



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО МОРСКОГО И РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С.О. Макарова»
Котласский филиал ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»

Кафедра гуманитарных и социально-экономических дисциплин

АННОТАЦИЯ

Дисциплина *Управленческий консалтинг*

Направление подготовки 38.03.04 *«Государственное и муниципальное управление»*

Профиль *«Государственное и муниципальное управление в социальной сфере»*

Уровень высшего образования: *Бакалавриат*

Промежуточная аттестация: *зачёт*.

1. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управленческий консалтинг» входит в вариативную часть учебного плана в качестве дисциплины по выбору, изучается на 5-м курсе. Дисциплина «Управленческий консалтинг» входит в число дисциплин, завершающих подготовку бакалавра по направлению 38.03.04 *«Государственное и муниципальное управление»*. Дисциплина основывается на компетенциях, сформированных при изучении следующих дисциплин: *«Основы управления персоналом»*, *«Основы маркетинга»*, *«Управление развитием территорий»*, *«Маркетинг территорий»*, *«Методы принятия управленческих решений»*, *«Основы государственного и муниципального управления»*, *«История государственного управления»*, *«Основы права»*, *«Конституционное право»*, *«Муниципальное право»*.

Дисциплина «Управленческий консалтинг» призвана формировать бакалавров по направлению 38.03.04 *«Государственное и муниципальное управление»* как политически эрудированных и готовых к участию в организации и реализации процессов государственного управления на всех уровнях. Практические компетенции, формируемые дисциплиной «Управленческий консалтинг», востребованы при прохождении преддипломной практики и выполнении выпускной квалификационной работы бакалавра.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Знать: историю возникновения консалтинга как вида профессиональной деятельности; возможности и ограничения

консультирования как вида профессиональной деятельности; задачи и методы управленческого консультирования; особенности российского рынка консалтинга; процедуру поиска и выбора консультационной организации;

Уметь: осуществлять подбор информации, необходимой для выполнения консалтингового проекта, формировать условия консультационных кейсов; анализировать предложения консультантов, использовать на практике рекомендации консультантов

Владеть: методами оценки результативности консультирования основными нормативными и методическими материалами по управленческому консультированию, методическими приемами управленческого консультирования, порядком оформления результатов консалтингового проекта

3. Объем дисциплины по видам учебных занятий

Объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы, всего 108 часов, из которых 12 часов составляет контактная работа обучающегося с преподавателем (4 часа занятия лекционного типа, 8 часов занятия семинарского типа, 96 часов составляет самостоятельная работа обучающегося).

4. Основное содержание дисциплины

Предмет и метод управленческого консультирования: Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данного профиля. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Виды консультационных услуг. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития. Классификация методов консультирования. Методы работы консультантов во время осуществления консультационного проекта.

Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования: Субъекты и объекты консультирования. Экспертное консультирование. Процессное консультирование (консультирование по процессу). Обучающее консультирование. Типология управленческого консультирования

Становление и развитие управленческого консалтинга: Возникновение управленческого консалтинга. Управленческий консалтинг сегодня. Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития

Управленческое консультирование в России: Возникновение управленческого консультирования в России. Появление черт зрелости. Спрос на консалтинг и что его определяет. Проблемы в развитии консалтинга в России. Приоритеты спроса на российский консалтинг. Специфика консультационной деятельности в России. Фабрика консалтинговых услуг. Профессиональные объединения консультантов.

Процесс управленческого консультирования: Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика. Стадии и этапы процесса

консультирования. Предпроектная стадия консалтингового процесса. Проектная стадия: диагностика, разработка решений, внедрение решений. Послепроектная стадия

Управление консалтинговым проектом: Структура и стадии осуществления консалтингового проекта: Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, планы проекта, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг. Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом. Планирование деятельности. Поиск идей для возможных решений, разработка и оценка имеющихся альтернатив, представление клиенту предложений возможных направлений деятельности. Реализация проекта. Роль консультанта в решении поставленной задачи, планирование и мониторинг в процессе решения задачи, обучение и повышение квалификации персонала фирмы заказчика, тактические приемы руководства для внесения изменений в методы работы, система поддержки и контроля в новых условиях. Завершение работы над проектом. Выбор оптимального времени для прекращения работы консультанта в фирме, оценка проведенной работы, будущее сотрудничество по данной проблеме, окончательный отчет.

