

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Институт управления и территориального развития



УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по образовательной деятельности КФУ
Проф. Минзарипов Р.Г.

"__" _____ 20__ г.

Программа дисциплины

Консалтинг и консалтинговые услуги БЗ.ДВ.12

Направление подготовки: 080200.62 - Менеджмент

Профиль подготовки: Менеджмент сферы услуг

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Куцевол Н.Г.

Рецензент(ы):

Разумовская Е.М.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой:

Протокол заседания кафедры No ____ от " ____ " _____ 201__ г

Учебно-методическая комиссия Института управления и территориального развития:

Протокол заседания УМК No ____ от " ____ " _____ 201__ г

Регистрационный No

Казань
2014

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. Куцевол Н.Г. кафедра менеджмента в социальной сфере Отделение менеджмента, Nadejda.Koutsevol@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

1. Понимание роли и места консалтинговых услуг в современном менеджменте, значение услуг в современном обществе динамичность среды услуг.
2. Знание основных тенденций развития рынка консалтинговых услуг.
3. Знание ключевых направлений управленческого консалтинга
4. Знание ключевых направлений финансового консалтинга
5. Знание ключевых направлений консалтинга в сфере осуществления предпринимательской деятельности
6. Знание основных проектов в области IT-консалтинга
7. Развитие навыков решения проблем ценообразования в области консалтинга.

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б3.ДВ.12 Профессиональный" основной образовательной программы 080200.62 Менеджмент и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 4 курсе, 8 семестр.

Курс "Консалтинг и консалтинговые услуги" является одним из завершающих для студентов, обучающихся по направлению "Менеджмент", профиля "Менеджмент сферы услуг". Рассмотрение проблем предоставления консалтинговых услуг становится определяющим в подготовке специалистов. Огромное значение приобретает рассмотрение основных типов консалтинговых услуг, история развития рынка консалтинговых услуг, современных тенденций развития рынка консалтинговых услуг в России. Существенное внимание уделяется анализу проблем ценообразования на консалтинговых услуги, управленческому консалтингу, анализу деятельности успешных консалтинговых агентств на рынке России.

Курс предназначен для студентов последнего года обучения по профилю "Менеджмент сферы услуг". Последовательность изложения материала обусловлена стремлением к единству теории и практики в анализе современных проблем оказания консалтинговых услуг как коммерческому так и сектору государственных услуг.

Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата

Данная дисциплина относится к циклу профессиональных дисциплин направления Менеджмент.

Имеет тесные взаимосвязи с такими дисциплинами как "Основы менеджмента", "Теория организации" "Информационные технологии в менеджменте", "Разработка и принятие управленческих решений" и ряда др.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-2 (профессиональные компетенции)	способностью проектировать организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования
ПК-3 (профессиональные компетенции)	готовностью к разработке процедур и методов контроля

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-4 (профессиональные компетенции)	способностью использовать основные теории мотивации, лидерства и власти для решения управленческих задач
ПК-6 (профессиональные компетенции)	владеть различными способами разрешения конфликтных ситуаций
ПК-8 (профессиональные компетенции)	способностью оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений
ПК-9 (профессиональные компетенции)	способностью анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений

В результате освоения дисциплины студент:

4. должен демонстрировать способность и готовность:

Демонстрировать способность анализировать социально значимые проблемы и процессы
 Демонстрировать способность понимание роли и значения информации и информационных технологий в развитии современного общества и экономических знаний
 Демонстрировать способность оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений
 Демонстрировать готовность участвовать в разработке стратегии организации, используя инструментарий стратегического менеджмента

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных(ые) единиц(ы) 108 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины зачет в 8 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю

Тематический план дисциплины/модуля

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Основы консалтинга и консалтинговых услуг.	8	1	2	2	0	домашнее задание
2.	Тема 2. История консалтинга в России.	8	2	2	2	0	домашнее задание

