

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
**«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I»**



УТВЕРЖДАЮ:

Декан экономического факультета

Экономический факультет

А.В. Агибалов

17 июня 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины Б1.В.ДВ.08.02 Менеджмент-консалтинг
для направления подготовки 38.03.02 Менеджмент прикладного бакалавриата
профиля «Производственный менеджмент в АПК»

Квалификация выпускника: бакалавр

Факультет: экономический

Кафедра управления и маркетинга в АПК

Преподаватели, подготовившие рабочую программу:

к. э. н, ст. науч. сотрудник Михалева Т.А.

к. э. н. Загвозкин М.В.

Рабочая программа по учебной дисциплине «Менеджмент-консалтинг» разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего обра-

зования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмента (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 7 от 12 января 2016 года (в ред. Приказа Минобрнауки России от 20.04.2016 N 444).

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры управления и маркетинга в АПК (протокол №10 от 01.06.2020 г.)

Заведующий кафедрой



Е.В. Закшевская

Рабочая программа рекомендована к использованию в учебном процессе методической комиссией экономического факультета (протокол № 11 от 16.06.2020 г.).

Председатель методической комиссии



Л.А. Запорожцева

Рецензент: генеральный директор ООО «Девицкий Колос» Семилукского района Воронежской области Зубков В.В

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

Предметом изучения дисциплины организационно-экономические отношения, возникающие в процессе консалтинговой деятельности.

Цель изучения данной дисциплины - научить обучающихся методам и принципам организации и ведения консалтинговой деятельности как инструмента повышения эффективности производства клиентских организаций, формированию практических навыков в правильной ориентации при подборе консалтинговых организаций и заключении консультационных договоров.

Основными задачами изучения дисциплины являются:

- усвоить представление о сущности, содержании, задачах, функциях и методах менеджмент-консалтинга;
- развить умения по применению методов менеджмент-консалтинга как механизма диагностики и структуризации проблемного поля организации;
- развить навыки по применению основных методов менеджмент-консалтинга по подбору персонала организаций;
- изучить принципы и методы консалтинговой деятельности в контексте управленческой и организационно-производственной деятельности;
- обучить теории и практике проведения управленческого консультирования с использованием профессиональных консультантов;
- рассмотреть внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективность менеджмент-консалтинга.

Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Данная дисциплина относится к вариативной части, дисциплинам по выбору. Она связана с изучением таких дисциплин, как «Теория менеджмента», «Маркетинг».

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

Компетенции		Планируемые результаты обучения
Код	Название	
ОПК-2	способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - политику государства и основной круг проблем (задач), встречающихся в данной сфере деятельности, и основные способы (методы, алгоритмы) их решения. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - находить наиболее эффективные (методы) решения организационно-экономических вопросов, касающихся консалтинговой деятельности. <p>Иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - критической оценки вариантов управленческих решений в консалтинговой деятельности.
ПК-7	владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы организации выполнения консалтинговых проектов. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать нормативно-правовую и проектную документацию, по реализации консалтинговых проектов. <p>Иметь навыки:</p>

	<p>управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</p>	<p>- оценки и контроля реализации консалтинговых проектов.</p>
ПК-12	<p>умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы эффективной коммуникации в «консультант-клиентских» отношениях. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - находить и отбирать необходимую информацию по вопросам, касающимся эффективному развитию деятельности организаций на основе использования передового опыта и инновационных технологий. <p>Иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организации деловых связей в процессе консалтинговой деятельности.

