной работы.

4.6.2. Перечень тем курсовых работ (проектов).

Курсовые работы учебным планом не предусмотрены

4.6.3. Перечень тем рефератов, расчетно-графических работ.

Таблица – Перечень тем рефератов

№ п/п	Тема реферата, расчетно-графических работ
1.	Основные принципы консультационной деятельности.
2.	Консалтинг, как вид бизнеса.
3.	Внутренние и внешние факторы, влияющие на консалтинговую деятельность
4.	Использование консалтинговых услуг в современном бизнесе
5.	Принципы управления консультационными проектами
6.	Разработка рабочего плана и бюджета проекта
7.	Основные методы мониторинга консалтинговой деятельности
8.	Разработка и реализация стратегии консалтинговой фирмы
9.	Основные методы повышения эффективности консалтинговой деятельности
10.	Основные подходы к увеличению доходности консалтинговых организаций
11.	Основные принципы калькуляции себестоимости консалтинговых услуг
12.	Основные виды ценовой политики консалтинговой организации
13.	Восприятие как внутренний фактор поведения потребителей.
14.	Методы обучения потребителей
15.	Основные характеристики обучения потребителей.
16.	Краткосрочная и долгосрочная память потребителей.
17.	Теории мотивации и их значение для управления поведением потребителя
18.	Маркетинговые стратегии основанные на множественных мотивах.
19.	Классификация методов и методик консультирования
20.	Экспертное консультирование как подход к решению конкретных управленческих задач.
21.	Процессное консультирование как подход к развитию организации
22.	Сущность и специфика коучинга.
23.	Коучинг как инструмент управленческой деятельности
24.	Методологический инструментарий управленческого консультирования.
25.	Разработка проекта развития корпоративной культуры клиентской организации
26.	Задачи консультационного проекта развития корпоративной культуры организации
27.	Сущность и особенности кадрового консалтинга.
28.	Использование деловых игр при кадровом консалтинге.
29.	Основные методы кадрового консалтинга
30.	Роли консультантов и их использование в процессе консультирования
31.	Организация повышения квалификации консультантов
32.	Перспективы и тенденции развития менеджмент-консалтинга в АПК
33.	Менеджмент-консалтинг как сфера деловой активности

4.6.4. Перечень тем и учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся.

№ п/п	Тема самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Объём, ч	
			форма обучения	
			очная	заочная
1.	Консультант-клиентские отношения	Нечаев В.И., Санду И.С., Демишкевич Г.М., Полутина Т.Н., Земляных Е.И. Организация консультационной деятельности в АПК: Учебник/ Под ред. проф. В.И. Нечаева. СПб.: Издательство «Лань», 2014. – 320 с.:ил. – (Учебники для вузов. Специальная литература). ISBN 978-5-8114-1527-1 URL: http://e.lanbook.com/view/book/45927/page4/ (Дата обращения: 01.12.2015).	-	12
2.	Маркетинг консалтинговых услуг	Старцев, А. В. Организация информационно-консультационной службы в АПК. Сборник задач [электронный ресурс] / Старцев А.В., Вагина О.Н., Карпова Е.А. — Москва : Лань, 2010 .— Допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080502 — «Экономика и управление на предприятии АПК». ISBN 978-5-8114-0978-5 .— URL: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=380 (Дата обращения: 01.12.2015).	-	12
3.	Специфика экспертного и процессного консультирования	Организация консультационной службы в АПК: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 060800 «Экономика и управление на предприятии АПК» / Д.С. Алексанов [и др.]; Моск. С.-х.акад; под ред. В.М.Кошелева. – М.: Изд-во МСХА, 2004. – 497 с. – Проект ТЕМПУС МР-23 199-2002 «Академическая сеть по информационно-консультационной деятельности в Российской Федерации». – Библиогр.: с. 486-497. – ISBN 5-9675-0014-6.	-	14
4.	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования	Кошелев, В. М. Организация консультационной службы в АПК [Электронный ресурс] / Д. С. Алексанов, А. Ф. Корольков, В. М. Кошелев и др.; Под ред. В. М. Кошелева. - М.: Изд-во «КолосС», 2007. - 271 с.: ил. - (Учебники и учеб. пособия для студентов высш. учеб. заведений). - ISBN 978-5-9532-0600-6. URL: http://znanium.com/bookread2.php?book=421629 (Дата обращения: 01.12.2015).	-	14
5.	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации	Старцев, А. В. Организация информационно-консультационной службы в АПК. Сборник задач [электронный ресурс] / Старцев А.В., Вагина О.Н., Карпова Е.А. — Москва : Лань, 2010 .— Допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080502 — «Экономика и управление на предприятии АПК». ISBN 978-5-8114-0978-5 .— URL: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=380 (Дата обращения: 01.12.2015).	-	12

