МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ»
(ТУСУР)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
_____ П. Е. Троян
«___» _____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Консалтинговая деятельность

Уровень образования: **высшее образование - бакалавриат**
Направление подготовки (специальность): **43.03.01 Сервис**
Направленность (профиль): **Информационный сервис**
Форма обучения: **очная**
Факультет: **РТФ, Радиотехнический факультет**
Кафедра: **ТУ, Кафедра телевидения и управления**
Курс: **3**
Семестр: **6**
Учебный план набора 2014 года

Распределение рабочего времени

№	Виды учебной деятельности	6 семестр	Всего	Единицы
1	Лекции	17	17	часов
2	Практические занятия	24	24	часов
3	Всего аудиторных занятий	41	41	часов
4	Из них в интерактивной форме	9	9	часов
5	Самостоятельная работа	31	31	часов
6	Всего (без экзамена)	72	72	часов
7	Подготовка и сдача экзамена	36	36	часов
8	Общая трудоемкость	108	108	часов
		3.0	3.0	З.Е

Экзамен: 6 семестр

Томск 2016

Согласована на портале № 3282

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры
протокол № 33 от «19» 10 2016 г.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЙ

Рабочая программа составлена с учетом требований Федерального Государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки (специальности) 43.03.01 Сервис, утвержденного 2015-10-20 года, рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «___» _____ 20__ года, протокол №_____.

Разработчики:

Ст преподаватель каф. ТУ _____ Лебедева А. Э.

Заведующий обеспечивающей каф. ТУ _____ Газизов Т. Р.

Рабочая программа согласована с факультетом, профилирующей и выпускающей кафедрами направления подготовки (специальности).

Декан РТФ _____ Попова К. Ю.

Заведующий выпускающей каф. ТУ _____ Газизов Т. Р.

Эксперты:

Доцент каф. ТОР _____ Богомолов С. И.

Доцент каф. ТУ _____ Булдаков А. Н.

Согласована на портале № 3282

1. Цели и задачи дисциплины

1.1. Цели дисциплины

Целью преподавания дисциплины «Консалтинговая деятельность»: является изучение студентами теории и практики управленческого консалтинга, потребностей рынка в услугах бизнес-консультантов, основных форм и методов управленческого консультирования, методов повышения управленческой компетентности и управленческой культуры, освоение консалтинговой деятельности, способов формирования консалтинговых компаний нового типа, специализирующихся на консультировании клиентов высокотехнологичного сектора.

1.2. Задачи дисциплины

– - формирование у студентов навыков управления процессами консалтинговой деятельности, организационного и управленческого мышления, оптимизации проектных бизнес-процессов и повышения финансовых показателей;;

– - освоение управленческих компетенций внутренней организации бизнес-процессов, формирование способности ориентироваться в сложных социально - экономических отношениях и многообразии консалтинговых услуг, действиям генерирования перемен в организации и нахождения баланса между развитием и сохранением стабильности в условиях рынка;;

– - изучение модели стратегического развития консалтинговой компании и лучших практик их применения в России; формирование системного представления об экономических, политических, социальных, экологических факторах, способствующих стремительным преобразованиям и формированию разнонаправленных стратегий развития организаций внутри рос-сийской и мировой экономик. ;

– - практические навыки в области консалтинговых услуг, проектирования и внедрения различных процессов в сервисе; навыки самостоятельного, творческого использования теоретических знаний в практической деятельности.;

– ;

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Консалтинговая деятельность» (Б1.В.ОД.10) относится к блоку 1 (вариативная часть).

Предшествующими дисциплинами, формирующими начальные знания, являются следующие дисциплины: Сервисная деятельность.

Последующими дисциплинами являются: Менеджмент в сервисе, Основы предпринимательской деятельности.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– ПК-3 готовностью к изучению научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности;

– ПК-4 готовностью к участию в проведении исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов;

В результате изучения дисциплины студент должен:

– **знать** - модели стратегического развития консалтинговой компании; - содержательную основу, особенности и этапы становления и развития управленческого консалтинга; - основы системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика; - методы изучения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности; - методы проведения исследований социально-психологических особенностей потреби-теля с учетом национально-региональных и демографических факторов;

– **уметь** - применять методы изучения научно-технической информации, отечественного и зару-бежного опыта в сервисной деятельности; - применять методы проведения исследований социально-психологических особенно-стей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; - применять управленческие компетенции по внутренней организации бизнес-процессов; -применять на практике полученные знания в области управленческого консалтинга; -использовать различные формы и методы управленческого консалтинга;

Согласована на портале № 3282

-систематизировать и обрабатывать информацию, касающуюся образовательных и консалтинговых услуг, инновационных процессов в организации; - разрабатывать и внедрять решения возможных изменений в организации, вызванные консалтинговым проектом.

