

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Луганский государственный университет имени Владимира Даля»

Экономический факультет  
Кафедра «Мировая экономика»



УТВЕРЖДАЮ:  
Декан экономического факультета  
д.э.н., доцент Тхор Е.С.  
\_\_\_\_\_ 2023 года

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**«МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНСАЛТИНГ»**

По направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
Профиль: «Мировая экономика»

Луганск – 2023

### Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Международный консалтинг» по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. – 31 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Международный консалтинг» составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 года № 954.

СОСТАВИТЕЛЬ:

ст. пред. Михайлова И.Г.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры мировой экономики «18» апреля 2023 г., протокол № 26

Заведующий кафедрой мировой экономики  Инговатова В.А..

Переутверждена: «  »    20   г., протокол №   

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета «21» апреля 2023 г., протокол № 4.

Председатель учебно-методической комиссии экономического факультета



Шаповалова Е.Н

## Структура и содержание дисциплины

### 1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

Цель изучения дисциплины – формирование у студентов теоретических знаний и представления о состоянии, проблемах и перспективах развития международного консалтинга, приобретение практических навыков по использованию мирового опыта консультирования в различных сферах деятельности.

Задачи:

- сформировать знания об основных видах консалтинговых услуг и методах их оказания;
- приобрести знания об особенностях нормативно-правового обеспечения оказания консультационных услуг;
- сформировать знания о современных тенденциях и мировом опыте оказания консультационных услуг;
- сформировать знания об особенностях международного консалтинга;
- приобрести практические навыки оказания консультационных услуг;
- сформировать и развить у студентов навыки самостоятельной научно-исследовательской и аналитической работы при сборе и анализе данных с использованием современных информационных технологий.

### 2. Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Международный консалтинг» относится к части, формируемая участниками образовательных отношений дисциплин. Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

знания

способов выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнесмоделей организации в процессе оказания консалтинговых услуг.

умения

выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес модели организации в процессе оказания консалтинговых услуг.

навыки

оценки экономических и социальных условий деятельности организации выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес моделей организации в процессе оказания консалтинговых услуг.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержания дисциплин «Международный брендинг», «Бизнес-планирование и деловое администрирование», «Международный бизнес».

### 3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

| Код и наименование компетенции                            | Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)                                 | Перечень планируемых результатов                                         |
|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| ПК-2 Способен анализировать, планировать и прогнозировать | ПК-2.1. Проводит расчеты экономических показателей для анализа, обоснования и выбора решений, | Знать: способы выявления новых рыночных возможностей и формировать новых |

|                                                                                                                                                                                |                                                                             |                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| международную деятельность хозяйствующих субъектов, оценивать ее эффективность, выявлять проблемы и предлагать пути их решения с учетом особенностей зарубежной внешней среды. | необходимых для осуществления внешнеэкономической деятельности организации. | бизнесмоделей организации в процессе оказания консалтинговых услуг                                                                                                                                                   |
|                                                                                                                                                                                |                                                                             | Уметь: выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес модели организации в процессе оказания консалтинговых услуг.                                                                                   |
|                                                                                                                                                                                |                                                                             | Владеть: знаниями оценки экономических и социальных условий деятельности организации выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес моделей организации в процессе оказания консалтинговых услуг. |

#### 4. Структура и содержание дисциплины

##### 4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

| Вид учебной работы                                                                                                                | Объем часов (зач. ед.)            |                                   |                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
|                                                                                                                                   | Очная форма                       | Очно-заочная форма                | Заочная форма                     |
| <b>Общая учебная нагрузка (всего)</b>                                                                                             | <b>360</b><br><b>(10 зач. ед)</b> | <b>360</b><br><b>(10 зач. ед)</b> | <b>360</b><br><b>(10 зач. ед)</b> |
| <b>Обязательная контактная работа (всего)</b>                                                                                     | <b>112</b>                        | <b>64</b>                         | <b>48</b>                         |
| в том числе:                                                                                                                      |                                   |                                   |                                   |
| Лекции                                                                                                                            | 56                                | 32                                | 24                                |
| Семинарские занятия                                                                                                               | 56                                | 32                                | 24                                |
| Практические занятия                                                                                                              | -                                 |                                   | -                                 |
| Лабораторные работы                                                                                                               | -                                 |                                   | -                                 |
| Курсовая работа (курсовой проект)                                                                                                 | -                                 |                                   | -                                 |
| Другие формы и методы организации образовательного процесса ( <i>расчетно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.</i> ) | -                                 |                                   | -                                 |
| <b>Самостоятельная работа студента (всего)</b>                                                                                    | <b>248</b>                        | <b>296</b>                        | <b>312</b>                        |
| Форма аттестации                                                                                                                  | экзамен/зачет                     | экзамен/зачет                     | экзамен/зачет                     |

##### 4.2. Содержание разделов дисциплины

#### Тема 1. Сущность управленческого консультирования на предприятиях

Области управленческого консультирования. Виды и формы консультирования. Выбор консультационной фирмы (консультанта). Понятие

управленческого консультирования на предприятиях. Связь с другими видами деловых профессиональных услуг. Факты из истории управленческого консультирования предприятий. Управленческое консультирование как одно из ключевых направлений современного менеджмента и бизнес-организации. Характерные черты управленческого консультирования: профессионализм, совещательность, независимость.

## **Тема 2. Сущность управленческого консультирования в современной рыночной экономике**

Управленческое консультирование как деловая услуга. Основные виды деловых услуг в России. Классификация консультационных услуг. Методы процессного консультирования: организационная диагностика, организационные интервенции. Основные черты процессного консультирования.

## **Тема 3. Консалтинговый процесс**

Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов управленческого консалтинга и их характеристика. Организация процессов управленческого консалтинга и их характеристика.