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
3.	Тема 3. Ценообразование на консалтинговые услуги.	8	3	4	4	0	контрольная точка
4.	Тема 4. Управленческий консалтинг в России сегодня	8	4	4	4	0	курсовая работа по дисциплине
5.	Тема 5. Финансовый консалтинг	8	5	4	4	0	письменная работа
6.	Тема 6. Кадровый консалтинг	8	6	2	2	0	эссе
7.	Тема 7. Виды консалтинга предпринимательской деятельности:	8	7	2	2	0	контрольная точка
8.	Тема 8. IT ?консалтинг	8	8	2	2	0	устный опрос
9.	Тема 9. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании	8	9	2	2	0	домашнее задание
	Тема . Итоговая форма контроля	8		0	0	0	зачет
	Итого			24	24	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Основы консалтинга и консалтинговых услуг.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

История возникновения рынка консалтинговых услуг. Начало XX века как отправная точка в развитии консалтинга. Ключевые причины необходимости в консалтинге: нехватка информации, новых знаний и навыков, способных помочь перестроиться в соответствии с новыми условиями, развитие рынка и возросшая конкурентная борьба.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Первые консультанты: Фредерик Тейлор, Гаррингтон Эмерсон и Артур Д.Литтл, Эдвин Буз и первая консалтинговая компания.- "Booz Allen Hamilton". II-ой этап развития рынка консалтинговых услуг: основатели современного консалтинга. Крупнейшие консалтинговые компании: "McKinsey & Company" и "A.T. Kearney". Появление рынка консалтинговых услуг.

Тема 2. История консалтинга в России.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Предпосылки для возникновения консалтинга: наличие рыночной экономики, частного бизнеса и независимых экспертов. Популярные виды консалтинговых услуг. Структурное формирование рынка консалтинговых услуг.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Кадровый потенциал консалтинговых компаний в России. Безнадежность и обреченность консалтинговых услуг в России: факторы и причины. Отсутствие культуры ведения бизнеса в России как фактор рецидивирующего течения консалтинговых услуг. Объем рынка консалтинговых услуг в России. Спектр услуг, оказываемых российскими консалтинговыми компаниями.

Тема 3. Ценообразование на консалтинговые услуги.

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Принципы и методы формирования стоимости консалтинговых услуг. Ценовая эластичность консалтинговых услуг. Адекватность стоимости услуг. Поддержание оптимально высоких цен на рынке консалтинговых услуг. Сбор и анализ информации о природе взаимосвязей цены и спроса, цен конкурентов и динамики издержек в долгосрочном периоде на консалтинговые услуги. Ценность и выгоды получаемые клиентами при предоставлении консалтинговых услуг. Причины низкой ценовой эластичности на консалтинговые услуги.

практическое занятие (4 часа(ов)):

Формы обоснования стоимости затрат на консалтинговые услуги. Формы установления цен на услуги: почасовая оплата и фиксированная оплата за проект, оплата как процент от результата, комбинированная форма оплаты.

Тема 4. Управленческий консалтинг в России сегодня

лекционное занятие (4 часа(ов)):

оценка системы управления, социальный аудит, стратегия развития, оценка бизнес-процессов и реинжиниринг, проектирование системы сбалансированных показателей,

практическое занятие (4 часа(ов)):

проектирование организационной структуры и организационное развитие, проектирование мотивационных систем и систем стимулирования персоналом, развитие управленческих навыков, проектное управление, документационное сопровождение управления.

Тема 5. Финансовый консалтинг

лекционное занятие (4 часа(ов)):

диагностика системы финансового управления, управленческий учет, проектирование системы бюджетирования,

практическое занятие (4 часа(ов)):

ключевые показатели финансовой эффективности, управленческая отчетность, управление инвестициями, анализ финансово-хозяйственной деятельности, бизнес-планирование, моделирование финансовых потоков.

Тема 6. Кадровый консалтинг

лекционное занятие (2 часа(ов)):

оценка персонала, методы оценки, проектирование систем мотивации человека, планирование кадрового состава, ключевые проблемы подбора персонала, проектирование должностных позиций.

практическое занятие (2 часа(ов)):

решение проблемы текучести кадров и управление показателем абсентеизма, проектирование систем адаптации человека, создание системы корпоративного обучения персонала, проектирование команд, управление талантами и создание кадрового резерва.