6.	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	Нечаев В.И., Санду И.С., Демишкевич Г.М., Полутина Т.Н., Земляных Е.И. Организация консультационной деятельности в АПК: Учебник/ Под ред. проф. В.И. Нечаева. СПб.: Издательство «Лань», 2014. – 320 с.:ил. – (Учебники для вузов. Специальная литература). ISBN 978-5-8114-1527-1 URL: http://e.lanbook.com/view/book/45927/page4/ (Дата обращения: 01.12.2015).		12
7.	Повышение квалификации консультантов по менеджменту и организационному развитию	Организация консультационной службы в АПК: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 060800 «Экономика и управление на предприятии АПК» / Д.С. Алексанов [и др.]; Моск. С.-х.акад; под ред. В.М.Кошелева. – М.: Изд-во МСХА, 2004. – 497 с. – Проект ТЕМПУС МР-23 199-2002 «Академическая сеть по информационно-консультационной деятельности в Российской Федерации». – Библиогр.: с. 486-497. – ISBN 5-9675-0014-6	-	10
8.	Опыт и перспективы развития управленческого консалтинга в АПК России	Нечаев В.И., Санду И.С., Демишкевич Г.М., Полутина Т.Н., Земляных Е.И. Организация консультационной деятельности в АПК: Учебник/ Под ред. проф. В.И. Нечаева. СПб.: Издательство «Лань», 2014. – 320 с.:ил. – (Учебники для вузов. Специальная литература). ISBN 978-5-8114-1527-1 URL: http://e.lanbook.com/view/book/45927/page4/ (Дата обращения: 01.12.2015).		10
	Всего		-	96

4.6.5. Другие виды самостоятельной работы обучающихся.

Самостоятельная подготовка к деловым играм, подбор материала для рассмотрения конкретных ситуаций на практических занятиях.

Подготовка к зачету согласно прилагаемым вопросам.

4.7. Перечень тем и видов занятий, проводимых в интерактивной форме

№ п/п	Форма занятия	Тема занятия	Интерактивный метод	Объем, ч
1	Практическое занятие (семинарское)	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью	Case-stady	2
2	Практическое занятие (семинарское)	Экономические основы консультирования	Деловая игра	2
3	Практическое занятие (семинарское)	Маркетинг консалтинговых услуг	Case-stady	2
4	Практическое занятие (семинарское)	Специфика экспертного и процессного консультирования	Ролевая игра	2
5	Практическое занятие (семинарское)	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования	Ролевая игра	2
6	Практическое занятие (семинарское)	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации	Мозговой штурм	2
7	Практическое занятие (семинарское)	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	Ролевая игра	2
8	Практическое занятие (семинарское)	Опыт и перспективы развития менеджмент-консалтинга в АПК России	Круглый стол	2

5. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Полное описание фонда оценочных средств для промежуточной аттестации обучающихся с перечнем компетенций, описанием показателей и критериев оценивания компетенций, шкал оценивания, типовые контрольные задания и методические материалы представлены в отдельном документе ФОС.

6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины.

6.1. Рекомендуемая литература.

6.1.1. Основная литература.

№ п/п	Автор	Заглавие	Гриф издания	Издательство	Год издания	Кол-во экз. в библи.
1.	Блинов А.О.	Управленческое консультирование	-	Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К"	2013	[электронный ресурс] <URL:http://znanium.com/go.php?id=415014>
2.	Соколова М.М.	Управленческое консультирование : Учебное пособие		Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М"	2016	[электронный ресурс] <URL:http://znanium.com/go.php?id=543086>
3.	Чуланова О.Л.	Управленческое консультирование : Учебное пособие		Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М"	2016	[электронный ресурс] <URL:http://znanium.com/go.php?id=558050>

6.1.2. Дополнительная литература.

№ п/п	Автор	Заглавие	Издательство	Год издания
1.	Авдеев В.В.	Управление персоналом. Оптимизация командной работы: реинжиниринговая технология	Москва : Финансы и статистика	2014
2.	Аникин Б.А.	Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента	Москва : Издательский Дом "ИНФРА-М",	2006
3.	Логвиненко М.В.	Состояние современного рынка консалтинговых услуг // Упр.персоналом. — 2004 .— №3 .— С.61-65.	Москва	2004
4	Чуланова О.Л.	Консалтинг персонала : Учебное пособие .—	"Научно-издательский центр ИНФРА-М"	2016
5.	Фелан К.	Простите, я разрушил вашу компанию: Почему бизнес-консультанты — это проблема, а не решение.	Москва : ООО "Альпина Паблишер"	2013

6.	Хайниш С.	20 лет российскому управленческому консалтингу: некоторые уроки, размышления, парадоксы, иллюзии // Проблемы теории и практики упр. — 2002 .— N5 .— С.106-112	Москва	2002
----	-----------	---	--------	------

6.1.3. Литература, изданная во ВГАУ

№ п/п	Автор	Заглавие	Издательство	Год издания
1.	Михалева Т.А.	«Методические рекомендации по изучению дисциплины «Управленческий консалтинг»	электронный ресурс uprav@agroeco.v sau.ru	2017

6.1.4. Периодические издания

Социально-экономические явления и процессы <http://znanium.com/catalog.php>

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины.