## **Тема 4. Стадии, этапы, фазы процесса консультирования**

Основные этапы: диагностика, разработка решений, внедрение решений. Стадии: предпроектная, проектная, послепроектная. Фазы: подготовка, диагноз, планирование действий, внедрение, завершение.

## **Тема 5. Методы разработки предложений**

Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Реинжиниринг бизнес-процессов. Бенчмаркинг. Основные принципы бенчмаркинга. Аутсорсинг. Концепция «Шесть сигм». Коучинг.

## **Тема 6. Диагностика в управленческом консультировании**

Оценка результатов консультирования. Организационная диагностика. Цели организационной диагностики. Традиционные. Методы работы управленческого консультанта: диагностическое и групповое интервью, опросы, тестирование и др. Изучение рынка и клиентов. Проведение количественных оценок. Разработка методик обзора и его реализации. Прогнозирование покупательского поведения клиента. Отслеживание изменений на рынке и в ожиданиях клиентов. Определение слабых моментов в предложении товара/услуги. Определение реакции клиента на предложения конкурентов.

## **Тема 7. Разработка видения и стратегии**

Изучение внешней среды. Анализ конкурентов. Определение путей экономического развития. Определение соответствующих политических и регулирующих законов. Оценка технологических нововведений. Изучение демографических тенденций. Определение социальных и культурных изменений. Определение концепции и стратегии бизнеса. Выбор подходящих рынков. Разработка долгосрочных стратегий. Формулировка стратегии фирмы. Обнародование общей стратегии фирмы. Разработка организационной структуры. Управление зарубежными операциями. Передача прав

(франчайзинг) на товары и услуги. Образование стратегических союзов. Разработка и постановка организационных целей.

#### **Тема 8. Выход на рынок**

Разработка стратегии маркетинга и продаж. Определение сегментов рынка. Выбор каналов сбыта. Разработка ценовой стратегии. Разработка стратегии рекламы и продвижения продукта. Разработка прогнозов продаж. Продажа товаров и услуг. Продажа через торговых агентов.

#### **Тема 9. Производство и доставка товаров и услуг**

Планирование и приобретение необходимых ресурсов. Выбор поставщиков и контроль за их деятельностью. Покупка основных средств. Приобретение материалов и запасов. Управление контрактами по обслуживанию. Преобразование ресурсов в конечный продукт. Разработка и приведение в соответствие процесса доставки для существующих процессов. Перемещение материалов и ресурсов. Производство товара.

#### **Тема 10. Управление информационными ресурсами и технологией**

Управление информационными ресурсами. Повышение качества данных и информации. Повышение информативности организации. Управление информационными технологиями. Определение и управление организацией и стратегией. Управление внешними связями. Общение с акционерами. Управление отношениями с государством. Установление взаимоотношений между кредиторами. Разработка программы общественных отношений. Взаимодействие с советом директоров. Развитие общественных отношений. Управление юридическими и этическими вопросами.

#### **Тема 11. Международные консалтинговые фирмы**

Международные консалтинговые фирмы как субъект международных экономических отношений, разновидности, ключевые направления деятельности, причины возникновения. Перспективы развития отношений между отечественными и международными консалтинговыми фирмами.

### **4.3. Лекции**

| /п | Название темы                                                              | Объем часов |                    |               |
|----|----------------------------------------------------------------------------|-------------|--------------------|---------------|
|    |                                                                            | Очная форма | Очно-заочная форма | Заочная форма |
| 1. | Сущность управленческого консультирования на предприятиях                  | 5           | 2                  | 2             |
| 2. | Сущность управленческого консультирования в современной рыночной экономике | 5           | 3                  | 2             |
| 3. | Консалтинговый процесс                                                     | 5           | 3                  | 2             |
| 4. | Стадии, этапы, фазы процесса консультирования                              | 5           | 3                  | 2             |
| 5. | Методы разработки предложений                                              | 5           | 3                  | 2             |
| 6. | Диагностика в управленческом консультировании                              | 6           | 3                  | 2             |
| 7. | Разработка видения и стратегии                                             | 5           | 3                  | 2             |
| 8. | Выход на рынок                                                             | 5           | 3                  | 2             |

|               |                                                     |           |           |           |
|---------------|-----------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 9.            | Производство и доставка товаров и услуг.            | 5         | 3         | 3         |
| 10.           | Управление информационными ресурсами и технологией. | 5         | 3         | 3         |
| 11.           | Международные консалтинговые фирмы.                 | 5         | 3         | 2         |
| <b>Итого:</b> |                                                     | <b>56</b> | <b>32</b> | <b>24</b> |

#### 4.4. Практические (семинарские) занятия

| н/п           | Название темы                                                              | Объем часов |                    |               |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------|-------------|--------------------|---------------|
|               |                                                                            | Очная форма | Очно-заочная форма | Заочная форма |
| 1.            | Сущность управленческого консультирования на предприятиях                  | 5           | 2                  | 2             |
| 2.            | Сущность управленческого консультирования в современной рыночной экономике | 5           | 3                  | 2             |
| 3.            | Консалтинговый процесс                                                     | 5           | 3                  | 2             |
| 4.            | Стадии, этапы, фазы процесса консультирования                              | 5           | 3                  | 2             |
| 5.            | Методы разработки предложений                                              | 5           | 3                  | 2             |
| 6.            | Диагностика в управленческом консультировании                              | 6           | 3                  | 2             |
| 7.            | Разработка видения и стратегии                                             | 5           | 3                  | 2             |
| 8.            | Выход на рынок                                                             | 5           | 3                  | 2             |
| 9.            | Производство и доставка товаров и услуг.                                   | 5           | 3                  | 3             |
| 10.           | Управление информационными ресурсами и технологией.                        | 5           | 3                  | 3             |
| 11.           | Международные консалтинговые фирмы.                                        | 5           | 3                  | 2             |
| <b>Итого:</b> |                                                                            | <b>56</b>   | <b>32</b>          | <b>24</b>     |