3. Объём дисциплины и виды учебной работы

Виды работ	Очная форма обучения		Заочная форма обучения
	всего зач.ед./ часов	объём часов	всего часов
		8 семестр	
Общая трудоёмкость дисциплины (по уч. плану)	3/108	3/108	3/108
Общая контактная работа	56,65	56,65	16,65
Общая самостоятельная работа (по учебному плану)	51,35	51,35	91,35
Контактная работа при проведении учебных занятий, в т.ч.:	56,5	56,5	16,5
лекции	28	28	8
практические занятия	28	28	8
лабораторные работы	-	-	-
групповые консультации	0,5	0,5	0,5
Самостоятельная работа при проведении учебных занятий	42,5	42,5	82,5
Контактная работа текущего контроля, в т.ч.:			
защита контрольной работы	-	-	-
защита расчетно-графической работы	-	-	-
Самостоятельная работа текущего контроля, в т.ч.	-	-	-
выполнение контрольной работы	-	-	-
выполнение расчетно-графической работы	-	-	-
Контактная работа промежуточной аттестации обучающихся, в т.ч.	0,15	0,15	0,15
курсовая работа	-	-	-
курсовой проект	-	-	-
зачет	0,15	0,15	0,15
экзамен			
Самостоятельная работа при промежуточной аттестации, в т.ч.	8,85	8,85	8,85
выполнение курсового проекта	-	-	-
выполнение курсовой работы	-	-	-
подготовка к зачету	8,85	8,85	8,85
подготовка к экзамену	-	-	-
Вид промежуточной аттестации (зачёт, экзамен, курсовой проект (работа))	зачет	зачет	зачет

4. Содержание дисциплины

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

№ п/п	Раздел дисциплины	Л	СЗ	ПЗ	ЛР	СР
очная форма обучения						
1.	Теоретические вопросы менеджмент-консалтинга. Консультирование как бизнес	2		2		2
2.	Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования	2		2		4
3	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью	4		2		4
4.	Экономические основы консультирования	4		2		4
5.	Консультант-клиентские отношения	2		4		4
6.	Маркетинг консалтинговых услуг	2		4		4
7.	Специфика экспертного и процессного консультирования	2		2		4
8.	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования	2		4		4
9.	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации	2		4		3,5
10.	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	2		2		3
11.	Повышение квалификации консультантов по менеджменту и организационному развитию	2				3
12.	Опыт и перспективы развития менеджмент-консалтинга в АПК России	2				3
	ИТОГО	28		28		42,5
заочная форма обучения						
1.	Теоретические вопросы менеджмент-консалтинга. Консультирование как бизнес	2				6
2.	Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования	2		2		6
3	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью	2		2		8
4.	Экономические основы консультирования			2		8,5
5.	Консультант-клиентские отношения	2				6
6.	Маркетинг консалтинговых услуг			2		8
7.	Специфика экспертного и процессного консультирования					8
8.	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования					8
9.	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации					6
10.	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения					6

11.	Повышение квалификации консультантов по менеджменту и организационному развитию					6
12.	Опыт и перспективы развития менеджмент-консалтинга в АПК России					6
	ИТОГО	8		8		82,5

4.2. Содержание разделов учебной дисциплины.

Тема 1. Теоретические вопросы менеджмент-консалтинга. Консультирование как бизнес.

Сущность и содержание менеджмент-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 менеджмент-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. Менеджмент-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 университет: 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 менеджмент-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 менеджмент-консалтинга. Консультирование как бизнес	2	2
2.	Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования	2	2
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	2	
9.	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации	2	
10.	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	2	
11.	Повышение квалификации консультантов по менеджменту и организационному развитию	2	
12.	Опыт и перспективы развития менеджмент-консалтинга в АПК России	2	
Всего		28	8

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	
2.	Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования	2	2
3.	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью	2	2
4.	Экономические основы консультирования	2	2
5.	Консультант-клиентские отношения	4	
6.	Специальные методы консультирования по инвестициям Маркетинг консалтинговых услуг	4	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	4	
10.	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	2	

Всего	28	8
-------	----	---

4.5. Перечень тем лабораторных работ.

Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены

4.6. Виды самостоятельной работы студентов.

4.6.1. Подготовка к аудиторным занятиям

Подготовка к аудиторным занятиям при изучении курса включает:

- подготовку к практическим занятиям через проработку лекционного материала по соответствующей теме;
- изучение вопросов, не включенных в лекционный материал, но обязательных согласно рабочей программе дисциплины;
- работу с первоисточниками по изучаемым темам и проблемам.

4.6.2. Перечень тем курсовых работ (проектов).

Курсовые работы учебным планом не предусмотрены

4.6.3. Перечень тем рефератов, расчетно-графических работ.