1. Официальный сайт Национальной гильдии профессиональный консультантов <http://www.ngpc.ru>;
2. Официальный сайт Национального института сертифицированных консультантов по управлению (НИСКУ) <http://cmcrussia.ru>;
3. Официальный сайт Международного Совета институтов по управленческому консультированию <https://www.cmc-global.org>;
4. Официальный сайт журнала «Управленческое консультирование» <http://sziu.ranepa.ru/smi/smi-instituta/zhurnal-upravlencheskoe-konsultirovanie>;
5. <http://znanium.com> – Электронный каталог библиотеки Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I
6. <http://e.lanbook.com> – Электронный каталог библиотеки Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I
7. www.prospektnauki.ru – Электронный каталог библиотеки Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I
8. <http://rucont.ru/> – Электронный каталог библиотеки Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I
9. <http://www.cnsnb.ru/terminal/> – Электронный каталог библиотеки Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I
10. www.elibrary.ru – Электронный каталог библиотеки Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I

11. <http://archive.neicon.ru/> – Электронный каталог библиотеки Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I
12. <https://нэб.рф/> – Электронный каталог библиотеки Воронежского государственного аграрного университета имени императора Петра I

6.3. Средства обеспечения освоения дисциплины (*).

6.3.1. Компьютерные обучающие и контролирующие программы.

Не используются

6.3.2. Аудио- и видеопособия.

Не используются

6.3.3. Компьютерные презентации учебных курсов.

№	Раздел дисциплины	Лекции	ПЗ
1.	Теоретические вопросы управленческого консалтинга. Консультирование как бизнес.	есть	есть
2.	Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования	есть	есть
3	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью	есть	есть
4.	Экономические основы консультирования	есть	есть
5.	Консультант-клиентские отношения	есть	есть
6.	Маркетинг консалтинговых услуг	есть	есть
7.	Специфика экспертного и процессного консультирования	есть	есть
8.	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования	есть	есть
9.	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации	есть	есть
10.	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	есть	есть
11	Повышение квалификации консультантов по менеджменту и организационному развитию	есть	есть
12	Опыт и перспективы развития управленческого в АПК России	есть	есть

7. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения занятий	Перечень основного оборудования, приборов и материалов
1	Лекционные аудитории	- видеопроекторное оборудование для презентаций; - средства звуковоспроизведения; - экран; - выход в локальную сеть и Интернет.
2	Аудитории для проведения лабораторных и практических занятий	15 компьютеров в каждой аудитории с выходом в локальную сеть и Интернет, доступ к справочно-правовым системам «Гарант» и «Консультант Плюс», электронные учебно-методические материалы.
3	Аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд. 115, 116, 119, 120, 122, 122а, 126)	15 компьютеров в каждой аудитории с программой промежуточного и текущего тестирования AST-Test Player 3.1.3)
4	Аудитории для групповых и	9 компьютеров, 3 принтера, сканер;

	индивидуальных консультаций (ауд. 374, 347, 349)	
5	Помещение для самостоятельной работы и выполнения курсовых проектов/работ (читальный зал ауд. 232а, читальный зал научной библиотеки, компьютерный класс общежития №7)	50 компьютеров с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовым системам «Гарант» и «Консультант Плюс», электронные учебно-методические материалы, библиотечному электронному каталогу, ЭБС, к электронной информационно-образовательной среде
6	Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования (лаборантская ауд. 348, отдел оперативного обеспечения учебного процесса ауд. 115а)	- 2 компьютера, сканер, два принтера; - специализированное оборудование для ремонта компьютеров и оргтехники

8. Междисциплинарные связи

Протокол

согласования рабочей программы с другими дисциплинами

Наименование дисциплины, с которой проводилось согласование	Кафедра	Предложения об изменениях в рабочей программе. Заключение об итогах согласования	Подпись зав. кафедрой
Основы управления персоналом	Управления и маркетинга в АПК	Согласовано	
Методы принятия управленческих решений	Управления и маркетинга в АПК	Согласовано	
Управление проектами	Управления и маркетинга в АПК	Согласовано	
Инновационный менеджмент	Управления и маркетинга в АПК	Согласовано	