#### 4.6. Самостоятельная работа студентов

| п/п | Название темы                                                              | Вид СРС                                                                                              | Объем часов |                    |               |
|-----|----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--------------------|---------------|
|     |                                                                            |                                                                                                      | Очная форма | Очно-заочная форма | Заочная форма |
| 1.  | Сущность управленческого консультирования на предприятиях                  | Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений. | 22          | 26                 | 28            |
| 2.  | Сущность управленческого консультирования в современной рыночной экономике | Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений. | 22          | 27                 | 28            |
| 3.  | Консалтинговый процесс                                                     | Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к текущему                                            | 22          | 27                 | 28            |

|     |                                                     |                                                                                                      |    |    |    |
|-----|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|
|     |                                                     | и промежуточному контролю знаний и умений.                                                           |    |    |    |
| 4.  | Стадии, этапы, фазы процесса консультирования       | Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений. | 22 | 27 | 28 |
| 5.  | Методы разработки предложений                       | Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений. | 22 | 27 | 28 |
| 6.  | Диагностика в управленческом консультировании       | Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений. | 22 | 27 | 28 |
| 7.  | Разработка видения и стратегии                      | Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений. | 23 | 27 | 28 |
| 8.  | Выход на рынок                                      | Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений. | 23 | 27 | 28 |
| 9.  | Производство и доставка товаров и услуг.            | Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений. | 23 | 27 | 29 |
| 10. | Управление информационными ресурсами и технологией. | Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений. | 23 | 27 | 29 |
| 11. | Международные консалтинговые фирмы.                 | Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний и умений. | 23 | 27 | 29 |

|        |  |     |     |     |
|--------|--|-----|-----|-----|
| Итого: |  | 248 | 296 | 312 |
|--------|--|-----|-----|-----|

**4.7. Курсовые работы/проекты по дисциплине «Международный консалтинг» не предполагаются учебным планом.**

## **5. Образовательные технологии**

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий: объяснительно-иллюстративного обучения (технология поддерживающего обучения, технология проведения учебной дискуссии), информационных технологий (презентационные материалы), развивающих и инновационных образовательных технологий.

Практические занятия проводятся с использованием развивающих, проблемных, проектных, информационных (использование электронных образовательных ресурсов (электронный конспект) образовательных технологий.

## **6. Формы контроля освоения дисциплины**

Текущая аттестация студентов производится в дискретные временные интервалы лектором и преподавателем (ями), ведущими практические занятия по дисциплине в следующих формах:

- вопросы для обсуждения (в виде докладов и сообщений);
- контрольные работы;
- творческие задания;
- рефераты;
- тесты.

Промежуточная аттестации по результатам освоения дисциплины проходит в форме устного/письменного экзамена/зачета(включает в себя ответы на теоретические вопросы и ответы на тестовые задания). Студенты, выполнившие 75% текущих и контрольных мероприятий на «отлично», а остальные 25 % на «хорошо», имеют право на получение итоговой оценки.

В экзаменационную ведомость и зачетную книжку выставляются оценки по шкале, приведенной в таблице.

| Шкала оценивания<br>(экзамен) | Характеристика знания предмета и<br>ответов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Зачеты  |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| отлично (5)                   | Студент глубоко и в полном объеме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. | зачтено |

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |            |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| хорошо (4)              | Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.            |            |
| удовлетворительно (3)   | Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.          |            |
| неудовлетворительно (2) | Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы. | не зачтено |

## **7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:**

### **а) основная литература:**

1. Литвак, Б. Г. Управленческие решения. Практикум [Текст]: учебное пособие /Б. Г. Литвак -М. : [Московская финансово-промышленная академия], 2022. – 446 с.

2. Лебедева, Л. В. Организационное консультирование [Электронный ресурс] : учебное пособие для вузов / Л. В. Лебедева. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 162 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-00009-2. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/F3FE279B-C3C2-4346-BD45-605FC8C990B6](http://www.biblio-online.ru/book/F3FE279B-C3C2-4346-BD45-605FC8C990B6)

### **в) методические рекомендации:**

1. Методические рекомендации к изучению дисциплины «Международный консалтинг» (для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика / Сост.: Михайлова И.Г. – Луганск: Изд-во Луганского национального университета имени Владимира Даля, 2023. – 30 с.

### **г) интернет-ресурсы:**

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации – <http://минобрнауки.рф/>

Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки – <http://obrnadzor.gov.ru/>

Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования – <http://fgosvo.ru>

Федеральный портал «Российское образование» – <http://www.edu.ru/>

Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» – <http://window.edu.ru/>

Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов – <http://fcior.edu.ru/>

### **Электронные библиотечные системы и ресурсы**

Электронно-библиотечная система «StudMed.ru» – <https://www.studmed.ru>

Другие открытые источники

### **Информационный ресурс библиотеки образовательной организации**

Научная библиотека имени А. Н. Коняева – <http://biblio.dahluniver.ru/>

## **8. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины**

Освоение дисциплины «Международный консалтинг» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет.