В процессе подготовки к учебным занятиям предусмотрено выполнение рефератов. Перечень тем рефератов представлен в фонде оценочных средств по данной дисциплине.

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.	Теоретические вопросы менеджмент-консалтинга. Консультирование как бизнес	1. Соколова М. М. Управленческое консультирование: Учебное пособие / М. М. Соколова. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 215 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум]. 2. Лапыгин Ю.Н. Управленческий консалтинг: учебник / Ю. Н. Лапыгин. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. -330 с. - ISBN 978-5-16-012366-0. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	2	6
2.	Субъекты, объёмы и виды управленческого консультирования	1. Соколова М. М. Управленческое консультирование: Учебное пособие / М. М. Соколова. -Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 215 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум]. 2. Лапыгин Ю.Н. Управленческий консалтинг: учебник / Ю. Н. Лапыгин. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. -330 с. - ISBN 978-5-16-012366-0. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	4	6

3.	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью	<p>1. Соколова М. М. Управленческое консультирование: Учебное пособие / М. М. Соколова. -Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 215 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>2. Лапыгин Ю.Н. Управленческий консалтинг: учебник / Ю. Н. Лапыгин. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. -330 с. - ISBN 978-5-16-012366-0. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>3.Блюмин А.М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования / А. М. Блюмин. -Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017. -364 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p>	4	8
4.	Экономические основы консультирования	<p>1. Чуланова О.Л. Основы управленческого консультирования: Учебник / О. Л. Чуланова. - М.: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 302 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>2. Расиел И. Метод McKinsey: Использование техник ведущих стратегических консультантов для решения личных и деловых задач / И. М. Расиел. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. -190 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p>	4	8,5
5.	Консультант-клиентские отношения	<p>1. Расиел И. Метод McKinsey: Использование техник ведущих стратегических консультантов для решения личных и деловых задач / И. М. Расиел. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. -190 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p>	4	6
6.	Специальные методы консультирования по инвестициям Маркетинг консалтинговых услуг	<p>1. Блюмин А. М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования [электронный ресурс]: Учебник / Российский государственный аграрный университет - МСХА им. К.А. Тимирязева, Калужский ф-л - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017 - 364 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: http://znanium.com/go.php?id=402978</p>	4	8

7.	Специфика экспертного и процессного консультирования	<p>1. Соколова М. М. Управленческое консультирование: Учебное пособие / М. М. Соколова. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 215 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>2. Чуланова О.Л. Основы управленческого консультирования: Учебник / О. Л. Чуланова. - М.: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 302 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>3. Расиел И. Метод McKinsey: Использование техник ведущих стратегических консультантов для решения личных и деловых задач / И. М. Расиел. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. -190 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p>	4	8
8.	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования	<p>1. Чуланова О.Л. Основы управленческого консультирования: Учебник / О. Л. Чуланова. - М.: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 302 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>2. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 330 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>3. Уитмор Д. Коучинг: Основные принципы и практики коучинга и лидерства: Учебное пособие / Д. Уитмор. -Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2018. -316 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p>	4	8
9.	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации	<p>1. Расиел И. Метод McKinsey: Использование техник ведущих стратегических консультантов для решения личных и деловых задач / И. М. Расиел. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. -190 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p>	3,5	6
10.	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	<p>1. Чуланова О.Л. Консалтинг персонала: Учебное пособие / О. Л. Чуланова. -М.: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 196 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>2. Авдеев В.В. Работа с командой: психологические возможности: Практикум: Для самостоятельной работы над оптимизацией совместной деятельности / Авдеев В.В. - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 152 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p>	3	6

11	Повышение квалификации консультантов по менеджменту и организационному развитию	1. Чуланова О.Л. Консалтинг персонала: Учебное пособие / О. Л. Чуланова. -М.: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 196 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	3	6
12	Опыт и перспективы развития менеджмент-консалтинга в АПК России	1. Расиел И. Метод McKinsey: Использование техник ведущих стратегических консультантов для решения личных и деловых задач / И. М. Расиел. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. -190 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	3	6
Всего			42,5	82,5

4.6.5. Другие виды самостоятельной работы студентов.

- 1) работа с учебной и монографической литературой, в т.ч. изучение дискуссионных вопросов;
- 2) подготовка к тестированию;
- 3) работа с Интернет-ресурсами.

