АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**Б1.В.ОД.12. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ**

Автор:к.психол.н., доцент кафедры экономических и социально-гуманитарных наук Чуева Е.Н.

направление подготовки 38.03.04

Государственное и муниципальное управление

Профиль: Эффективное государственное и муниципальное управление

квалификация: Бакалавр

заочная форма обучения

Цель освоения дисциплины:

Целью освоения дисциплины «Управленческий консалтинг» является подготовка формирование у обучающихся компетенции:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код компетенции | Наименованиекомпетенции | Код этапа освоения компетенции | Наименование этапа освоения компетенции |
| ПК-1 | умение определять приоритеты профессиональной деятельности, разрабатывать и эффективно исполнять управленческие решения, в том числе в условиях неопределенности и рисков, применять адекватные инструменты и технологии регулирующего воздействия при реализации управленческого решения  | ПК-1.1 | Способен определять приоритеты профессиональной деятельности в органах государственной власти |
| ПК-14 | способность проектировать организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования | ПК-14.2 | Способен применять знания управленческого консалтинга в организационном проектировании |

План курса:

**Раздел 1. Введение в управленческое консультирование**

**Тема 1. 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.

**Тема 2. Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования.**

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

**Тема 3. Становление и развитие управленческого консалтинга.**

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

**Тема 4. 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.

**Тема 5. 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.

**Тема 6. 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.

**Раздел 2. Организация консультант-клиентского сотрудничества**

**Тема 7. Поведение и коммуникация в консалтинге.**

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

**Тема 8. 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.

**Тема 9. 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.

**Тема 10. 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.

**Тема 11. 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.

**Тема 12. 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.

**Раздел 3. Практика создания консультационных организаций**

**Тема 13. Управление консалтинговыми организациями.**

Создание консультационной организации. Экономика и стратегия консультационной организации. Типы организационных структур консультационных рганизаций. Экономическая основа бизнеса консалтинговых фирм. Клиент и консалтинговая фирма. Консультант и консалтинговая фирма. Клиент и консультант.

**Тема 14. Структурирование консалтинговых организаций.**

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

Подбор, обучение и оплата туда консультационной организации. Аудит, мониторинг и контроль за деятельностью консультационной организации.

**Тема 15. 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.

**Тема 16. Финансовые основы управленческого консалтинга**

Факторы прибыльности консалтинговой компании. Себестоимость консалтинговых услуг. Ценовая политика. Формы оплаты консалтинговых услуг.

**Тема 17. Оперативный и финансовый контроль консалтинговой деятельности**

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

**Тема 18. Оценка результатов консультирования**

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

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

В ходе реализации дисциплины «Управленческий консалтинг» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

– при проведении занятий лекционного типа: *устный опрос в интерактивной форме*

– при проведении занятий семинарского типа: *устный опрос в интерактивной форме, деловая игра, тестирование*

*-* при осуществлении контроля самостоятельной работы: *проверка конспектов (рабочей тетради) по темам самостоятельного изучения, тестрование, собеседование*

Промежуточная аттестация проводится во втором семестре в форме экзамена с применением *устного опроса в интерактивной форме*

**В результате освоения дисциплины у студентов должны быть:**

|  |  |
| --- | --- |
| ПК 1.1 Способен определять приоритеты профессиональной деятельности в органах государственной властиПК 14.2 Способен применять знания управленческого консалтинга в организационном проектировании | сформированы **знания**:* *о сущности и содержании управленческого консультирования;*
* *об основных этапах и особенностях консалтингового процесса,*
* *о поведенческих аспектах консультационного процесса и взаимоотношениях, о специфике маркетинга консалтинговых услуг;*
* *для грамотного определения приоритетов профессиональной деятельности, разработки и исполнения управленческих решений,*
* *нравственно-этических норм в сфере профессиональной деятельности;*
* *правил предупреждения конфликта интересов на государственной и муниципальной службе;*
* *основ социального взаимодействия и организационного поведения;*

сформированы **умения**:* *устанавливать взаимоотношения консультанта и клиента в процессе управленческого консультирования.*
* *разрабатывать и исполнять управленческие решения*
* *использовать полученные знания в конкретных ситуациях морального выбора в управленческой (служебной) практике;*
* *диагностировать этические проблемы и применять основные модели этичных управленческих решений;*

сформированы **навыки**:* *стратегического мышления руководителя*
* *применения специальных приемов и методов практического консультирования;*
* *владения технологиями регулирующего воздействия при реализации управленческого решения*
 |

**Основная литература:**

1. Блинов А.О. Управленческое консультирование [Электронный ресурс]: учебник для магистров/ Блинов А.О., Дресвянников В.А.— Электрон.текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2016.— 212 c.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60539.html>

2. Токмакова Н.О. Менеджмент-консалтинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Токмакова Н.О., Андриянова М.В.— Электрон.текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2009.— 271 c.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10780.html>

3. Токмакова Н.О. Основы управленческого консультирования [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Токмакова Н.О.— Электрон.текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2006.— 240 c.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11051.html>

4. Кашин В.К. Международный консалтинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кашин В.К.— Электрон.текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2009.— 82 c.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10777.html>