

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Высоцкая Татьяна Александровна
Должность: Вице-президент
Дата подписания: 27.06.2025 14:30:57
Уникальный программный ключ:
49ad56fe82cf536c4e0b05841d800326647338f0

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
в г. Миллерово Ростовской области

УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала
Т.А. Высоцкая
«28» февраля 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
Основы бизнес-консалтинга**

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) программы бакалавриата
38.03.01.06 Бизнес-консалтинг и финансовый контроль

Для набора 2023 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА Общеэкономические и специальные дисциплины**Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Неделя	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	4	4	4	4
Практические	8	8	8	8
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	123	123	123	123
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	144	144	144	144

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.02.2025 г. протокол № 9.

Рабочая программа составлена на основе рабочей программы указанной дисциплины, утвержденной в ФГБОУ ВО РГЭУ (РИНХ) с учетом условий реализации программы бакалавриата, действующих в филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)» в г. Миллерово Ростовской области

Программу составил(и): к.э.н., доцент, О.В. Овчаренко; к.т.н., доцент, С.Е. Гордеев

Зав. кафедрой: к.э.н., доцент Т.А. Высоцкая

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью освоения дисциплины является изучение экономической деятельности консалтинговых компаний в рамках нормативно-правового регулирования на территории РФ, классификации консалтинговых услуг, а также освоение инструментальных средств для оказания консалтинговых услуг.
-----	---

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

систему государственного и нормативного регулирования финансового контроля и органов его осуществляющего (соотнесено с индикатором ОПК-4.1)

Уметь:

выбирать инструментальные средства для обработки финансовой, бухгалтерской и иной экономической информации и обосновывать свой выбор (соотнесено с индикатором ОПК-4.2)

Владеть:

способностью формулировать выводы по результатам проведенных процедур контроля, с использованием положений действующего законодательства (соотнесено с индикатором ОПК-4.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. КОНСАЛТИНГ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, КЛАССИФИКАЦИЯ

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	ТЕМА 1.1. Генезис консалтинговых компаний 1. Консалтинг: история развития и прогнозная оценка положения консалтинговых компаний на рынке консалтинговых услуг в современных условиях. 2. Международные и отечественные ассоциации консалтинговых компаний: история и причины их создания, цели и решаемые ими задачи на современном этапе. 3. Нормативно-правовое регулирование деятельности консалтинговых компаний на территории РФ. ТЕМА 1.2. Консалтинговые компании: формирование адаптивной структуры в рамках реализации стратегии и миссии 1. Этапы оказания консалтинговых услуг клиенту. 2. Организационно-штатная структура и система управления консалтинговой организации. 3. Основные требования, предъявляемые к сотрудникам консалтинговой компании, и критерии профессионализма консультанта.	Лекционные занятия	4	2	ОПК-4
1.2	ТЕМА 1.1. Генезис консалтинговых компаний 1. Консалтинг: история развития и прогнозная оценка положения консалтинговых компаний на рынке консалтинговых услуг в современных условиях. 2. Международные и отечественные ассоциации консалтинговых компаний: история и причины их создания, цели и решаемые ими задачи на современном этапе. 3. Нормативно-правовое регулирование деятельности консалтинговых компаний на территории РФ. ТЕМА 1.2. Консалтинговые компании: формирование адаптивной структуры в рамках реализации стратегии и миссии 1. Этапы оказания консалтинговых услуг клиенту. 2. Организационно-штатная структура и система управления консалтинговой организации. 3. Основные требования, предъявляемые к сотрудникам консалтинговой компании, и критерии профессионализма консультанта.	Практические занятия	4	4	ОПК-4
1.3	ТЕМА 1.1. Генезис консалтинговых компаний 1. Консалтинг: история развития и прогнозная оценка положения консалтинговых компаний на рынке консалтинговых услуг в современных условиях. 2. Международные и отечественные ассоциации консалтинговых компаний: история и причины их создания, цели и	Самостоятельная работа	4	20	ОПК-4