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

№ п/п	Форма занятия	Тема занятия	Интерактивный метод	Объем, ч
1	Занятие семинарского типа	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью	Case-stady	2
2	Занятие семинарского типа	Экономические основы консультирования	Деловая игра	2
3	Занятие семинарского типа	Маркетинг консалтинговых услуг	Case-stady	2
4	Занятие семинарского типа	Специфика экспертного и процессного консультирования	Ролевая игра	2
5	Занятие семинарского типа)	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования	Ролевая игра	2
6	Занятие семинарского типа	Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации	Мозговой штурм	2
7	Занятие семинарского типа	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	Ролевая игра	2
8	Занятие семинарского типа	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 текущей и промежуточной аттестации обучающихся с перечнем компетенций, описанием показателей и критериев оценивания компетенций, шкал оценивания, типовые контрольные задания и методические материалы представлены в фонде оценочных средств по данной дисциплине (в виде отдельного документа).

6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины.

6.1. Рекомендуемая литература.

Тип рекомендаций	Перечень и реквизиты литературы (автор, название, год и место издания)	Количество экз. в библиотеке
1	2	3
1.1. Основная литература	Лапыгин Ю. Н. Управленческий консалтинг [электронный ресурс]: Учебник / Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Владимирский ф-л - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020 - 330 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: http://znanium.com/go.php?id=1062656	ЭИ
	Соколова М. М. Управленческое консультирование [электронный ресурс]: Учебное пособие / М. М. Соколова - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019 - 215 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: http://znanium.com/go.php?id=1037313	ЭИ

Тип рекоменда- ций	Перечень и реквизиты литературы (автор, название, год и место издания)	Количество экз. в биб- лиотеке
1	2	3
	Чуланова О. Л. Основы управленческого консультирования [электронный ресурс]: Учебник / Сургутский государственный университет - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019 - 302 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: http://znanium.com/go.php?id=1009600	ЭИ
1.2. Дополни- тельная литера- тура	Авдеев В. В. Работа с командой: психологические воз- можности: Практикум [электронный ресурс]: Для само- стоятельной работы над оптимизацией совместной дея- тельности: Практическое пособие / Всероссийская акаде- мия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации - Москва: ООО "КУРС", 2020 - 152 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: http://znanium.com/go.php?id=1060849	ЭИ
	Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие техно- логии менеджмента [электронный ресурс]: Учебное посо- бие / Государственный университет управления - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017 - 330 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: http://znanium.com/go.php?id=987474	ЭИ
	Блюмин А. М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования [электронный ресурс]: Учеб- ник / Российский государственный аграрный университет - МСХА им. К.А. Тимирязева, Калужский ф-л - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017 - 364 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: http://znanium.com/go.php?id=402978	ЭИ
	Расиел И. М. Метод McKinsey: Использование техник ве- дущих стратегических консультантов для решения лич- ных и деловых задач [электронный ресурс]: Практическое пособие / И. М. Расиел - Москва: ООО "Альпина Пабли- шер", 2016 - 190 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: http://znanium.com/go.php?id=914350	ЭИ
	Уитмор Д. Коучинг: Основные принципы и практики ко- учинга и лидерства [электронный ресурс]: Учебное посо- бие / Д. Уитмор - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2018 - 316 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум] URL: http://znanium.com/go.php?id=1002566	ЭИ
2.2. Методиче- ские издания	Менеджмент-консалтинг [Электронный ресурс]: методи- ческие указания по освоению дисциплины для обучаю- щихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент профилю «Производственный менеджмент в АПК» / Во- ронезский государственный аграрный университет ; [сост.: Т. А. Михалева, М. В. Загвозкин, С. С. Чумаков] - Воронеж: Воронежский государственный аграрный уни- верситет, 2019 [ПТ] URL: http://catalog.vsau.ru/elib/metod/m153191.pdf	ЭИ
	Менеджмент-консалтинг [Электронный ресурс]: методи- ческие указания по самостоятельной работе для обучаю-	ЭИ