– **владеть** - методами изучения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности; - методами проведения исследований социально-психологических особенностей потре-бителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; - ключевыми вопросами юридического и экономического характера, необходимыми в ходе практической деятельности; - навыками анализа социально – экономической информации; моделирования со-циально -экономических процессов на макро и глобальном уровнях; - методологическими принципами в построении стратегии консультирования, основами системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика; - международной классификацией консалтинговых услуг, различными моделями управ-ленческого консультирования (рекомендательный и процессуальный консалтинг); - методами диагностики проблем и потребностей организации, анализом консалтинго-вых услуг в России и за рубежом в сферах деятельности различных секторов экономики.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3.0 зачетных единицы и представлена в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Трудоемкость дисциплины

№	Виды учебной деятельности	6 семестр	Всего	Единицы
1	Лекции	17	17	часов
2	Практические занятия	24	24	часов
3	Всего аудиторных занятий	41	41	часов
4	Из них в интерактивной форме	9	9	часов
5	Самостоятельная работа	31	31	часов
6	Всего (без экзамена)	72	72	часов
7	Подготовка и сдача экзамена	36	36	часов
8	Общая трудоемкость	108	108	часов
		3.0	3.0	З.Е

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Разделы дисциплины и виды занятий приведены в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Разделы дисциплины и виды занятий

№	Названия разделов дисциплины	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего часов (без экзамена)	Формируемые компетенции
1	Объект, предмет и методы консалтинговой деятельно-сти. Определение управленческого консалтинга. Цели и задачи дисциплины. Междисциплинарные связи. История консалтинга в России и за рубежом.	2	2	3	7	ПК-3, ПК-4

Согласована на портале № 3282

2	Сравнительный анализ рынка услуг управленческого консалтинга по различным сферам деятельности и секторам экономики.	2	2	3	7	ПК-3, ПК-4
3	Основные стадии консультационного процесса. Формы и методы диагностики проблем организации-заказчика.	2	2	3	7	ПК-3, ПК-4
4	Виды управленческого консалтинга (рекомендательный, процессуальный консалтинг, сочетание рекомендательного и процессуального консалтинга). Виды задач, решаемых консультантом. Методы управленческого консалтинга.	2	4	5	11	ПК-3, ПК-4
5	Характеристики консультантов и типы заказчиков. Проблемы профессиональной этики консультантов. Партнерские отношения «клиент-консультант».	3	4	5	12	ПК-3, ПК-4
6	Понятие стабильности и динамики организации. Развитие организации. Источники организационных изменений. Роль руководства организации в генерировании организационных изменений.	2	4	5	11	ПК-3, ПК-4
7	Понятие управленческой культуры. Понятие корпоративной культуры. Взаимосвязь и взаимовлияние управленческой и корпоративной культуры в организации.	2	4	4	10	ПК-3, ПК-4
8	Современное состояние рынка консалтинговых услуг в России и за рубежом (большие, малые консалтинговые фирмы).	2	2	3	7	ПК-3, ПК-4
	Итого	17	24	31	72	

5.2. Содержание разделов дисциплины (по лекциям)

Содержание разделов дисциплин (по лекциям) приведено в таблице 5.2.