Тема 7. Виды консалтинга предпринимательской деятельности:

лекционное занятие (2 часа(ов)):

налоговый консалтинг, юридический консалтинг, анализ рынка, консалтинг на рынке слияний и поглощений, инвестиционный консалтинг, оценочная деятельность,

практическое занятие (2 часа(ов)):

помощь консультантов при выходе на IPO, маркетинговый консалтинг, производственный консалтинг.

Тема 8. IT консалтинг

лекционное занятие (2 часа(ов)):

постановка регулярного менеджмента - построение процессов управления IT-сервисами; проведение IT-аудита; разработка IT-стратегии; консультирование при внедрении бизнес-приложений.

практическое занятие (2 часа(ов)):

разработка стратегии развития информационной системы; планирование реорганизации IT-службы; планирование информационных услуг. оптимизация затрат IT-службы и разработка IT-бюджета, обоснование инвестиций в IT.

Тема 9. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Системы предоставления консалтинговых услуг.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Государственный консалтинг.

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Основы консалтинга и консалтинговых услуг.	8	1	подготовка домашнего задания	6	домашнее задание
2.	Тема 2. История консалтинга в России.	8	2	подготовка домашнего задания	6	домашнее задание
3.	Тема 3. Ценообразование на консалтинговые услуги.	8	3	подготовка к контрольной точке	6	контрольная точка
4.	Тема 4. Управленческий консалтинг в России сегодня	8	4	подготовка к курсовой работе по дисциплине	6	курсовая работа по дисциплине
5.	Тема 5. Финансовый консалтинг	8	5	подготовка к письменной работе	6	письменная работа
6.	Тема 6. Кадровый консалтинг	8	6	подготовка к эссе	6	эссе
7.	Тема 7. Виды консалтинга предпринимательской деятельности:	8	7	подготовка к контрольной точке	8	контрольная точка
8.	Тема 8. IT ?консалтинг	8	8	подготовка к устному опросу	8	устный опрос
9.	Тема 9. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании	8	9	подготовка домашнего задания	8	домашнее задание
	Итого				60	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

Для повышения эффективности обучения используется комплекс методик и подходов к образованию, ориентированный на потребности и восприятие процесса управления. Его основные элементы:

1. Сближение обучения с практической деятельностью студента - обучение на базе рабочей ситуации, вовлечение в учебный процесс практического опыта преподавателей (студентов) и др.
2. Использование наиболее активных методов обучения, позволяющих экономно расходовать время студента, таких, как групповые дискуссии, деловые игры, тренинги, "мозговые штурмы", работа с интерактивными учебными материалами и т.д.
3. Образовательный подход - помощь в проявлении уникальных способностей студента, формировании его собственной цельной картины взглядов на управление фирмой посредством усвоения концепций, применимых в широком диапазоне ситуаций.
4. Развитие творческих способностей студентов, умения принимать решения в неординарных условиях путем использования проблемных методов обучения (case study и рабочие ситуации).
5. Развивающий подход - обучение умению не только знать, но и думать, использовать знания, регулярно повышать свой интеллектуальный уровень. Развивающие, научно-исследовательские направления образования (активные методы обучения) строят технологии на методиках познания. Другими словами, формирование личностной модели ученика происходит под влиянием нелинейной модели знаний.
6. Универсальность изложения курсов и применение методов адаптации содержания к конкретным условиям.
7. Проектирование самостоятельной работы, существенно расширяющей личную инициативу студента и организацию гибких и эффективных форм контроля со стороны преподавателей, принимающих участие в программе.
8. Организация системного контроля с помощью промежуточных и итоговых измерений уровней знаний, умений и навыков обучаемых.

Интерактивные формы обучения

1. Интерактивная экскурсия
2. Использование кейс-технологий
3. Проведение видеоконференций
4. Круглый стол
5. Мозговой штурм
6. Дебаты
7. Фокус-группа
8. Деловые и ролевые игры
9. case-study (анализ конкретных, практических ситуаций)
10. учебные групповые дискуссии
11. тренинги.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Тема 1. Основы консалтинга и консалтинговых услуг.

домашнее задание , примерные вопросы:

Определить такие причины необходимости в консалтинге: нехватка информации, новых знаний и навыков, способных помочь перестроиться в соответствии с новыми условиями, развитие рынка и возросшая конкурентная борьба. Обсуждение.