	решаемые ими задачи на современном этапе. 3. Нормативно-правовое регулирование деятельности консалтинговых компаний на территории РФ. ТЕМА 1.2. Консалтинговые компании: формирование адаптивной структуры в рамках реализации стратегии и миссии 1. Этапы оказания консалтинговых услуг клиенту. 2. Организационно-штатная структура и система управления консалтинговой организации. 3. Основные требования, предъявляемые к сотрудникам консалтинговой компании, и критерии профессионализма консультанта.				
Раздел 2. КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ: КЛАССИФИКАЦИЯ, НАЗНАЧЕНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ					
№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Тема 2.1. Консалтинговые услуги в области управления 1. Консалтинговые услуги в области управления и администрирования организации клиента: цели и задачи. 2. Аутстаффинг: понятие, сущность и отличительные особенности. 3. Юридические консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. Тема 2.2. Консалтинговые услуги в области бухгалтерского учета, аудита и налогообложения с использованием LibreOffice 1. Финансовые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи 2. Налоговые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. 3. Аутсорсинг: понятие, сущность и отличительные особенности. Тема 2.3 Консалтинговые услуги в области производства и реализации готовой продукции. 1. Производственные консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. 2. IT - консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. 3. Маркетинговые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. Тема 2.4 Основные консалтинговые методы и инструментари: понятие, сущность и отличительные особенности 1. Метод консалтинга: SWOT. 2. Метод консалтинга: kick-off meeting, 3. Метод консалтинга: стратегическая сессия. 4. Метод консалтинга: коучинг.	Лекционные занятия	4	2	ОПК-4
2.2	Тема 2.1. Консалтинговые услуги в области управления 1. Консалтинговые услуги в области управления и администрирования организации клиента: цели и задачи. 2. Аутстаффинг: понятие, сущность и отличительные особенности. 3. Юридические консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. Тема 2.2. Консалтинговые услуги в области бухгалтерского учета, аудита и налогообложения с использованием LibreOffice 1. Финансовые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи 2. Налоговые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. 3. Аутсорсинг: понятие, сущность и отличительные особенности. Тема 2.3 Консалтинговые услуги в области производства и реализации готовой продукции. 1. Производственные консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. 2. IT - консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. 3. Маркетинговые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. Тема 2.4. Основные консалтинговые методы и инструментари: понятие, сущность и отличительные особенности 1. Метод консалтинга: SWOT. 2. Метод консалтинга: kick-off meeting, 3. Метод консалтинга: стратегическая сессия. 4. Метод консалтинга: коучинг.	Практические занятия	4	4	ОПК-4
2.3	Тема 2.1. Консалтинговые услуги в области управления 1. Консалтинговые услуги в области управления и	Самостоятельная работа	4	40	ОПК-4

	администрирования организации клиента: цели и задачи. 2. Аутстаффинг: понятие, сущность и отличительные особенности. 3. Юридические консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. Тема 2.2. Консалтинговые услуги в области бухгалтерского учета, аудита и налогообложения с использованием LibreOffice 1. Финансовые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи 2. Налоговые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. 3. Аутсорсинг: понятие, сущность и отличительные особенности. Тема 2.3 Консалтинговые услуги в области производства и реализации готовой продукции. 1. Производственные консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. 2. IT - консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. 3. Маркетинговые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи. Тема 2.4. Основные консалтинговые методы и инструментари: понятие, сущность и отличительные особенности 1. Метод консалтинга: SWOT. 2. Метод консалтинга: kick-off meeting, 3. Метод консалтинга: стратегическая сессия. 4. Метод консалтинга: коучинг.				
2.4	Темы и вопросы, определяемые преподавателем с учетом интересов студента	Самостоятельная работа	4	63	ОПК-4
2.5	Подготовка к промежуточной аттестации	Экзамен	4	9	ОПК-4