Поведение и коммуникация в консалтинге: Взаимодействие «консультант-клиент». Поведенческие роли консультанта. Методы воздействия на «систему клиента». Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент». Консультант – помощник в решении управленческих проблем. Мотивация консультанта. Этика консультанта. Личностные качества консультанта. Отбор и окончательный выбор консультанта

Выбор консультационной организации: Виды консультационных организаций. Внешние и внутренние консультационные организации. Ассоциации консультантов. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности. Алгоритм поиска консультационной организации. Техническое задание консультанту. Анализ предложений консультантов

Оформление консультант-клиентского сотрудничества: Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги. Принципы организации консультант-клиентских отношений. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ. Содержание завершающего консультационного отчета.

Анализ и формулирование проблем: Системный подход к решению управленческих проблем. Сбор и анализ данных на объекте консультирования. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг. Оценка результатов консультирования

Маркетинг консалтинговых услуг: Специфика маркетинга консалтинговых услуг. Программа развития консультационной практики. Выслушивание клиентов. Маркетинговая работа с имеющимися клиентами. Методы

привлечения новых клиентов. Маркетинговые методы и мероприятия в управленческом консалтинге. Тактические приемы маркетинга. Маркетинговая стратегия. Поиск клиентов по Кросману.

Управленческий консалтинг, информационные технологии и управление знаниями: Развитие информационных технологий. Консалтинг и информационные технологии. Развитие консалтинга в сфере информационных технологий в России. Управление знаниями. Внедрение систем управления знаниями.

Управление консалтинговыми организациями: Создание консультационной организации. Экономика и стратегия консультационной организации. Типы организационных структур консультационных организаций. Экономическая основа бизнеса консалтинговых фирм. Клиент и консалтинговая фирма. Консультант и консалтинговая фирма. Клиент и консультант.

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

Подбор, обучение и оплата труда консультационной организации. Аудит, мониторинг и контроль над деятельностью консультационной организации

Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса: Определение консалтинга. Функциональные потребности современного бизнеса и управленческий консалтинг. Профессиональные услуги по экономике и управлению и управленческий консалтинг. Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности. Классификация консалтинговых организаций и услуг. Качество консалтинговых услуг. Ценообразование на консалтинговые услуги. Современная инфраструктура регулирования и саморегулирования консалтинговых услуг.

Управленческое консультирование в малом бизнесе: Роль малого бизнеса в рыночной экономике. Условия развития малого бизнеса. Особенности малого бизнеса и консалтинга. Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса. Кто и когда привлекает консультантов в малом бизнесе. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в России.

Функциональное консультирование: Консалтинг в управлении: Природа и охват консультирования по управлению. Корпоративная стратегия. Структуры и системы. Корпоративная культура и стиль управления. Инновации и предприимчивость. Консалтинг в управлении финансами: Финансовая оценка.оборотный капитал и управление ликвидами. Структура капиталовложений и финансовые рынки. Слияния и приобретения. Финансы и финансовые операции: анализ капиталовложений. Система учета и бюджетный контроль. Управление финансами при инфляции. Совместное проведение операций с зарубежными партнерами и использование внешних финансовых рынков. Консалтинг в области маркетинга и сбыта: Стратегический уровень в маркетинге, маркетинговые операции. Консалтинг

в торговых фирмах. Международный маркетинг. Транспортировка товаров. Общественные отношения. Консалтинг в управлении производством: Продукция. Методы и организация производства. Управление людьми в процессе производства. Консалтинг в управлении кадрами и повышение их профессионального уровня. Изменяющийся характер функции персонала. Политика, практика и анализ кадров. Планирование кадров. Комплектование штатов и отбор. Мотивация и вознаграждение. Развитие кадрового потенциала. Трудовые отношения между административно-управленческим персоналом и работниками. Консалтинг в управлении малым бизнесом. Характеристика малого предприятия. Роль консультанта и характер его деятельности. Консалтинг в жизненном цикле малого предприятия. Зоны особого внимания. Консалтинг в управлении государственным сектором. Особенности консалтинга в государственном секторе. Государственный сектор и внешние факторы. Подготовка руководителей государственных организаций и их мотивация. Разработка и внедрение программы по повышению эффективности деятельности государственных организаций.

Финансовые основы управленческого консалтинга: Факторы прибыльности консалтинговой компании. Себестоимость консалтинговых услуг. Ценовая политика. Формы оплаты консалтинговых услуг.

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

Оценка результатов консультирования: Направления консультирования. Эффективность и качество консультирования. Краткая характеристика деловых услуг. Результаты пилотных исследований рынка консультационных услуг.

Составитель: Иванов А.А.

Зав. кафедрой: к.т.н. Шергина О.В.