Тип рекоменда- ций	Перечень и реквизиты литературы (автор, название, год и место издания)	Количество экз. в биб- лиотеке
1	2	3
	щихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент профилю «Производственный менеджмент в АПК» / Воронежский государственный аграрный университет ; [сост.: Т. А. Михалева, М. В. Загвозкин, С. С. Чумаков] - Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет, 2019 [ПТ] URL: http://catalog.vsau.ru/elib/metod/m153190.pdf	
2.3. Периодиче- ские издания	Вестник Воронежского государственного аграрного университета: теоретический и научно-практический журнал / Воронеж. гос. аграр. ун-т - Воронеж: ВГАУ, 1998-	В подписке
	Креативная экономика: всероссийский ежемесячный научно-практический журнал / учредитель: ООО Издательство "Креативная экономика" - Москва: Креативная экономика, 2011-	В подписке
	Российское предпринимательство: всероссийский научно-практический журнал по экономике / Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации - Москва: Креативная экономика, 2011	В подписке

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

1. <http://www.libertarium.ru/library> — библиотека материалов по экономической тематике.
2. <http://www.finansy.ru> — материалы по социально-экономическому положению и развитию в России.
3. <http://www.minfin.ru> – Официальный сайт Министерства финансов.
4. <http://www.fedcom.ru> – Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг.
5. <http://www.mse.ru> - Межбанковская фондовая биржа.
6. <http://www.cbr.ru> - Официальный сайт Центрального банка России (аналитические материалы).
7. <http://www.rbc.ru> - РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера).
8. <http://www.budgetrf.ru> - Мониторинг экономических показателей
9. <http://www.gks.ru> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации
10. <http://www.government.ru> – Официальный сайт Правительства Российской Федерации
11. <http://www.e-management.ru> - Консультационный центр развития электронного бизнеса
12. <http://www.bali.ostu.ru/umc/> - Электронный многопредметный научный журнал «Управление общественными экономическими системами»
13. <http://www.kremlin.ru> -(Интернет-ресурсы президента России
14. <http://www.eur.ru/> - Экономика и управление на предприятиях: научно-образовательный портал.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ, ДОСТУП К КОТОРЫМ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ НА ОСНОВАНИИ ПРЯМЫХ ДОГОВОРОВ

Перечень документов, подтверждающих наличие/право использования цифровых (электронных) библиотек, ЭБС (за период, соответствующий сроку получения образования по ОП)			
Учебный год	№ п/п	Наименование документа с указанием реквизитов	Срок действия