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Токмакова Н. О., Андриянова М. В.	Менеджмент-консалтинг: учебно-методический комплекс	Москва: Евразийский открытый институт, 2009	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Блюмин А. М.	Информационный консалтинг: теория и практика консультирования: учебник	Москва: Дашков и К°, 2019	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3	Василькова О. А., Царева Г. Р.	Основы аудита качества и консалтинг предприятий: учебное пособие	Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2020	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
4		Международный бухгалтерский учет: журнал	Москва: Финансы и кредит, 2022	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
5	Чуланова О.Л.	Кадровый консалтинг: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023	ЭБС «Znanium»
6	Лапыгин Ю.Н.	Управленческий консалтинг: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024	ЭБС «Znanium»
7	Блюмин А.М.	Информационный консалтинг: теория и практика консультирования: Учебник	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023	ЭБС «Znanium»

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

База данных <https://diagrams.net>

База данных Министерство финансов Российской Федерации" - <https://minfin.gov.ru/ru/>

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант"<http://www.internet.garant.ru/>

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС
LibreOffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ОПК-4:Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности			
З - систему государственного и нормативного регулирования финансового контроля и органов его осуществляющего	изучение лекций и учебной литературы; подготовка к практическим занятиям	полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение пользоваться дополнительной литературой	ВЭ – вопросы к экзамену (1-20), Р - реферат (1-40)
У - выбирать инструментальные средства для обработки финансовой, бухгалтерской и иной экономической информации и обосновывать свой выбор	-использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов; -проведение анализа хозяйственной деятельности; -проведение контрольных процедур и процедур по существу.	соответствие проблеме исследования; полнота и содержательность ответа; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям;	СЗ- ситуационные задачи (1-10)
Н - способностью формулировать выводы по результатам проведенных процедур контроля, с использованием положений действующего законодательства	выполнение заданий, решение поставленных задач в соответствии с проблемой исследования; оценка правильности ведения бухгалтерского учета, формирующая мнение ревизора	соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет	СЗ- ситуационные задачи (1-10)

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

- 84-100 баллов - оценка «отлично»;
- 67-83 баллов - оценка «хорошо»;
- 50-66 баллов - оценка «удовлетворительно»;
- 0-49 баллов - оценка «неудовлетворительно».

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к экзамену

1. Консалтинг: история развития и прогнозная оценка положения консалтинговых компаний на рынке консалтинговых услуг в современных условиях.
2. Консалтинговые услуги: понятие, сущность и современная классификация.
3. Консалтинговые услуги в области управления и администрирования организации клиента: цели и задачи.
4. Юридические консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
5. IT - консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
6. Финансовые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
7. Налоговые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
8. Маркетинговые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
9. Производственные консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
10. HR - консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
11. Нормативно-правовое регулирование деятельности консалтинговых компаний на территории РФ.
12. Особенности организационно-штатной структуры и системы управления консалтинговой организации.
13. Этапы оказания консалтинговых услуг клиенту.
14. Требования, предъявляемые к консультантам консалтинговой компании и критерии профессионализма консультанта.
15. Особенности использования результатов деятельности внутренних консультантов в организации клиента.
16. Международные и отечественные ассоциации консалтинговых компаний: история и причины их создания, цели и решаемые ими задачи на современном этапе.
17. Аутсорсинг: понятие, сущность и отличительные особенности.
18. Аутстаффинг: понятие, сущность и отличительные особенности.
19. Коучинг: понятие, сущность и отличительные особенности.
20. Методы консалтинга: SWOT, kick-offmeeting, коучинг, стратегическая сессия и др.

Критерии оценивания:

Максимальное количество баллов – 100.

Экзаменационный билет содержит 2 вопроса и 1 задачу из раздела «Ситуационные задачи».