Тема 2. История консалтинга в России.

домашнее задание , примерные вопросы:

Проанализировать работы таких первопроходцев в консалтинге: Фредерик Тейлор, Гаррингтон Эмерсон и Артур Д.Литтл, Эдвин Буз и первой консалтинговой компании.- "Booz Allen Hamilton".

Тема 3. Ценообразование на консалтинговые услуги.

контрольная точка , примерные вопросы:

Дать ответы на следующие вопросы: Ценовая эластичность консалтинговых услуг . Адекватность стоимости услуг. Поддержание оптимально высоких цен на рынке консалтинговых услуг. Сбор и анализ информации о природе взаимосвязей цены и спроса, цен конкурентов и динамики издержек в долгосрочном периоде на консалтинговые услуги. Ценность и выгоды получаемые клиентами при предоставлении консалтинговых услуг.

Тема 4. Управленческий консалтинг в России сегодня

курсовая работа по дисциплине , примерные вопросы:

В курсовой работе определить: Популярные виды консалтинговых услуг. Структурное формирование рынка консалтинговых услуг. Кадровый потенциал консалтинговых компаний в России.

Тема 5. Финансовый консалтинг

письменная работа , примерные вопросы:

Дать детальный анализ таких вопросов: проектирование системы бюджетирования, ключевые показатели финансовой эффективности, управленческая отчетность, управление инвестициями, анализ финансово-хозяйственной деятельности, бизнес-планирование, моделирование финансовых потоков.

Тема 6. Кадровый консалтинг

эссе , примерные темы:

Подготовить эссе по темам: планирование кадрового состава, ключевые проблемы подбора персонала, проектирование должностных позиций, решение проблемы текучести кадров и управление показателем абсентеизма.

Тема 7. Виды консалтинга предпринимательской деятельности:

контрольная точка , примерные вопросы:

Выбрать определенный вид консалтинговых услуг и рассмотреть возможности его использования в отечественных условиях.

Тема 8. IT консалтинг

устный опрос , примерные вопросы:

Выделить ключевые направления IT консалтинга в российской практике. обсуждение.

Тема 9. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании

домашнее задание , примерные вопросы:

Подготовить материал о рынке консалтинговых услуг и современных консалтинговых компаниях.

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к зачету:

Планируется проведение тестовых заданий, кейсов в соответствии с нижеприведенной тематикой.

1. Ключевые причины необходимости в консалтинге. Этапы развития консалтинга.
2. Предпосылки для возникновения консалтинга: наличие рыночной экономики, частного бизнеса и независимых экспертов.
3. Структурное формирование рынка консалтинговых услуг.
4. Кадровый потенциал консалтинговых компаний в России.
5. Объем рынка консалтинговых услуг в России.
6. Спектр услуг, оказываемых российскими консалтинговыми компаниями.
7. Ценообразование на консалтинговые услуги

8. Ценовая эластичность консалтинговых услуг .
9. Формы обоснования стоимости затрат на консалтинговые услуги.
10. Формы установления цен на услуги.
11. Управленческий консалтинг в России сегодня.
12. Финансовый консалтинг.
13. Кадровый консалтинг
14. Виды консалтинга предпринимательской деятельности
15. IT -консалтинг
16. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании.
17. Системы предоставления консалтинговых услуг.
18. Государственный консалтинг.

7.1. Основная литература:

1. Блюмин, А. М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / А. М. Блюмин. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 364 с.: <http://http://znanium.com/bookread.php?book=402978>
2. Блинов, А. О. Управленческое консультирование [Электронный ресурс] : Учебник для магистров / А. О. Блинов, В. А. Дресвянников. - М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К-", 2013. - 212 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=415014>
3. Консалтинговый сервис: Учебное пособие / А.И. Ткалич. - М.: Альфа-М, 2009. - 207 с.// <http://znanium.com/bookread.php?book=196582>
4. Сударьянто, Я. П. Международный рынок консалтинговых услуг в России [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Я. П. Сударьянто, А. В. Гуреев. - М.: Дашков и К, 2013. - 240 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=430417>

