

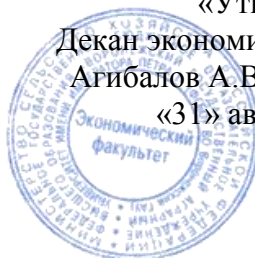
МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I»**

«Утверждаю»

Декан экономического факультета
Агибалов А.В. _____

«31» августа 2017 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 образования 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 дисциплины утверждена на заседании кафедры управления и маркетинга в АПК (протокол № 1 от 30.08.2017 г.)

Заведующий кафедрой



Е.В. Закшевская

Рабочая программа дисциплины рекомендована к использованию в учебном процессе методической комиссией экономического факультета (протокол № 1 от 30.08.2017 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 базируется на изучении таких дисциплин, как «Теория менеджмента», «Маркетинг», «Организация производства», «Инвестиционный анализ», «Планирование на предприятии», «Организация предпринимательской деятельности», «Антикризисное управление в АПК», «Логистика» и др.

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	<p>владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</p>	<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> <ul style="list-style-type: none"> - оценки и контроля реализации консалтинговых проектов.
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 менеджеров 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. 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. Эдершайм Э. Марвин Бауэр, основатель McKinsey & Company [электронный ресурс]: Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга Учебное пособие / Э. Эдершайм, А. Лисовский. -4. -Москва: Альпина Бизнес Букс, 2016. - 278 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	2	6

2.	Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования	<p>1. 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>2. Эдершайм Э. Марвин Бауэр, основатель McKinsey & Company [электронный ресурс]: Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга Учебное пособие / Э. Эдершайм, А. Лисовский. -4. -Москва: Альпина Бизнес Букс, 2016. - 278 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p>	4	6
3.	Основные принципы управления консалтинговой деятельностью	<p>1. 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>2. 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. Эдершайм Э. Марвин Бауэр, основатель McKinsey & Company [электронный ресурс]: Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга Учебное пособие / Э. Эдершайм, А. Лисовский. -4. -Москва: Альпина Бизнес Букс, 2016. - 278 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> <p>3. Лочан С.А. Организационное проектирование: реорганизация, реинжиниринг, гармонизация: Учебное пособие / С.А. Лочан, Л.М. Альбитер. -Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. -196 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>4. 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>	4	8,5

5.	Консультант-клиентские отношения	<p>1. Лочан С.А. Организационное проектирование: реорганизация, реинжиниринг, гармонизация: Учебное пособие / С.А. Лочан, Л.М. Альбитер. -Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. -196 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>2. Эдершайм Э. Марвин Бауэр, основатель McKinsey & Company [электронный ресурс]: Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга Учебное пособие / Э. Эдершайм, А. Лисовский. -4. -Москва: Альпина Бизнес Букс, 2016. - 278 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> <p>4. Фелан К. Простите, я разрушил вашу компанию: Почему бизнес-консультанты - это проблема, а не решение / К. Фелан. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. -224 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p>	4	6
6.	Специальные методы консультирования по инвестициям Маркетинг консалтинговых услуг	<p>1. Лочан С.А. Организационное проектирование: реорганизация, реинжиниринг, гармонизация: Учебное пособие / С.А. Лочан, Л.М. Альбитер. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. -196 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>2. Кристенсен К. Дилемма инноватора: Как из-за новых технологий погибают сильные компании: Учебное пособие / К. М. Кристенсен. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. -239 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>3. Альтшулер И.Г. О стратегии, маркетинге и консалтинге. Занимательно - для внимательных! / Альтшулер И.Г. - М.: ИД Дело РАНХиГС, 2016. - 440 с. – [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>4. Фелан К. Простите, я разрушил вашу компанию: Почему бизнес-консультанты - это проблема, а не решение / К. Фелан. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. -224 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p>	4	8

7.	Специфика экспертного и процессного консультирования	<p>1. Лапыгин Ю.Н. Управленческий консалтинг: учебник / Ю. Н. Лапыгин. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. -330 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>2. Лочан С.А. Организационное проектирование: реорганизация, реинжиниринг, гармонизация: Учебное пособие / С.А. Лочан, Л.М. Альбитер. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. -196 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
8.	Специфические инструменты консалтинговых услуг. Коучинг как модель управленческого консультирования	<p>1. Лапыгин Ю.Н. Управленческий консалтинг: учебник / Ю. Н. Лапыгин. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. -330 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p> <p>2. 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. Лочан С.А. Организационное проектирование: реорганизация, реинжиниринг, гармонизация: Учебное пособие / С.А. Лочан, Л.М. Альбитер. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. -196 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> <p>3. Фелан К. Простите, я разрушил вашу компанию: Почему бизнес-консультанты - это проблема, а не решение / К. Фелан. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. -224 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].</p>	3,5	6