2017/2018	1.	Контракт № 633/ДУ от 04.07.2017 (ЭБС «ЛАНЬ»)	08.08.2017 – 08.08.2018
	2.	Контракт № 1305/ДУ от 29.12.2016 (ЭБС «ZNANIUM.COM»)	09.01.2017 – 31.12.2017
	3.	Контракт № 240/ДУ от 19.02.2018 (ЭБС «ZNANIUM.COM»)	09.01.2018 – 31.12.2018
	4.	Контракт № 587/ДУ от 20.06.2017 («Национальный цифровой ресурс «Руконт»)	20.06.2017 – 20.06.2018
	5.	Контракт № 1281/ДУ от 12.12.2017 (ЭБС E-library)	12.12.2017 – 11.12.2018
	6.	Договор №101/НЭБ/2097 от 28.03.2017 (Национальная электронная библиотека (НЭБ))	28.03.2017 -28.03.2022
	7.	Акт ввода в эксплуатацию Электронной библиотеки ВГАУ № 33 от 19.01.2016	Бессрочно
2018/2019	1.	Контракт № 784/ДУ от 24.09.2018 (ЭБС «ЛАНЬ»)	24.09.2018 – 24.09.2019
	2.	Контракт № 240/ДУ от 19.02.2018 (ЭБС «ZNANIUM.COM»)	09.01.2018 – 31.12.2018
	3.	Контракт № 1184/ДУ от 28.12.2018 (ЭБС «ZNANIUM.COM»)	01.01.2019 – 31.12.2019
	4.	Контракт 626/ДУ от 25.07.2018 (ЭБС ЮРАЙТ)	25.07.2018 – 30.07.2019
	5.	Договор на безвозмездное использование произведений в ЭБС ЮРАЙТ № 4-ИУ от 04.07.2018	04.07.2018 – 31.07.2019
	6.	Лицензионный контракт № 4319/18 627/ДУ от 25.07.2018 (ЭБС IPRbooks)	25.07.2018 – 25.01.2019
	7.	Лицензионный контракт № 1172/ДУ от 24.12.2018 (ЭБС IPRbooks)	25.01.2019 – 31.07.2019
	8.	Контракт № 1281/ДУ от 12.12.2017 (ЭБС E-library)	12.12.2017 – 11.12.2018
	9.	Контракт № 919/ДУ от 22.10.2018 (ЭБС E-library)	22.10.2018 – 21.10.2019
	10.	Договор №101/НЭБ/2097 от 28.03.2017, Национальная электронная библиотека (НЭБ)	28.03.2017 -28.03.2022
	11.	Акт ввода в эксплуатацию Электронной библиотеки ВГАУ № 33 от 19.01.2016	Бессрочно
2019/2020	1.	Контракт № 488/ДУ от 16.07.2019 (ЭБС «ЛАНЬ»)	24.09.2019 – 24.09.2020
	2.	Контракт № 4204 ЭБС/959/ДУ от 24.12.2019 (ЭБС «ZNANIUM.COM»)	01.01.2020-31.12.2020
	3.	Контракт № 1184/ДУ от 28.12.2018 (ЭБС «ZNANIUM.COM»)	01.01.2019 – 31.12.2019
	4.	Договор на безвозмездное использование произведений в ЭБС ЮРАЙТ № 7-ИУ от 11.06.2019	01.08.2019 – 30.07.2020
	5.	Контракт № 487/ДУ от 16.07.2019 (ЭБС IPRbooks)	01.08.2019 - 31.07.2020
	6.	Контракт № 919/ДУ от 22.10.2018 (ЭБС E-library)	22.10.2018 – 21.10.2019
	7.	Контракт № 878/ДУ от 28.11.2019 (ЭБС E-library)	28.11.2019-27.11.2020
	8.	Договор №101/НЭБ/2097 от 28.03.2017 (Национальная электронная библиотека (НЭБ))	28.03.2017 -28.03.2022
	9.	Акт ввода в эксплуатацию Электронной библиотеки ВГАУ № 33 от 19.01.2016	Бессрочно
2020/2021	1.	Контракт № 503-ДУ от 14.09.2020. (ЭБС «ЛАНЬ»)	14.09.2020 – 13.09.2021
	2.	Контракт № 4204эбс-959-ДУ от 24.12.2019. (ЭБС «ZNANIUM.COM»)	01.01.2020 – 31.12.2020
	3.	Контракт № 392 от 03.07.2020. (ЭБС ЮРАЙТ – (ВО))	01.08.2020 – 31.07.2021
	4.	Контракт № 426-ДУ от 27.07.2020. ЭБС (ЭБС IPRbooks)	01.08.2020 – 31.07.2021
	5.	Контракт № 878/ДУ от 28.11.2019 (ЭБС E-library)	28.11.2019-27.11.2020

	6.	Договор №101/НЭБ/2097 от 28.03.2017 (Национальная электронная библиотека (НЭБ))	28.03.2017 -28.03.2022
	7.	Акт ввода в эксплуатацию Электронной библиотеки ВГАУ № 33 от 19.01.2016	Бессрочно

6.3. Средства обеспечения освоения дисциплины.

6.3.1. Компьютерные обучающие и контролирующие программы.

№	Вид учебного занятия	Наименование программного обеспечения	Функция программного обеспечения		
			контролирующая	моделирующая	обучающая
1	Занятие лекционного типа	MSWindows; OfficeMSWindows / OpenOffice; AdobeReader / DjVuReader; GoogleChrome / MozillaFirefox / InternetExplorer; DrWebES; 7-Zip; MediaPlayerClassic	-	-	+
2	Занятие семинарского типа	MSWindows; OfficeMSWindows / OpenOffice; AdobeReader / DjVuReader; GoogleChrome / MozillaFirefox / InternetExplorer; DrWebES; 7-Zip; MediaPlayerClassic, AST Test, eLearning server	+	-	+

6.3.2. Профессиональные базы данных и информационные системы

№	Название	Размещение
1	Справочная правовая система Гарант	http://ivo.garant.ru
2	Справочная правовая система Консультант Плюс	http://www.consultant.ru/

6.3.3. Аудио- и видеопособия.