Программное обеспечение:

| <b>Функциональное назначение</b> | <b>Бесплатное программное обеспечение</b> | <b>Ссылки</b>                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Офисный пакет                    | Libre Office 6.3.1                        | <a href="https://www.libreoffice.org/">https://www.libreoffice.org/</a><br><a href="https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice">https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice</a>                                                              |
| Операционная система             | UBUNTU 19.04                              | <a href="https://ubuntu.com/">https://ubuntu.com/</a><br><a href="https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu">https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu</a>                                                                                          |
| Браузер                          | Firefox Mozilla                           | <a href="http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx">http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx</a>                                                                                                                                                   |
| Браузер                          | Opera                                     | <a href="http://www.opera.com">http://www.opera.com</a>                                                                                                                                                                                   |
| Почтовый клиент                  | Mozilla Thunderbird                       | <a href="http://www.mozilla.org/ru/thunderbird">http://www.mozilla.org/ru/thunderbird</a>                                                                                                                                                 |
| Файл-менеджер                    | Far Manager                               | <a href="http://www.farmanager.com/download.php">http://www.farmanager.com/download.php</a>                                                                                                                                               |
| Архиватор                        | 7Zip                                      | <a href="http://www.7-zip.org/">http://www.7-zip.org/</a>                                                                                                                                                                                 |
| Графический редактор             | GIMP (GNU Image Manipulation Program)     | <a href="http://www.gimp.org/">http://www.gimp.org/</a><br><a href="http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8">http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8</a><br><a href="http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP">http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP</a> |

|              |            |                                                                                     |
|--------------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Редактор PDF | PDFCreator | <a href="http://www.pdfforge.org/pdfcreator">http://www.pdfforge.org/pdfcreator</a> |
| Аудиоплеер   | VLC        | <a href="http://www.videolan.org/vlc/">http://www.videolan.org/vlc/</a>             |

## 9. Оценочные средства по дисциплине

### Паспорт оценочных средств по учебной дисциплине «Международный консалтинг»

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины (модуля) или практики

| п/п | Код контролируемой компетенции | Формулировка контролируемой компетенции                                                                                                                                                                                             | Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)                                                                                                             | Контролируемые темы учебной дисциплины, практики                                   | Этапы формирования (семерестр изучения) |
|-----|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 1   | ПК-2                           | Способен анализировать, планировать и прогнозировать международную деятельность хозяйствующих субъектов, оценивать ее эффективность, выявлять проблемы и предлагать пути их решения с учетом особенностей зарубежной внешней среды. | ПК-2.1. Проводит расчеты экономических показателей для анализа, обоснования и выбора решений, необходимых для осуществления внешнеэкономической деятельности организации. | Тема 1. Сущность управленческого консультирования на предприятиях                  | 7 (офо)<br>7 (озфо)<br>7 (зфо)          |
|     |                                |                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                           | Тема 2. Сущность управленческого консультирования в современной рыночной экономике | 7 (офо)<br>7 (озфо)<br>7 (зфо)          |
|     |                                |                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                           | Тема 3. Консалтинговый процесс                                                     | 7 (офо)<br>7 (озфо)<br>7 (зфо)          |
|     |                                |                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                           | Тема 4. Стадии, этапы, фазы процесса консультирования                              | 7 (офо)<br>7 (озфо)<br>7 (зфо)          |
|     |                                |                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                           | Тема 5. Методы разработки предложений                                              | 7 (офо)<br>7 (озфо)<br>7 (зфо)          |
|     |                                |                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                           | Тема 6. Диагностика в управленческом консультировании                              | 8 (офо)<br>8 (озфо)<br>8 (зфо)          |
|     |                                |                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                           | Тема 7. Разработка видения и стратегии                                             | 8 (офо)<br>8 (озфо)<br>8 (зфо)          |
|     |                                |                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                           | Тема 8. Выход на рынок                                                             | 8 (офо)<br>8 (озфо)                     |

|  |  |  |  |                                                              |                                |
|--|--|--|--|--------------------------------------------------------------|--------------------------------|
|  |  |  |  |                                                              | 8 (зфо)                        |
|  |  |  |  | Тема 9. Производство и доставка товаров и услуг.             | 8 (офо)<br>8 (озфо)<br>8 (зфо) |
|  |  |  |  | Тема 10. Управление информационными ресурсами и технологией. | 8 (офо)<br>8 (озфо)<br>8 (зфо) |
|  |  |  |  | Тема 11. Международные консалтинговые фирмы.                 | 8 (офо)<br>8 (озфо)<br>8 (зфо) |

**Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания**

| № п/п | Код контролируемой компетенции                                                                                                                                                                                                              | Саторы жений тенции (по зумой плине)                                                                                                                                         | Перечень планируемых результатов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Контролируемые темы учебной дисциплины                                                                                  | Наименование оценочного средства |
|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| 1.    | ПК-2<br>Способен анализировать, планировать и прогнозировать международную деятельность хозяйствующих субъектов, оценивать ее эффективность, выявлять проблемы и предлагать пути их решения с учетом особенностей зарубежной внешней среды. | ПК-2.1.<br>Проводит расчеты экономических показателей для анализа, обоснования и выбора решений, необходимых для осуществления внешнеэкономической деятельности организации. | Знать: способы выявления новых рыночных возможностей и формировать новых бизнесмоделей организации в процессе оказания консалтинговых услуг<br>Уметь: выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес модели организации в процессе оказания консалтинговых услуг.<br>Владеть: знаниями оценки экономических и социальных условий деятельности организации выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес моделей организации в процессе оказания | Тема 1,<br>Тема 2,<br>Тема 3,<br>Тема 4,<br>Тема 5,<br>Тема 6,<br>Тема 7,<br>Тема 8,<br>Тема 9,<br>Тема 10,<br>Тема 11. | Тесты, контрольные работы.       |

|  |  |  |                       |  |  |
|--|--|--|-----------------------|--|--|
|  |  |  | консалтинговых услуг. |  |  |
|--|--|--|-----------------------|--|--|