Таблица 5.2 - Содержание разделов дисциплин (по лекциям)

Названия разделов	Содержание разделов дисциплины по лекциям	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции
6 семестр			
1 Объект, предмет и методы консалтинговой деятельно-сти. Определение управленческого консалтинга. Цели и задачи дисциплины. Междисциплинарные	Понятие консалтинга. Определение управленческого консалтинга (деятельность,процесс и результат интеллектуальной деятельности фирмы заказчика и группы	2	ПК-3, ПК-4

Согласована на портале № 3282

связи. История консалтинга в России и за рубежом.	консультантов), как форма помощи, как сервисная услуга, как средство повышения управленческой компетентности, как метод внедрения инноваций в систему управления и систему деятельности организации и т.д.) Содержание и структура теории управленческого консалтинга. Управленческий консалтинг как раздел экономической науки. Особенности услуги управленческого консультирования. Междисциплинарные связи. История управленческого консалтинга на территории бывшего СССР. Предпосылки возникновения управленческого консультирования. Управленческое консультирование во времена плановой экономики и на этапе перехода к рыночной экономике. Консалтинг в развитых капиталистических странах.		
	Итого	2	
2 Сравнительный анализ рынка услуг управленческого консалтинга по различным сферам деятельности и секторам экономики.	Анализ консалтинговых услуг в России и за рубежом по различным сферам деятельности (финансовая деятельность компании, финансовый и налоговый учет, управленческая компетентность и управленческие технологии, управление персоналом, реклама и маркетинг, безопасность, стимулирование сбыта, вопросы обучения, подготовки и переподготовки персонала организации по различным секторам экономики(производство товаров народного потребления, промышленные предприятия, предприятия энергетического сектора, правительственные учреждения, учреждения здравоохранения и образования, научно-исследовательские учреждения, средства массовой информации и шоу-бизнес, предприятия оптовой и розничной торговли, компании сферы телекоммуникаций).	2	ПК-3, ПК-4
	Итого	2	
3 Основные стадии консультационного процесса. Формы и методы диагностики проблем организации-заказчика.	Этапы управленческого консультирования: диагностика проблемы организации заказчика, сбор недостающей информации, выработка	2	ПК-3, ПК-4

Согласована на портале № 3282

	рекомендаций по решению проблемы, обратная связь и презентация способов решения проблемы заказчику, помощь в формировании управленческого решения, основанная на рекомендации консультантов, реализация управленческого решения. Особенности консультирования в кризисной ситуации.		
	Итого	2	
4 Виды управленческого консалтинга (рекомендательный, процессуальный консалтинг, сочетание рекомендательного и процессуального консалтинга). Виды задач, решаемых консультантом. Методы управленческого консалтинга.	Сравнительный анализ рекомендательного и процессуального консалтинга. Методы управленческого консалтинга: индивидуальная работа с первыми лицами организации в форме коучинга или рекомендательного консалтинга, рефлексивные игры и семинары, деловые и ролевые игры, отлаживание системы управления в «ручном режиме» в формате длительной работы с топ-менеджерами, метод живого моделирования коллективной деятельности, разработка и написание рекомендаций, тренинг навыка, тре-нинг рефлексии (коррекция поведения и имиджевой - составляющей профессионально-важных качеств руководи-теля – видеотренинг). Новые методы воздействия на управленческую стру-туру организации (реинжиниринг, аутсорсинг, всеобщее управление качеством, сравнительное тестирование. Новые формы оказания консалтинговых услуг (коучинг).	2	ПК-3, ПК-4
	Итого	2	
5 Характеристики консультантов и типы заказчиков. Проблемы профессиональной этики консультантов. Партнерские отношения «клиент-консультант».	Различные классификации заказчиков и клиентов консалтинговых фирм. Виды мотивации заказчика на получение консалтинговых услуг.Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов. Сравнительный анализ психологического консультирования как формы психологической помощи и управленческого консалтинга. Предмет работы психолога-консультанта (переживание клиента, работа с актуальным психофизиологи-ческим состоянием клиента) и предмет работы бизнес-консультанта	3	ПК-3, ПК-4