Не используются

6.3.4. Компьютерные презентации учебных курсов.

Темы лекций, по которым имеется презентация

2. Теоретические вопросы менеджмент-консалтинга. Консультирование как бизнес.
3. Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования
4. Основные принципы управления консалтинговой деятельностью
5. Экономические основы консультирования
6. Консультант-клиентские отношения
7. Маркетинг консалтинговых услуг
8. Специфика экспертного и процессного консультирования
9. Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования
10. Консультирование по вопросам создания (разработки) и внедрения корпоративной культуры организации
11. Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения

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

<p>Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения</p>	<p>Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)</p>
<p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, презентационное оборудование, используемое программное обеспечение: MSWindows; OfficeMSWindows / OpenOffice; AdobeReader / DjVuReader; GoogleChrome / MozillaFirefox / InternetExplorer; DrWebES; 7-Zip; MediaPlayerClassic</p>	<p>394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Мичурина, 1</p>
<p>Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа: комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, компьютеры в аудитории с выходом в локальную сеть и Интернет; доступ к справочно-правовым системам Гарант и Консультант Плюс; электронные учебно-методические материалы; видеопроекционное оборудование для презентаций; используемое программное обеспечение: MSWindows; OfficeMSWindows / OpenOffice; AdobeReader / DjVuReader; GoogleChrome / MozillaFirefox / InternetExplorer; DrWebES; 7-Zip; MediaPlayerClassic, AST Test, eLearning server</p>	<p>394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Мичурина, 1</p>
<p>Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций: комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, используемое программное обеспечение MS Windows, Office MS Windows, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Google Chrome / Mozilla Firefox / Internet Explorer, ALT Linux, LibreOffice, AST Test, eLearning server</p>	<p>394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Мичурина, 1</p>
<p>Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: мебель для хранения и обслуживания учебного оборудования, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, используемое программное обеспечение: MSWindows; OfficeMSWindows / OpenOffice; AdobeReader / DjVuReader; GoogleChrome /MozillaFirefox/InternetExplorer; DrWebES; 7-Zip; MediaPlayerClassic</p>	<p>394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Мичурина, 1, а.272</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы: комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, используемое программное обеспечение MS Windows, Office MS Windows, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Google Chrome / Mozilla Firefox / Internet Explorer, ALT Linux, LibreOffice</p>	<p>394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Мичурина, 1, а.113, 115, 116, 119 120, 122, 123а, 126, 219, 220, 224, 241, 273 (с 16.00 до 20.00), 232а</p>

8. Междисциплинарные связи

Протокол

согласования рабочей программы с другими дисциплинами

Наименование дисциплины, с которой проводилось согласование	Кафедра, с которой проводилось согласование	Предложения об изменениях в рабочей программе. Заключение об итогах согласования
Теория менеджмента	Управления и маркетинга в АПК	согласовано
Маркетинг	Управления и маркетинга в АПК	согласовано

Лист изменения рабочей программы

Номер изменения	Номер протокола заседания кафедры и дата	Страницы с изменениями	Перечень скорректированных пунктов	Подпись, заведующего кафедрой

Лист периодических проверок рабочей программы

Должностное лицо, проводившее проверку: ФИО, должность, подпись	Дата	Потребность в корректировке	Перечень пунктов, стр., разделов, требующих изменений
Зав. кафедрой Закшевская Е.В. 	№ 10 от 01.06.2020 г	Рабочая программа актуализирована на 2020-2021 учебный год для набора 2018 г.	
Зав. кафедрой Закшевская Е.В. 	Протокол №11 от 15.06.2021 г.	Рабочая программа актуализирована на 2021-2022 учебный год	нет
Зав. кафедрой управления и маркетинга в АПК Закшевская Е.В. 	Протокол №10 от 17.05.2022 г.	Рабочая программа актуализирована на 2022-2023 учебный год	нет