## Фонды оценочных средств по дисциплине «Международный консалтинг»

### Вопросы к контрольным работам

1. Сущность управленческого консультирования на предприятиях.
2. Области управленческого консультирования.
3. Виды и формы консультирования.
4. Выбор консультационной фирмы (консультанта).
5. Понятие управленческого консультирования на предприятиях.
6. Связь с другими видами деловых профессиональных услуг.
7. Факты из истории управленческого консультирования предприятий.
8. Управленческое консультирование как одно из ключевых направлений современного менеджмента и бизнес-организации.
9. Характерные черты управленческого консультирования: профессионализм, совещательность, независимость.
10. Сущность управленческого консультирования в современной рыночной экономике.
11. Управленческое консультирование как деловая услуга.
  - а. Основные виды деловых услуг в России.
12. Классификация консультационных услуг.
13. Методы процессного консультирования: организационная диагностика, организационные интервенции.
14. Основные черты процессного консультирования.
15. Консалтинговый процесс.
16. Понятие процесса управленческого консультирования.
17. Организация процессов управленческого консалтинга и их характеристика.
18. Организация процессов управленческого консалтинга и их характеристика.
19. Стадии, этапы, фазы процесса консультирования.
20. Основные этапы: диагностика, разработка решений, внедрение решений.
21. Стадии: предпроектная, проектная, послепроектная.
22. Фазы: подготовка, диагноз, планирование действий, внедрение, завершение.
23. Методы разработки предложений.
24. Техника творческого мышления.
25. Методы оценки и выбора альтернатив.
26. Реинжиниринг бизнес-процессов.
27. Бенчмаркинг.
28. Основные принципы бенчмаркинга.
29. Аутсорсинг. Концепция «Шесть сигм».

- 30.Коучинг.
- 31.Диагностика в управленческом консультировании.
- 32.Оценка результатов консультирования.
- 33.Организационная диагностика.
- 34.Цели организационной диагностики.
- 35.Традиционные.
- 36.Методы работы управленческого консультанта: диагностическое и групповое интервью, опросы, тестирование и др.
- 37.Изучение рынка и клиентов.
- 38.Проведение количественных оценок.
- 39.Разработка методик обзора и его реализации.
- 40.Прогнозирование покупательского поведения клиента.
- 41.Отслеживание изменений на рынке и в ожиданиях клиентов.
- 42.Определение слабых моментов в предложении товара/услуги.
- 43.Определение реакции клиента на предложения конкурентов.
- 44.Разработка видения и стратегии.
- 45.Изучение внешней среды.
- 46.Анализ конкурентов.
- 47.Определение путей экономического развития.
- 48.Определение соответствующих политических и регулирующих законов.
- 49.Оценка технологических нововведений.
- 50.Изучение демографических тенденций.
- 51.Определение социальных и культурных изменений.
- 52.Определение концепции и стратегии бизнеса.
- 53.Выбор подходящих рынков.
- 54.Разработка долгосрочных стратегий.
- 55.Формулировка стратегии фирмы.
- 56.Обнародование общей стратегии фирмы.
- 57.Разработка организационной структуры.
- 58.Управление зарубежными операциями.
- 59.Передача прав (франчайзинг) на товары и услуги.
- 60.Образование стратегических союзов.
- 61.Разработка и постановка организационных целей.
- 62.Выход на рынок.
- 63.Разработка стратегии маркетинга и продаж.
- 64.Определение сегментов рынка.
- 65.Выбор каналов сбыта.
- 66.Разработка ценовой стратегии.
- 67.Разработка стратегии рекламы и продвижения продукта.
- 68.Разработка прогнозов продаж.
- 69.Продажа товаров и услуг.
- 70.Продажа через торговых агентов.
- 71.Производство и доставка товаров и услуг.
- 72.Планирование и приобретение необходимых ресурсов.

- 73.Выбор поставщиков и контроль за их деятельностью. Покупка основных средств.
- 74.Приобретение материалов и запасов.
- 75.Управление контрактами по обслуживанию.
- 76.Преобразование ресурсов в конечный продукт.
- 77.Разработка и приведение в соответствие процесса доставки для существующих процессов.
- 78.Перемещение материалов и ресурсов.
- 79.Производство товара.
- 80.Управление информационными ресурсами и технологией.
- 81.Управление информационными ресурсами.
- 82.Повышение качества данных и информации.
- 83.Повышение информативности организации.
- 84.Управление информационными технологиями.
- 85.Определение и управление организацией и стратегией.
- 86.Управление внешними связями.
- 87.Общение с акционерами.
- 88.Управление отношениями с государством.
- 89.Установление взаимоотношений между кредиторами.
- 90.Разработка программы общественных отношений.
- 91.Взаимодействие с советом директоров.
- 92.Развитие общественных отношений.
- 93.Управление юридическими и этическими вопросами.
- 94.Международные консалтинговые фирмы.
- 95.Международные консалтинговые фирмы как субъект международных экономических отношений, разновидности, ключевые направления деятельности, причины возникновения.
- 96.Перспективы развития отношений между отечественными и международными консалтинговыми фирмами.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «контрольная работа»

| Шкала<br>оценивания (интервал<br>баллов) | Критерий оценивания                                                                                   |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5                                        | Контрольная работа выполнена на высоком уровне<br>(правильные ответы даны на 90-100% вопросов/задач)  |
| 4                                        | Контрольная работа выполнена на среднем уровне<br>(правильные ответы даны на 75-89% вопросов/задач)   |
| 3                                        | Контрольная работа выполнена на низком уровне<br>(правильные ответы даны на 50-74% вопросов/задач)    |
| 2                                        | Контрольная работа выполнена на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%) |

### Тестовые задания

1. Характерная черта управленческого консультирования
  1. независимость
  2. эффективность
  3. неопределенность
2. Консультирование с позиций функционального подхода – это ...
  1. приход консультанта на объект консультирования
  2. вид деятельности, направленный на оказание помощи клиенту с учетом его интересов
  3. любая форма оказания помощи клиенту
3. Основная задача консультирования
  1. управление клиентом
  2. оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления
  3. спасение клиента от банкротства
  4. обучение клиента
4. Основная цель обращения к консультантам государственных предприятий
  1. решение инновационных задач в системе управления государственными структурами
  2. необходимость в советах и помощи
  3. реформирование государственной структуры
  4. перенесение опыта управления частными фирмами в государственный сектор
5. Предмет консультирования
  1. управление
  2. экономика
  3. экономика и управление
  4. методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур
6. К определению понятия «консультирование» существует ... подход(а)
  1. один
  2. два
  3. три
  4. четыре
7. Управленческое консультирование — это понятие ...
  1. нестабильно развивающейся экономики
  2. рыночной экономики
  3. плановой экономики
  4. экономики переходного периода
6. В современной рыночной экономике консультирование представляет собой ...
  1. отрасль инфраструктуры
  2. сферу действий
  3. направление развития