Согласована на портале № 3282

	(организационная, управленческая проблема организации –заказчика).Партнерские отношения «клиент-консультант». Регламент отношений «клиент-консультант». Возможности и ограничения управленческого консалтинга. Роли консультанта.		
	Итого	3	
6 Понятие стабильности и динамики организации. Развитие организации. Источники организационных изменений. Роль руководства организации в генерировании организационных изменений.	Организационная нестабильность и ее основные формы. Цикличность как форма организационного развития. Теории организационных циклов. Фазы организационного цикла. Организационные кризисы, их формы, причины возникновения. Источники раз-вития организации. Феномен руководства и лидерства. Типы лидерства. Стили руководства. Пять типов попустительского стиля руководства как пять способов избегания ответственности руководителя. Чувствительность руководства к инновационным изменениям в структуре и системе управления. Типичные ошибки руководителя. Последствия возможных изменений в организации, вызванные консалтинговым проектом. Контроль, рефлексия и генерирование организационных изменений. Различные уровни организационных изменений.	2	ПК-3, ПК-4
	Итого	2	
7 Понятие управленческой культуры. Понятие корпоративной культуры. Взаимосвязь и взаимовлияние управленческой и корпоративной культуры в организации.	Определение управленческой культуры. Определение корпоративной культуры. Корпоративная культура по Чарльзу Ганди. Готовность к инновационным изменениям в системе управления в организациях с различным типом корпоративной культуры. Другие классификации типов корпоративной культуры. Последствия возможных изменений для корпоративной культуры организации, вызванные консалтинговым проектом.	2	ПК-3, ПК-4
	Итого	2	
8 Современное состояние рынка консалтинговых услуг в России и за рубежом (большие, малые консалтинговые фирмы).	Различные варианты группировки мировых компаний в области управленческого консалтинга. Элитные компании в сфере управленческого консалтинга.	2	ПК-3, ПК-4

Согласована на портале № 3282

	Компании, ассоциированные с большой пятеркой, небольшие или узко специализированные фирмы. Анализ консультирования в сфере малого бизнеса.		
	Итого	2	
Итого за семестр		17	

5.3. Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечивающими (предыдущими) и обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечивающими (предыдущими) и обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами представ-лены в таблице 5.3.

Таблица 5.3 - Разделы дисциплины и междисциплинарные связи

№	Наименование дисциплин	№ разделов данной дисциплины, для которых необходимо изучение обеспечивающих и обеспечиваемых дисциплин							
		1	2	3	4	5	6	7	8
Предшествующие дисциплины									
1	Сервисная деятельность						+		+
Последующие дисциплины									
1	Менеджмент в сервисе				+	+			
2	Основы предпринимательской деятельности		+				+		

5.4. Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий

Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий представлено в таблице 5.4

Таблица 5. 4 – Соответствие компетенций и видов занятий, формируемых при изучении дисциплины

Компетенции	Виды занятий			Формы контроля
	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
ПК-3	+	+	+	Контрольная работа, Домашнее задание, Экзамен, Конспект самоподготовки, Собеседование, Опрос на занятиях, Реферат, Отчет по практике
ПК-4	+	+	+	Контрольная работа, Домашнее задание, Экзамен, Конспект самоподготовки, Собеседование, Опрос на занятиях, Реферат, Отчет по практике

Согласована на портале № 3282

6. Интерактивные методы и формы организации обучения

Технологии интерактивного обучения при разных формах занятий в часах приведены в таблице 6.1

Таблица 6.1 – Технологии интерактивного обучения при разных формах занятий в часах

Методы	Интерактивные практические занятия	Интерактивные лекции	Всего
Решение ситуационных задач	2	2	4
Исследовательский метод	3	2	5
Итого	5	4	9

7. Лабораторный практикум

Не предусмотрено РУП

8. Практические занятия

Содержание практических работ приведено в таблице 8.1.

Таблица 8. 1 – Содержание практических работ

Названия разделов	Содержание практических занятий	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции
6 семестр			
1 Объект, предмет и методы консалтинговой деятельно-сти. Определение управленческого консалтинга. Цели и задачи дисциплины. Междисциплинарные связи. История консалтинга в России и за рубежом.	Управленческий консалтинг как форма помощи, как сервисная услуга, как средство повышения управленческой компетентности, как метод внедрения инноваций в систему управления и систему деятельности организации и т.д.)	2	ПК-3, ПК-4
	Итого	2	
2 Сравнительный анализ рынка услуг управленческого консалтинга по различным сферам деятельности и секторам экономики.	Анализ консалтинговых услуг по различным сферам деятельности (управленческая компетентность и управленческие технологии, управление персоналом, реклама и маркетинг, безопасность, стимулирование сбыта, вопросы обучения, подготовки и переподготовки персонала организации	2	ПК-3, ПК-4
	Итого	2	
3 Основные стадии консультационного процесса. Формы и методы диагностики проблем организации-заказчика.	Диагностика проблемы организации заказчика, сбор недостающей информации, выработка рекомендаций по решению проблемы, обратная связь и презентация способов решения проблемы.	2	ПК-3, ПК-4
	Итого	2	
4 Виды управленческого консалтинга (рекомендательный,	Методы управленческого консалтинга: индивидуальная работа с первыми	4	ПК-3, ПК-4