- 84-100 баллов - оценка «отлично» - изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой; практико-ориентированное задание решено в полном объеме, проведены верные расчеты, сделан содержательный вывод по результатам проведенных расчетов;

- 67-83 баллов - оценка «хорошо» - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины; практико-ориентированное задание решено с небольшими погрешностями, проведены верные расчеты, сделан полный,

содержательный вывод по результатам проведенных расчетов, в расчетах и выводах содержатся незначительные ошибки;

- 50-66 баллов - оценка «удовлетворительно» - наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; практико-ориентированное задание решено частично, частично выбраны верные приемы решения, проведены частичные расчеты, сделан вывод по результатам проведенных расчетов с отдельными, незначительными погрешностями;

- 0-49 баллов - оценка «неудовлетворительно» - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы; практико-ориентированное задание не решено или решено частично, частично выбраны необходимые приемы решения, расчеты не проведены или проведены частично, вывод по результатам проведенных расчетов не сделан или ошибочен.

Ситуационные задачи

Ситуационная задача 1

Проведите тестовое моделирование бизнес-процессов консалтинговой организации в интуитивном дизайнера с использованием карты маршрута при помощи современной международной нотации BPMN 2.0.

Ситуационная задача 2

Проведите тестовое моделирование бизнес-процессов консалтинговой организации с использованием карты маршрута при помощи нотация IDEFO, основанной на методологии структурного анализа SADT.

Ситуационная задача 3

Проведите тестовое моделирование бизнес-процессов консалтинговой организации с использованием карты маршрута при помощи нотации процесс (basicflowchart в visio)

Ситуационная задача 4

Проведите тестовое моделирование бизнес-процессов консалтинговой организации с использованием карты маршрута при помощи нотации процедура (cross-functionalfowchart в visio)

Ситуационная задача 5

Проведите тестовое моделирование бизнес-процессов консалтинговой организации с использованием карты маршрута при помощи нотации EPC (event-drivenprocesschain).

Ситуационная задача 6

Проведите тестовое моделирование бизнес-процессов консалтинговой организации с использованием карты маршрута при помощи методики «Проектирование системы управления»

Ситуационная задача 7

Сформируйте перечень показателей KPI, привяжите их к элементам бизнес-процесса консалтинговой организации и путем имитации модели спрогнозируйте их значения с использованием демо-версии программного продукта «ИНТАЛЕВ: Корпоративный навигатор (ИНТАЛЕВ)».

Ситуационная задача 8

Сформируйте перечень показателей KPI, привяжите их к элементам бизнес-процесса консалтинговой организации и путем имитации модели спрогнозируйте их значения с использованием демо-версии программного продукта «ОРГ-Мастер Про (Бизнес Инжиниринг Групп)».

Ситуационная задача 9

Сформируйте перечень показателей KPI, привяжите их к элементам бизнес-процесса консалтинговой организации и путем имитации модели спрогнозируйте их значения с использованием демо-версии программного продукта «Бизнес-инженер (БИТЕК)».

Ситуационная задача 10

Сформируйте перечень показателей KPI, привяжите их к элементам бизнес-процесса консалтинговой организации и путем имитации модели спрогнозируйте их значения с использованием демо-версии программного продукта «ARIS BusinessPerformanceEdition (IDS Scheer AG)».

2. Инструкция и/или методические рекомендации по выполнению

В течение семестра студент должен решить 10 ситуационных задач. При выполнении ситуационных задач, студенту необходимо ответить на поставленные вопросы. Задание выполняется в письменном виде. Решив все за семестр ситуационные задачи, студент может набрать максимально 60 баллов.

Критерии оценивания решения задачи: полнота решения задачи, подробная аргументация своего решения.

Максимальный балл 6 за решенную задачу. Суммарно решение задач по темам дисциплины даст 60 баллов

6 баллов выставляется студенту при условии, что задача решена в полном объеме.

5 баллов выставляется при условии, что задача решена в объеме более 70 %.

3-4 балла выставляется при условии, что задача решена в объеме до 70 %.