4. область деятельности
7. Назначение консультирования состоит в ...
  1. оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач
  2. собеседовании с клиентом по различным вопросам
  3. разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций
  4. принятии за клиента управленческих решений
8. Консультирование с позиций профессионального подхода – это ...
  1. фирма, работающая в сфере услуг
  2. союз профессионалов-консультантов
  3. консультативная служба, работающая по договору на оказание консультационных услуг
  4. общество независимых экспертов
9. Под «смежными» по отношению к услугам по управленческому консультированию понимают услуги ...
  1. граница между которыми и услугами по управленческому консультированию размыта и нельзя точно установить, относятся эти услуги к управленческим или нет
  2. по сопровождению деятельности компании-клиента после оказания услуг по управленческому консультированию
  3. оказываемые перед началом реализации консультационного проекта
  4. предоставляемые фирмами-конкурентами, отличные от услуг данной консультационной компании
10. К консалтингу следует относиться как к ...
  1. помощи, оказываемой профессионалами
  2. ремеслу
  3. искусству
  4. науке
11. Профессиональные ассоциации консультантов, существующие в России
  1. ФЕАКО, СБТ, ЮНИКОН
  2. АКЭУ, АКУОР, НГПК
  3. ЕВРОКОНСАЛТ, НТТМ, АКЭУ
12. Формы оказания консультационных услуг
  1. разовые консультации, отчеты, обзоры
  2. справки, проекты, программы
  3. разовые консультации, проекты, обзоры
  4. отчеты, репрезентации, проекты
13. «Смежные» услуги по отношению к услугам по управленческому консультированию
  1. транспортные услуги, рекрутментские услуги, PR-услуги
  2. туристические услуги, финансовые услуги, банковские услуги
  3. юридические услуги, рекламные услуги, налоговые услуги

4. юридические услуги, рекрутментские услуги, аудиторские услуги
14. Компании привлекают консультантов по управлению для ...
  1. проведения налоговой проверки
  2. проведения аудиторской проверки
  3. уменьшения или ликвидации неопределенности на разных стадиях процесса подготовки принятия и реализации управленческих решений
  4. повышения квалификации персонала компании
15. Этические стандарты консультирования ...
  1. определяются регламентом организации
  2. определяются только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта
  3. регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов
16. Управленческое консультирование предполагает ...
  1. управление клиентом
  2. аудит деятельности клиента
  3. постоянное сотрудничество с клиентом
  4. оказание интенсивной профессиональной помощи на временной основе
17. Консультанты или другие сотрудники консультационной компании могут приобретать акции компаний, которые являлись их клиентами
  1. да
  2. нет
18. Виды профессиональных услуг, с которыми связано управленческое консультирование
  1. торговля, рекрутмент, логистика
  2. юридические услуги, аудит, реинжиниринг
  3. обеспечение информационными технологиями, издательское дело, реклама
19. Внутренние консультанты работают в ...
  1. научно-исследовательском институте
  2. ассоциации консультантов
  3. консультирующей организации
  4. организации-клиенте
20. Внешние консультанты не могут работать в ...
  1. научно-исследовательском институте
  2. ассоциации консультантов
  3. организации-клиенте
  4. консультирующей организации
21. Основной недостаток внутреннего консультирования
  1. соподчинение внутренних консультантов внешним
  2. наличие слишком большого объема информации о внутренних процессах организации
  3. нежелание перенимать опыт

4. консультанты не имеют опыта работы в других отраслях
22. Отношение друг к другу внешних и внутренних консультантов
  1. сотрудничества
  2. ни в каком
23. Соответствие консультанта и его обязанностей
  1. получает постоянную заработную плату в компании —
  2. внешний консультант
  3. составляет «штабную» подсистему компании —
  4. внешний консультант
  5. оказывает консультационные услуги —
  6. внешний консультант и внутренний консультант
  7. оказывает услуги на основании договора —
  8. внутренний консультант
  9. гонорар выплачивается за конкретный проект —
  10. внутренний консультант
23. Внешние консультанты – это ...
  1. специалисты по экономике и управлению, занятые в штате той или иной организации
  2. сотрудники внешних учреждений
  3. независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основе соответствующего договора
24. Контроль клиента за работой консультанта необходим и способствует эффективности сотрудничества.
  1. да
  2. нет
25. Основное преимущество внешнего консультирования
  1. владение большим количеством информации для проведения аналитических работ в определенной области
  2. консультант всегда «под рукой» у руководителя
  3. использование стандартных, унифицированных схем и методик консультирования
  4. знание внешней среды
26. Вид деятельности по консультированию, в котором обязательно участвует клиент
  1. сбор данных и приведение их в форму, удобную для консультанта
  2. подготовка консультационного отчета
  3. обучение консультанта в процессе консультирования
27. Экспертное, процессное и обучающее консультирование представляют собой ...
  1. предмет консультирования
  2. объекты консультирования
  3. виды консультирования

## 28. Процесс консультирования

1. совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации
2. процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве
3. совместная деятельность трех партнеров: консультанта, дилера, клиента
4. вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора

## 30. Условие оказания консультационной помощи

1. желание консультанта
2. желание клиента
3. директивное предписание
4. взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах

## 31. Консультант – это ...

1. специалист, имеющий управленческое образование
2. аудитор
3. советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации
4. специалист, имеющий экономическое образование