10.	Особенности кадрового консалтинга и методы его проведения	1. Лапыгин Ю.Н. Управленческий консалтинг: учебник / Ю. Н. Лапыгин. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 330 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум]. 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].	3	6
11	Повышение квалификации консультантов по менеджменту и организационному развитию	1. Лапыгин Ю.Н. Управленческий консалтинг: учебник / Ю. Н. Лапыгин. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. -330 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум]. 2. Лочан С.А. Организационное проектирование: реорганизация, реинжиниринг, гармонизация: Учебное пособие / С.А. Лочан, Л.М. Альбитер. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 196 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	3	6
12	Опыт и перспективы развития менеджмент-консалтинга в АПК России	1. Эдершайм Э. Марвин Бауэр, основатель McKinsey & Company [электронный ресурс]: Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга Учебное пособие / Э. Эдершайм, А. Лисовский. -4. -Москва: Альпина Бизнес Букс, 2016. - 278 с. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум]. 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]. 3.Альтшулер И.Г. О стратегии, маркетинге и консалтинге. Занимательно - для внимательных! / Альтшулер И.Г. - М.: ИД Дело РАНХиГС, 2016. - 440 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	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 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. Основная литература	Блинов А.О. Управленческое консультирование / А. О. Блинов, В. А. Дресвянников. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2018. - 212 с. - ISBN 978-5-394-02052-0. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	ЭИ
	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].	ЭИ

Тип рекомендаций	Перечень и реквизиты литературы (автор, название, год и место издания)	Количество экз. в библиотеке
1	2	3
	Блюмин А.М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования / А. М. Блюмин. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017. - 364 с. - ISBN 978-5-394-01897-8. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	ЭИ
	Эдершайм Э. Марвин Бауэр, основатель McKinsey & Company [электронный ресурс]: Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга Учебное пособие / Э. Эдершайм, А. Лисовский. - 4. - Москва: Альпина Бизнес Букс, 2016. - 278 с. - ISBN 978-5-9614-5546-5. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	ЭИ
	Лочан С.А. Организационное проектирование: реорганизация, реинжиниринг, гармонизация: Учебное пособие / С.А. Лочан, Л.М. Альбитер. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 196 с. - ISBN 978-5-16-011880-2. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	ЭИ
2. Дополнительная литература	Блюмин А.М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования / А. М. Блюмин. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017. - 364 с. - ISBN 978-5-394-01897-8. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	ЭИ
	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. - ISBN 978-5-9614-4615-9. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	ЭИ
	Фелан К. Простите, я разрушил вашу компанию: Почему бизнес-консультанты - это проблема, а не решение / К. Фелан. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. - 224 с. - ISBN 978-5-9614-4533-6. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	ЭИ
	Кристенсен К. Дилемма инноватора: Как из-за новых технологий погибают сильные компании: Учебное пособие / К. М. Кристенсен. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2016. - 239 с. [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	ЭИ
	Уитмор Д. Коучинг: Основные принципы и практики коучинга и лидерства: Учебное пособие / Д. Уитмор. - Москва: ООО "Альпина Паблишер", 2018. - 316 с. - ISBN 978-5-9614-7093-2. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	
	Альтшулер И.Г. О стратегии, маркетинге и консалтинге. Занимательно - для внимательных! / Альтшулер И.Г. - М.: ИД Дело РАНХиГС, 2016. - 440 с.: -ISBN 978-5-7749-1085-4. - [ЭИ] [ЭБС Знаниум].	ЭИ
3. Периодические издания	Вестник Воронежского государственного аграрного университета: теоретический и научно-практический журнал / Воронеж. гос. аграр. ун-т - Воронеж: ВГАУ, 1998-	1