7.2. Дополнительная литература:

4. Алешникова, В.И. Использование услуг профессиональных консультантов. - М. : Инфра-М, 2009. - 240 с. 2.
5. Бисвас С., Твитчелл Д. Руководство по управленческому консалтингу / пер. с англ. - М.: Вильямс, 2004. - 288 с. 4.
6. Блинов А.О., Бутырин Г.Н., Добренькова Е.В. Управленческий консалтинг корпоративных организаций. - М.: Инфра-М, 2012. - 192 с. 5.
7. Боброва, И.И., Зимин, В.А. Консалтинг. Аудит в РФ, СНГ и зарубежье. - М. :Юниправекс, 2012. - 360 с. 6.
8. Боброва И.И., Зимин В.А. Консалтинг в стиле гольф. Стратегический маркетинг консалтинговых бизнес- услуг. - М.: Вершина, 2005. - 384с. 7.
9. Васильев, Г.А., Деева, Е.М. Управленческое консультирование. - М. :Юнити-ДАНА, 2004. - 255 с. 8.
10. Вебер, А.В., Данилов, В.Д. Knowledge-технологии в консалтинге и управлении предприятием. - М. : Наука и техника, 2003. - 176 с. 9.
11. Гончарук, В. А. Алгоритмы преобразований в бизнесе. - М.: Дело, 2001. - 296с. 10.
12. Гончарук, В.А. Маркетинговое консультирование. - М. : Дело, 2008. - 251 с. 11.
13. Гульковский, А.В., Рысюк, В.Н. Управленческое консультирование/ пособие для подготовки к экзамену. - М. :Юркнига, 2004. - 288 с. 12.
14. Джентл, Р. Как сделать карьеру в консалтинге? / пер. с англ. - СПб. : Нева, 2003. - 192 с. 13.
15. Зильберман, М. Консалтинг. Методы и технологии / пер. с англ. - СПб. : Питер, 2005. - 432 с. 14.