Согласована на портале № 3282

процессуальный консалтинг, сочетание рекомендательного и процессуального консалтинга). Виды задач, решаемых консультантом. Методы управленческого консалтинга.	лицами организации в форме коучинга или рекомендательного консалтинга, рефлексивные игры и семинары, деловые и ролевые игры.		
	Итого	4	
5 Характеристики консультантов и типы заказчиков. Проблемы профессиональной этики консультантов. Партнерские отношения «клиент-консультант».	Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов. Сравнительный анализ психологического консультирования как формы психологической помощи и управленческого консалтинга.	4	ПК-3, ПК-4
	Итого	4	
6 Понятие стабильности и динамики организации. Развитие организации. Источники организационных изменений. Роль руководства организации в генерировании организационных изменений.	Организационные кризисы, их формы, причины возникновения. Источники развития организации. Феномен руководства и лидерства.	4	ПК-3, ПК-4
	Итого	4	
7 Понятие управленческой культуры. Понятие корпоративной культуры. Взаимосвязь и взаимовлияние управленческой и корпоративной культуры в организации.	Готовность к инновационным изменениям в системе управления в организациях с различным типом корпоративной культуры.	4	ПК-3, ПК-4
	Итого	4	
8 Современное состояние рынка консалтинговых услуг в России и за рубежом (большие, малые консалтинговые фирмы).	Элитные компании в сфере управленческого консалтинга. Компании небольшие или узко специализированные фирмы. Анализ консультирования в сфере малого бизнеса.	2	ПК-3, ПК-4
	Итого	2	
Итого за семестр		24	

9. Самостоятельная работа

Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции представлены в таблице 9.1.

Таблица 9.1 - Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции

Названия разделов	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость ч	Формируемые компетенции	Формы контроля
6 семестр				
1 Объект, предмет и методы консалтинговой деятельно-сти. Определение управленческого	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	2	ПК-3, ПК-4	Конспект самоподготовки, Домашнее задание, Контрольная работа, Экзамен, Опрос на
	Проработка лекционного материала	1		

Согласована на портале № 3282

консалтинга. Цели и задачи дисциплины. Междисциплинарные связи. История консалтинга в России и за рубежом.	Итого	3		занятиях
2 Сравнительный анализ рынка услуг управленческого консалтинга по различным сферам деятельности и секторам экономики.	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	2	ПК-3, ПК-4	Конспект самоподготовки, Реферат, Опрос на занятиях, Контрольная работа, Экзамен, Отчет по практике
	Проработка лекционного материала	1		
	Итого	3		
3 Основные стадии консультационного процесса. Формы и методы диагностики проблем организации-заказчика.	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	2	ПК-3, ПК-4	Конспект самоподготовки, Опрос на занятиях, Экзамен, Домашнее задание, Собеседование, Контрольная работа
	Проработка лекционного материала	1		
	Итого	3		
4 Виды управленческого консалтинга (рекомендательный, процессуальный консалтинг, сочетание рекомендательного и процессуального консалтинга). Виды задач, решаемых консультантом. Методы управленческого консалтинга.	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	4	ПК-3, ПК-4	Конспект самоподготовки, Реферат, Опрос на занятиях, Контрольная работа, Экзамен
	Проработка лекционного материала	1		
	Итого	5		
5 Характеристики консультантов и типы заказчиков. Проблемы профессиональной этики консультантов. Партнерские отношения «клиент-консультант».	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	4	ПК-3, ПК-4	Конспект самоподготовки, Домашнее задание, Собеседование, Экзамен, Опрос на занятиях, Контрольная работа
	Проработка лекционного материала	1		
	Итого	5		
6 Понятие стабильности и динамики организации. Развитие организации. Источники организационных изменений. Роль руководства организации в генерировании организационных изменений.	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	4	ПК-3, ПК-4	Конспект самоподготовки, Опрос на занятиях, Контрольная работа, Экзамен, Реферат
	Проработка лекционного материала	1		
	Итого	5		
7 Понятие управленческой	Подготовка к практическим занятиям,	3	ПК-3, ПК-4	Конспект самоподготовки, Опрос