0-2 балла выставляется при условии, что задача решена в объеме до 50%

Темы рефератов

1. Структура консультационных услуг, особенности консультационной услуги, консультанты как часть системного управления организации.
2. Консультирование как задача организации, причины обращения к консультантам.
3. Понятие «деловой услуги», классификация деловых услуг.
4. Критерии профессионализма консультанта, внешние и внутренние консультанты.
5. Источники информации для поиска консультационной фирмы, анализ проблем клиентской организации.
6. Организация внешнего и внутреннего консультирования.
7. Ассоциации консультантов.
8. Процесс выбора консультационной фирмы.
9. Модель процесса поиска и выбора консультационной фирмы.
10. Назначение технического задания, структура и содержание технического задания.
11. Модель технического предложения консалтинговой компании и анализ и оценка технического предложения.
12. Этапы оказания консалтинговых услуг клиенту.
13. Формы соглашений между клиентом и консультантом, структура и содержание контракта.
14. Методы ценообразования и формы оплаты труда консультантов.
15. Модель процесса консультирования.
16. Особенности использования результатов деятельности внутренних консультантов в организации клиента.
17. IT - консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
18. Экспертное консультирование, консультирование по проекту, консультирование по процессу.
19. Управление консультационным проектом.

20. Распределение консультационных работ по этапам и срокам, процедуры процесса консультирования.
21. Требования, предъявляемые к консультантам консалтинговой компании и критерии профессионализма консультанта.
22. Условия эффективного консультирования в управлении.
23. Налоговые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
24. Модель процесса контроля.
25. Основные направления контроля.
26. Типичные ошибки несоответствия результата.
27. Оценка выгод, полученных клиентом и консультантом.
28. Система измерителей и оценок в клиентской организации.
29. HR - консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
30. Консалтинг: история развития и прогнозная оценка положения консалтинговых компаний на рынке консалтинговых услуг в современных условиях.
31. Консалтинговые услуги: понятие, сущность и современная классификация.
32. Консалтинговые услуги в области управления и администрирования организации клиента: цели и задачи.
33. Аутсорсинг: понятие, сущность и отличительные особенности.
34. Нормативно-правовое регулирование деятельности консалтинговых компаний на территории РФ.
35. Юридические консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
36. Финансовые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
37. Маркетинговые консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
38. Производственные консалтинговые услуги, предоставляемые клиенту: цели и задачи.
39. Международные и отечественные ассоциации консалтинговых компаний: история и причины их создания, цели и решаемые ими задачи на современном этапе.
40. Особенности организационно-штатной структуры и системы управления консалтинговой организации.

2.Инструкция по выполнению:

Студент готовит 2 реферата в течение семестра.Максимальное количество баллов за выполнение реферата 20 баллов. Максимальное количество баллов, которое может набрать студент за подготовку и защиту реферата в течение семестра – 40 баллов.

3.Критерии оценивания:

10-20 баллов выставляется, если изложенный материал фактически верен, присутствует наличие глубоких исчерпывающих знаний по подготовленному вопросу, в том числе обширные знания в целом по дисциплине; грамотное и логически построенное изложение материала, широкое использование не только основной, но и дополнительной литературы;

0-9 баллов выставляется, если работа не связана с выбранной темой, наличие грубых ошибок, непонимание сущности излагаемого вопроса.

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Экзаменационный билет содержит 2 вопроса и 1 задачу из раздела «ситуационные задачи». Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются основные вопросы дисциплины, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки. На практических занятиях в процессе решения задач, осуществляется оценка уровня изучения материала по соответствующим критериям оценивания компетенций.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

В качестве форм и методов контроля самостоятельной работы обучающихся используются выступления с рефератами.

Студент должен готовиться к предстоящему практическому занятию по всем, обозначенным в рабочей программе дисциплины вопросам.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе вузовской библиотеки или воспользоваться читальными залами вуза.