Тип рекомендаций	Перечень и реквизиты литературы (автор, название, год и место издания)	Количество экз. в библиотеке
1	2	3
	Российское предпринимательство: всероссийский научно-практический журнал по экономике / Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. - М.: Креативная экономика, 2008-.	1
	Креативная экономика: научно-практический журнал. – М: «Креативная экономика», 2008-	1
4. Методические указания	Менеджмент-консалтинг: Методические указания по освоению дисциплины для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент профиля «Производственный менеджмент в АПК» [Электронный ресурс] / Воронежский государственный аграрный университет; сост.: Т.А. Михалева, М.В. Загвозкин. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2017. – 18 с.	ЭИ
	Менеджмент-консалтинг: Методические указания по самостоятельной работе для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент профиля «Производственный менеджмент в АПК» [Электронный ресурс] / Воронежский государственный аграрный университет; сост.: Т.А. Михалева, М.В. Загвозкин. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2017. – 16 с.	ЭИ

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**

№ п/п	Наименование ресурса	Информация о поставщике	Адрес в сети Интернет
1.	ЭБС «Лань»	ООО «Лань-Трейд»	http://e.lanbook.com
2.	ЭБС «Znaniium.com»	ООО «Знаниум»	http://znaniium.com
3.	ЭБС «Национальный цифровой ресурс «РУКОНТ»	ООО «Национальный цифровой ресурс «Руконт»	http://rucont.ru/
4.	Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU	ООО «РУНЭБ»	www.elibrary.ru
5.	Национальная электронная библиотека (НЭБ)	Федеральное государственное бюджетное учреждение «Российская государственная библиотека» (ФГБУ «РГБ»)	http://нэб.рф/
6.	Электронные информационные ресурсы ФГБНУ ЦНСХБ (терминал удаленного доступа)	Федеральное гос. бюджетное учреждение «Центральная научная сельскохозяйственная библиотека»	http://www.cnshb.ru/terminal/
7.	Справочная правовая система КонсультантПлюс	ООО «Информсвязь-КонсультантПлюс»	В Интрасети
8.	Справочная Правовая Система КонсультантПлюс (деловые бумаги, специальный выпуск)	ООО «Информсвязь-КонсультантПлюс»	В Интрасети
9.	Электронный периодический справочник «Система-Гарант»	ООО «Гарант-Сервис»	В Интрасети
10.	Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science компании Clarivate Analytics (Scientific) LLC (БД Web of Science)	Федеральное государственное бюджетное учреждение "Государственная публичная научно-техническая библиотека России	В Интрасети
11.	Политематическая реферативная и наукометрическая база данных издательства Elsevier Scopus	Федеральное государственное бюджетное учреждение «Государственная публичная научно-техническая библиотека России»	В Интрасети

6.3. Средства обеспечения освоения дисциплины.

6.3.1. Компьютерные обучающие и контролирующие программы.

№ п/п	Вид учебного занятия	Наименование программного обеспечения	Функция программного обеспечения		
			контроль	моделирующая	обучающая
1	Лекции	Microsoft Office 2010 Std	-	+	+
2	Практические	Microsoft Office 2010 Std. AST. Гарант, Консультант +	+	+	+

6.3.2. Аудио- и видеопособия.

Не используются

6.3.3. 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

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения занятий	Перечень основного оборудования, приборов и материалов
1	Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	видеопроекторное оборудование для презентаций, средства звуковоспроизведения, экран, выход в локальную сеть и Интернет.
2	Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа	компьютеры в каждой аудитории с выходом в локальную сеть и Интернет, доступ к справочно-правовым системам «Гарант» и «Консультант +», электронные учебно-методические материалы.
3	Аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд. 115, 116, 119, 122, 122а, 126)	компьютеры в каждой аудитории с программой промежуточного и текущего тестирования АСТ.
4	Аудитории для групповых и индивидуальных консультаций (ауд. 273, 274, 275)	компьютеры, принтер.
5	Помещение для самостоятельной работы (ауд. 120, 241, компьютерный класс общежития №7)	компьютеры с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовым системам «Гарант» и «Консультант +», электронные учебно-методические материалы, библиотечному электронному каталогу, ЭБС, к электронной информационно-образовательной среде.
6	Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования (лаборантская ауд. 272, отдел оперативного обеспечения учебного процесса ауд. 115а)	компьютеры, сканер, принтеры; специализированное оборудование для ремонта компьютеров и оргтехники.

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 периодических проверок рабочей программы

Должностное лицо, проводившее проверку: Ф.И.О., должность, подпись	Дата	Потребность в корректировке	Перечень пунктов, стр., разделов, требующих изменений