Согласована на портале № 3282

культуры. Понятие корпоративной культуры. Взаимосвязь и взаимовлияние управленческой и корпоративной культуры в организации.	семинарам			на занятиях, Контрольная работа, Экзамен, Собеседование
	Проработка лекционного материала	1		
	Итого	4		
8 Современное состояние рынка консалтинговых услуг в России и за рубежом (большие, малые консалтинговые фирмы).	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	2	ПК-3, ПК-4	Конспект самоподготовки, Реферат, Контрольная работа, Экзамен, Опрос на занятиях
	Проработка лекционного материала	1		
	Итого	3		
Итого за семестр		31		
	Подготовка к экзамену	36		Экзамен
Итого		67		

10. Курсовая работа

Не предусмотрено РУП

11. Рейтинговая система для оценки успеваемости студентов

11.1. Балльные оценки для элементов контроля

Таблица 11.1 – Бальные оценки для элементов контроля

Элементы учебной деятельности	Максимальный балл на 1-ую КТ с начала семестра	Максимальный балл за период между 1КТ и 2КТ	Максимальный балл за период между 2КТ и на конец семестра	Всего за семестр
6 семестр				
Домашнее задание		5	5	10
Конспект самоподготовки	5	5	5	15
Контрольная работа	5		5	10
Опрос на занятиях	5	5	5	15
Реферат			5	5
Собеседование	5	5	5	15
Экзамен				30
Нарастающим итогом	20	40	70	100

11.2. Пересчет баллов в оценки за контрольные точки

Пересчет баллов в оценки за контрольные точки представлен в таблице 11.2.

Таблица 11. 2 – Пересчет баллов в оценки за контрольные точки

Баллы на дату контрольной точки	Оценка
≥ 90% от максимальной суммы баллов на дату КТ	5
От 70% до 89% от максимальной суммы баллов на дату КТ	4
От 60% до 69% от максимальной суммы баллов на дату КТ	3
< 60% от максимальной суммы баллов на дату КТ	2

Согласована на портале № 3282

11.3. Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку представлен в таблице 11.3.

Таблица 11. 3 – Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Оценка (ГОС)	Итоговая сумма баллов, учитывает успешно сданный экзамен	Оценка (ECTS)
5 (отлично) (зачтено)	90 - 100	A (отлично)
4 (хорошо) (зачтено)	85 - 89	B (очень хорошо)
	75 - 84	C (хорошо)
	70 - 74	D (удовлетворительно)
3 (удовлетворительно) (зачтено)	65 - 69	
	60 - 64	E (посредственно)
2 (неудовлетворительно) (не зачтено)	Ниже 60 баллов	F (неудовлетворительно)

12. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

12.1. Основная литература

1. Калянов Г.Н. Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе: Учебник для вузов. – М.: Горячая линия – Телеком, 2011. – 210 с. (наличие в библиотеке ТУСУР - 15 экз.)
2. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2011. – 442 с. (наличие в библиотеке ТУСУР - 100 экз.)

12.2. Дополнительная литература

1. Родионова Н.В. Методы исследования в менеджменте. Организация исследователь-ской деятельности.: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 416 с. (наличие в библиотеке ТУСУР - 20 экз.)
2. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 320 с. (наличие в библиотеке ТУСУР - 10 экз.)
3. Бейч Э. Консалтинговый бизнес. Основы профессионализма: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 272 с. (наличие в библиотеке ТУСУР - 1 экз.)

12.3. Учебно-методическое пособие и программное обеспечение

1. Менеджмент: Методические указания к практическим занятиям и по самостоятельной работе / Поталицына Л. М. - 2012. 30 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://edu.tusur.ru/publications/1814, свободный.
2. Кадровый консалтинг: Вид учебного издания: Методические указания к практическим занятиям и самостоятельной работе для студентов направления 221400.62 Управление качеством / Емельянова Е. А. - 2014. 16 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://edu.tusur.ru/publications/3962, свободный.

12.4. Базы данных, информационно справочные и поисковые системы

1. Не предусмотрено

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Не предусмотрено

14. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств приведен в приложении 1.

15. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

Без рекомендаций.

Согласована на портале № 3282

Приложение 1

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ»
(ТУСУР)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
_____ П. Е. Троян
«___» _____ 20__ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Консалтинговая деятельность

Уровень основной образовательной программы: **Бакалавриат**
Направление подготовки (специальность): **43.03.01 Сервис**
Профиль: **Информационный сервис**
Форма обучения: **очная**
Факультет: **РТФ, Радиотехнический факультет**
Кафедра: **ТУ, Кафедра телевидения и управления**
Курс: **3**
Семестр: **6**

Учебный план набора 2014 года

Разработчики:

- Ст преподаватель каф. ТУ Лебедева А. Э.

Экзамен: 6 семестр

Томск 2016

Согласована на портале № 3282

1. Введение

Фонд оценочных средств (ФОС) является приложением к рабочей программе дисциплины (практики) и представляет собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.) и методов их использования, предназначенных для измерения уровня достижения студентом установленных результатов обучения.

ФОС по дисциплине (практике) используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

Перечень закрепленных за дисциплиной (практикой) компетенций приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень закрепленных за дисциплиной компетенций

Код	Формулировка компетенции	Этапы формирования компетенций
ПК-3	готовностью к изучению научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности	Должен знать - модели стратегического развития консалтинговой компании; - содержательную основу, особенности и этапы становления и развития управленческого консалтинга; - основы системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика; - методы изучения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности; - методы проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; ; Должен уметь - применять методы изучения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности; - применять методы проведения исследований социально-психологических особенно-стей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; - применять управленческие компетенции по внутренней организации бизнес-процессов; -применять на практике полученные знания в области управленческого консалтинга; -использовать различные формы и методы управленческого консалтинга; -систематизировать и обрабатывать информацию, касающуюся образовательных и консалтинговых услуг, инновационных процессов в организации; - разрабатывать и внедрять решения возможных изменений в организации, вызванные консалтинговым проектом. ; Должен владеть - методами изучения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в
ПК-4	готовностью к участию в проведении исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов	

Согласована на портале № 3282

		сервисной деятельности; - методами проведения исследований социально-психологических особенностей потре-бителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; - ключевыми вопросами юридического и экономического характера, необходимыми в ходе практической деятельности; - навыками анализа социально – экономической информации; моделирования со-циально -экономических процессов на макро и глобальном уровнях; - методологическими принципами в построении стратегии консультирования, основами системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика; - международной классификацией консалтинговых услуг, различными моделями управ-ленческого консультирования (рекомендательный и процессуальный консалтинг); - методами диагностики проблем и потребностей организации, анализом консалтинго-вых услуг в России и за рубежом в сферах деятельности различных секторов экономики. ;

Общие характеристики показателей и критериев оценивания компетенций на всех этапах приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Общие характеристики показателей и критериев оценивания компетенций по этапам

Показатели и критерии	Знать	Уметь	Владеть
Отлично (высокий уровень)	Обладает фактическими и теоретическими знаниями в пределах изучаемой области с пониманием границ применимости	Обладает диапазоном практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем	Контролирует работу, проводит оценку, совершенствует действия работы
Хорошо (базовый уровень)	Знает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах изучаемой области	Обладает диапазоном практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования	Берет ответственность за завершение задач в исследовании, приспосабливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем
Удовлетворительно (пороговый уровень)	Обладает базовыми общими знаниями	Обладает основными умениями, требуемыми для выполнения простых задач	Работает при прямом наблюдении

Согласована на портале № 3282

2 Реализация компетенций

2.1 Компетенция ПК-3

ПК-3: готовностью к изучению научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности.