16. Иванов, М.С., Фербер, М.В. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2003. -140 с. 15.
17. Иванов, М.А., Шустерман, Д.М. Организация как ваш инструмент. Российский менталитет и практика бизнеса. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. - 392 с. 16.
18. Калянов, Г.Н. Консалтинг при автоматизации предприятий. - М. :Синтег, 2007. - 316 с. 17.
19. Капустин, П.А. Управленческое консультирование для руководителей. - СПб. : Бизнес-пресса, 2000. - 160 с. 18.
20. Консалтинг будущего : Экспресс-курс / под ред. Карен Ли / пер. с англ. - М. : ФАИР-ПРЕСС, 2004. - 256 с. 19.
21. Консалтинг менеджмента, или как улучшить свой бизнес / под ред. К. Макхема. - Пер. с англ. - М. : ФАИР-ПРЕСС, 2005. - 392 с. 21.
22. Котляревский, Ю.Л. Управленческое консультирование в России. - Ростов-н/Д. : Феникс, 2004. - 352 с. 22.
23. Красовский, Ю.Д. Сценарии организационного консультирования / учебное пособие. - М. : ОАО "Типография "Новости", 2000. - 366 с. 23.
24. Кроль, Л. Консалтинг. Поиски жанра. - М. : Независимая фирма "Класс", 2002. - 336 с. 24.
25. Кроссман, Ф. Как заработать на консалтинге. - СПб. : Питер, 2000. - 240 с. 25.
26. Майстер, Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги / пер. с англ. - М. : Альпина Паблишер, 2003. - 414 с. 26.
27. Макхем, К. Управленческий консалтинг / пер. с англ. - М. : Дело и сервис, 2009. - 267 с. 27.
28. Маринко, Г.И. Управленческий консалтинг/ учебное пособие. - М. : Инфра-М, 2005. - 381 с.
29. Митчелл, Дж. Путь к сердцу клиента / пер. с англ. - СПб. : Питер, 2005. - 224 с. 29.
30. Мороз, Ю. Управленческий консалтинг: нет ничего проще. - М. : Феникс, 2004. - 224 с. 30.
31. Нигель, М.Л. Консультирование для менеджеров. - Рос-тов-н/Д. : Феникс, 2007. - 512 с. 31.
32. Ольшанский, Д., Пеньков, В. Политический консалтинг. - СПб. : Питер, 2005. - 448 с. 32.
33. Ольшевский, А.С. Антикризисный РИ и консалтинг. - СПб. : Питер, 2003. - 432 с. 33.
34. Посадский, А.П. Основы консалтинга/ пособие для преподавателей экономических и бизнес-дисциплин. - М. : ГУ ВШЭ, 2009. - 240 с. 34.
35. Пригожин, А.И. Методы развития организаций. - М. : МЦФЭР, 2003. - 864 с. 35.
36. Пятенко, С.В. Выбор аудитора и консультанта. - М. : ФБК-ПРЕСС, 2008. - 205 с. 36.
37. Пятенко, С.В. Организация работы аудитора и консультанта. - М. : ФБК-ПРЕСС, 2001. - 376 с. 37.
38. Румянцева, З.П., Алешникова, В.И. Методические указания к деловой игре "Управленческое консультирование". - М. : ГУУ, 2008. - 48 с. 38.
39. Туретт-Туржи, К. Консалтинг. - СПб. : Нева, 2004. - 128 с. 39.
40. Управленческое консультирование. Введение в профессию / под.ред. М. Кубра. - М. :Планум, 2004. - 976 с. 40.
41. Уткин, Э.А. Консалтинг. - М. :Экмос, 2000. - 255 с. 41.
42. Шура, П. Управленческий консалтинг. Путеводитель по рынку профессиональных услуг. - М. : Коммерсант XXI, Альпина Паблишер, 2002. - 264 с. 42.
43. Юксвярав, Р.К., Хабакук, М.Я., Лейман Я.И. Управленческое консультирование : теория и практика. - М.: Экономика, 2008. - 240 с.
44. Посадский А.П. Основы консалтинга: Пособие для преподавателей экономических и бизнес-дисциплин. - М.: ГУ ВШЭ, 1999. - 240 с.
45. Алешникова В.И. Использование услуг профессиональных консультантов: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 12. - М.: "ИНФРА-М", 1999.
46. Управленческий консалтинг. Путеводитель по рынку профессиональных услуг. (Серия бизнес-справочников "Проверено.Коммерсантъ"). - М.: Коммерсантъ XXI, Альпина Паблишер, 2002.
47. Дудченко В.С. Основы инновационной методологии. - М.: Институт социологии РАН, 1996.

48. Макхэм К. Управленческий консалтинг. - М.: Дело и сервис, 1999.
49. Гончарук В.А. Алгоритмы преобразований в бизнесе. - М: Дело, 2001.
50. FEACO InformationDocument. Bruxelles, 1994.
51. Гончарук В.А. Алгоритмы преобразований в бизнесе. - М: Дело, 2001

7.3. Интернет-ресурсы:

бесплатные библиотеки сети ::: экономическая . - ..allbest.ru/eko.htm

БИБЛИОТЕКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ - -
<http://eup.ru/Catalog/All-All.asp>

Экономическая библиотека онлайн - finoboz.com/

Электронная библиотека бесплатных электронных книг - - www.finbook.biz/

Электронная библиотека онлайн, - www.elobook.com/

Электронная библиотека экономической и деловой литературы - - <http://www.aup.ru/library/>

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Консалтинг и консалтинговые услуги" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "КнигаФонд", доступ к которой предоставлен студентам. Электронно-библиотечная система "КнигаФонд" реализует легальное хранение, распространение и защиту цифрового контента учебно-методической литературы для вузов с условием обязательного соблюдения авторских и смежных прав. КнигаФонд обеспечивает широкий законный доступ к необходимым для образовательного процесса изданиям с использованием инновационных технологий и соответствует всем требованиям новых ФГОС ВПО.

Проектор с экраном, принтер и копировальный аппарат для распечатки текстов и тестовых заданий, прочее подобное оборудование.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 080200.62 "Менеджмент" и профилю подготовки Менеджмент сферы услуг .

Автор(ы):

Куцевол Н.Г. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Разумовская Е.М. _____

"__" _____ 201__ г.