## 32. Эффективный консультант должен ...

1. выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им
2. владеть педагогикой и риторикой
3. обладать навыками системного подхода к решению проблем
4. жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента

## 33. Кто не является субъектом консультирования?

1. западные консультанты
2. внутренние консультанты
3. внешние консультанты
4. клиенты

## 34. Логика процесса консультирования состоит в последовательности осуществления ...

1. процедуры, стадии, этапа
2. фазы, стадии, процедуры
3. стадии, этапа, процедуры
4. этапа, фазы, стадии

## 35. Отличительная черта консультанта от менеджера

1. умение принимать решения
2. широкий кругозор
3. ораторские навыки

4. независимый взгляд на компанию со стороны
36. Основной фактор производства консультационных услуг
  1. гибкость и легкая адаптивность
  2. интеллектуальный капитал
  3. ораторское искусство
  4. знание иностранных языков
37. Одиночный консультант – это ...
  1. консультант без образования юридического лица
  2. индивидуалист
  3. консультант штата консультационной компании, всегда работающий над проектами в одиночку
  4. одинокий человек
38. Объектами консультирования могут являться ...
  1. частные и государственные предприятия
  2. зарубежная консультационная организация
  3. ассоциация консультантов
  4. отечественная консультационная организация
39. Экспертное консультирование – это ...
  1. приглашение эксперта
  2. сбор консультантом информации о клиенте
  3. экспертиза состояния клиента, выдача ему результативных рекомендаций и их внедрение
40. Процессное консультирование исходит из преимуществ работы ...
  1. в одиночку без вмешательства со стороны клиента
  2. в результате которой компания-клиент получает сиюминутный результат
  3. в команде на основе доверительных отношений
41. В этап процесса консультирования «Подготовка» входит ...
  1. конечный отчет
  2. контракт на консультирование
  3. обнаружение фактов
  4. выработка решений
42. В этап процесса консультирования «Диагноз» входит ...
  1. первый контакт с клиентом
  2. детальное изучение проблемы
  3. обучение клиента
  4. выработка решения
43. В этап процесса консультирования «Завершение» входит ...
  1. первый контакт с клиентом
  2. планирование задания
  3. конечный отчет
  4. анализ и синтез фактов
44. Знания, опыт, информация, независимость, объективность – это ...
  1. свойства консультационного процесса

2. признаки объектов консультирования
3. признаки субъектов консультирования
4. составные части консультационной помощи
45. Эффективность консультационных услуг определяется ...
  1. выявлением реальных положительных изменений в компании-клиенте
  2. желанием консультанта
  3. рассчитываемым экономическим эффектом, полученным в результате внедрения рекомендаций консультанта в компании-клиенте
  4. объемом затрачиваемых средств в процессе консультирования
46. В этап процесса консультирования «Внедрение» входит ...
  1. оценка альтернативных вариантов
  2. обучение клиента
  3. планирование задания
47. В этап процесса консультирования «Планирование действий» не входит ...
  1. предложения клиенту относительно задания
  2. оценка альтернативных вариантов
  3. выработка решений
  4. корректировка предложений
48. По отношению к процессу консультирования планирование действий консультанта является ...
  1. процедурой процесса консультирования
  2. стадией процесса консультирования
  3. фазой процесса консультирования
  4. этапом процесса консультирования
49. Улучшения конкурентоспособности российских консультационных компаний можно достичь за счет ...
  1. изменения нормативно-законодательной базы
  2. налаживания обширных международных связей
  3. повышения качества работы
  4. «копирования» шаблонов, методов работы зарубежных компаний
50. Контроль выполнения консультационного проекта осуществляется ...
  1. клиентом
  2. и клиентом, и консультантом
  3. не осуществляется вообще
  4. консультантом
51. Характеристика, которая относится к процессному консультированию
  1. честный и открытый обмен мнениями
  2. профессионализм
  3. единство консультанта и клиента в понимании сущности и причин возникшей проблемы
  4. независимость
52. Процессное консультирование – это ...

1. взаимодействие консультанта с клиентом в процессе решения экономических и управленческих задач
  2. самостоятельная работа клиента
  3. процесс написания консультантом итогового отчета
  4. самостоятельная работа консультанта
53. В процессе консультирования ... этапов.
1. 3
  2. 4
  3. 5
  4. 2
54. Вероятность успеха выполнения консультационного проекта увеличивается в случае ...
1. сдачи консультантом множества формальных текущих и заключительных отчетов клиенту
  2. вовлечения клиента в процесс решения проблем и общения консультанта с ним
  3. отстранения клиента от участия в процессе консультирования с целью исключения возможных проблем, мешающих в работе
55. Оценка эффективности консультационной деятельности осуществляется по ...
1. реальным изменениям в организации-клиенте
  2. затратам организации-клиента на услуги консультанта
  3. прогнозам консультанта
  4. затратам организации-клиента на обучение своего персонала
56. Количество стадий в процессе консультирования
1. 4
  2. 3
  3. 5
  4. 2
57. Эффективность работы консультанта рассчитывается как ...
1. отношение полученной прибыли компанией-клиентом к затраченным на процесс консультирования средствам
  2. количество рабочего времени, затраченного на выполнение проекта
  3. разница между доходами и расходами консультанта
  4. разница между финансовыми показателями за месяц до внедрения проекта и через месяц после завершения внедрения проекта
58. Вид консультационных проектов, от которого эффект очевиден незамедлительно
1. разъяснение сотрудникам необходимости ликвидации личных антипатий в коллективе
  2. реструктуризация бизнеса
  3. исследование отдельных аспектов качества выпускаемой компанией продукции
  4. изменение организационной структуры управления компании

### Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «тесты»

| Шкала<br>оценивания (интервал<br>баллов) | Критерий оценивания                                                                             |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5                                        | Тесты выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% тестов)                    |
| 4                                        | Тесты выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% тестов)                     |
| 3                                        | Тесты выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% тестов)                      |
| 2                                        | Тесты выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50% тестов) |

### Оценочные средства для промежуточной аттестации (экзамен) Теоретические вопросы

1. Сущность управленческого консультирования на предприятиях.
2. Области управленческого консультирования.
3. Виды и формы консультирования.
4. Выбор консультационной фирмы (консультанта).
5. Понятие управленческого консультирования на предприятиях.
6. Связь с другими видами деловых профессиональных услуг.
7. Факты из истории управленческого консультирования предприятий.
8. Управленческое консультирование как одно из ключевых направлений современного менеджмента и бизнес-организации.
9. Характерные черты управленческого консультирования: профессионализм, совещательность, независимость.
10. Сущность управленческого консультирования в современной рыночной экономике.
11. Управленческое консультирование как деловая услуга.
  - а. Основные виды деловых услуг в России.
12. Классификация консультационных услуг.
13. Методы процессного консультирования: организационная диагностика, организационные интервенции.
14. Основные черты процессного консультирования.
15. Консалтинговый процесс.
16. Понятие процесса управленческого консультирования.
17. Организация процессов управленческого консалтинга и их характеристика.
18. Организация процессов управленческого консалтинга и их характеристика.
19. Стадии, этапы, фазы процесса консультирования.
20. Основные этапы: диагностика, разработка решений, внедрение решений.
21. Стадии: предпроектная, проектная, послепроектная.

22. Фазы: подготовка, диагноз, планирование действий, внедрение, завершение.
23. Методы разработки предложений.
24. Техника творческого мышления.
25. Методы оценки и выбора альтернатив.
26. Реинжиниринг бизнес-процессов.
27. Бенчмаркинг.
28. Основные принципы бенчмаркинга.
29. Аутсорсинг. Концепция «Шесть сигм».
30. Коучинг.
31. Диагностика в управленческом консультировании.
32. Оценка результатов консультирования.
33. Организационная диагностика.
34. Цели организационной диагностики.
35. Традиционные.
36. Методы работы управленческого консультанта: диагностическое и групповое интервью, опросы, тестирование и др.
37. Изучение рынка и клиентов.
38. Проведение количественных оценок.
39. Разработка методик обзора и его реализации.
40. Прогнозирование покупательского поведения клиента.
41. Отслеживание изменений на рынке и в ожиданиях клиентов.
42. Определение слабых моментов в предложении товара/услуги.
43. Определение реакции клиента на предложения конкурентов.
44. Разработка видения и стратегии.
45. Изучение внешней среды.
46. Анализ конкурентов.
47. Определение путей экономического развития.
48. Определение соответствующих политических и регулирующих законов.
49. Оценка технологических нововведений.
50. Изучение демографических тенденций.
51. Определение социальных и культурных изменений.
52. Определение концепции и стратегии бизнеса.

**Оценочные средства для промежуточной аттестации  
(зачет с оценкой)**

**Теоретические вопросы**

1. Выбор подходящих рынков.
2. Разработка долгосрочных стратегий.
3. Формулировка стратегии фирмы.
4. Обнародование общей стратегии фирмы.
5. Разработка организационной структуры.

6. Управление зарубежными операциями.
7. Передача прав (франчайзинг) на товары и услуги.
8. Образование стратегических союзов.
9. Разработка и постановка организационных целей.
10. Выход на рынок.
11. Разработка стратегии маркетинга и продаж.
12. Определение сегментов рынка.
13. Выбор каналов сбыта.
14. Разработка ценовой стратегии.
15. Разработка стратегии рекламы и продвижения продукта.
16. Разработка прогнозов продаж.
17. Продажа товаров и услуг.
18. Продажа через торговых агентов.
19. Производство и доставка товаров и услуг.
20. Планирование и приобретение необходимых ресурсов.
21. Выбор поставщиков и контроль за их деятельностью. Покупка основных средств.
22. Приобретение материалов и запасов.
23. Управление контрактами по обслуживанию.
24. Преобразование ресурсов в конечный продукт.
25. Разработка и приведение в соответствие процесса доставки для существующих процессов.
26. Перемещение материалов и ресурсов.
27. Производство товара.
28. Управление информационными ресурсами и технологией.
29. Управление информационными ресурсами.
30. Повышение качества данных и информации.
31. Повышение информативности организации.
32. Управление информационными технологиями.
33. Определение и управление организацией и стратегией.
34. Управление внешними связями.
35. Общение с акционерами.
36. Управление отношениями с государством.
37. Установление взаимоотношений между кредиторами.
38. Разработка программы общественных отношений.
39. Взаимодействие с советом директоров.
40. Развитие общественных отношений.
41. Управление юридическими и этическими вопросами.
42. Международные консалтинговые фирмы.
43. Международные консалтинговые фирмы как субъект международных экономических отношений, разновидности, ключевые направления деятельности, причины возникновения.
44. Перспективы развития отношений между отечественными и международными консалтинговыми фирмами.

**Критерии и шкала оценивания по оценочному средству промежуточный контроль («экзамен/зачет»)**

| Шкала оценивания<br>(экзамен) | Характеристика знания предмета и<br>ответов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Зачеты     |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| отлично (5)                   | Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. | зачтено    |
| хорошо (4)                    | Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.                                      |            |
| удовлетворительно (3)         | Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.                                    |            |
| неудовлетворительно (2)       | Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы.                           | не зачтено |

### Лист изменений и дополнений

| н/п | Виды дополнений и изменений | Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения | Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами) |
|-----|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
|     |                             |                                                                                                                  |                                                                      |
|     |                             |                                                                                                                  |                                                                      |
|     |                             |                                                                                                                  |                                                                      |
|     |                             |                                                                                                                  |                                                                      |