Для формирования компетенции необходимо осуществить ряд этапов. Этапы формирования компетенции, применяемые для этого виды занятий и используемые средства оценивания представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Этапы формирования компетенции и используемые средства оценивания

Состав	Знать	Уметь	Владеть
Содержание этапов	- научно-техническую информацию отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности; - материалы юридического и экономического характера, необходимыми в консалтинговой деятельности; - методы анализа социально – экономической информации; моделирования процессов;	- применять научно-техническую информацию, отечественный и зарубежный опыт в сервисной деятельности; - применять управленческие компетенции по организации бизнес-процессов; -систематизировать и обрабатывать информацию консалтинговых услуг, инновационных процессов в организации;	- знаниями научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности; - знаниями юридического и экономического характера, необходимыми в консалтинговой деятельности; - навыками анализа социально – экономической информации; моделирования процессов;
Виды занятий	• Интерактивные практические занятия; • Интерактивные лекции; • Практические занятия; • Лекции; • Самостоятельная работа; • Подготовка к экзамену;	• Интерактивные практические занятия; • Интерактивные лекции; • Практические занятия; • Лекции; • Самостоятельная работа; • Подготовка к экзамену;	• Интерактивные практические занятия; • Самостоятельная работа;
Используемые средства оценивания	• Контрольная работа; • Домашнее задание; • Опрос на занятиях; • Экзамен; • Конспект самоподготовки; • Реферат; • Отчет по практике; • Собеседование; • Экзамен;	• Контрольная работа; • Домашнее задание; • Опрос на занятиях; • Экзамен; • Конспект самоподготовки; • Реферат; • Отчет по практике; • Собеседование; • Экзамен;	• Домашнее задание; • Экзамен; • Реферат; • Отчет по практике; • Экзамен;

Формулировка показателей и критериев оценивания данной компетенции приведена в таблице 4.

Согласована на портале № 3282

Таблица 4 – Показатели и критерии оценивания компетенции на этапах

Состав	Знать	Уметь	Владеть
Отлично (высокий уровень)	• Обладает фактическими и теоретическими знаниями процессов получения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности; ;	• Обладает диапа-зоном практических умений применения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности; ;	• Владеет процессами применения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности; ;
Хорошо (базовый уровень)	• Знает процессы получения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности;;	• Обладает практическими умениями применения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности;;	• Владеет процессами применения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности; ;
Удовлетворительно (пороговый уровень)	• Обладает базовыми знаниями процессов получения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности;;	• Обладает основными умениями, требуе¬мыми для получения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности;;	• Работает при прямом наблюдении получения научно-технической информации, отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности;;

2.2 Компетенция ПК-4

ПК-4: готовностью к участию в проведении исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов.

Для формирования компетенции необходимо осуществить ряд этапов. Этапы формирования компетенции, применяемые для этого виды занятий и используемые средства оценивания представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Этапы формирования компетенции и используемые средства оценивания

Состав	Знать	Уметь	Владеть
Содержание этапов	- методы проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; -модели стратегического	- применять методики проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; проектировать	- методами проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; методами моделирования

Согласована на портале № 3282

	развития консалтинговой компании; основы системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика;	модели стратегического развития консалтинговой компании; применять основы системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика;	стратегического развития консалтинговой компании; основами системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика;
Виды занятий	• Интерактивные практические занятия; • Интерактивные лекции; • Практические занятия; • Лекции; • Самостоятельная работа; • Подготовка к экзамену;	• Интерактивные практические занятия; • Интерактивные лекции; • Практические занятия; • Лекции; • Самостоятельная работа; • Подготовка к экзамену;	• Интерактивные практические занятия; • Самостоятельная работа;
Используемые средства оценивания	• Контрольная работа; • Домашнее задание; • Опрос на занятиях; • Экзамен; • Конспект самоподготовки; • Реферат; • Отчет по практике; • Собеседование; • Экзамен;	• Контрольная работа; • Домашнее задание; • Опрос на занятиях; • Экзамен; • Конспект самоподготовки; • Реферат; • Отчет по практике; • Собеседование; • Экзамен;	• Домашнее задание; • Экзамен; • Реферат; • Отчет по практике; • Экзамен;

Формулировка показателей и критериев оценивания данной компетенции приведена в таблице 6.

Таблица 6 – Показатели и критерии оценивания компетенции на этапах

Состав	Знать	Уметь	Владеть
Отлично (высокий уровень)	• Обладает фактическими и теоретическими знаниями в пределах методов проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; моделирования стратегического развития консалтинговой компании; основами	• Обладает диапазоном практических методов проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; моделирования стратегического развития консалтинговой компании; основами системного подхода в диагностике и решении	• Свободно владеет методами проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; моделированием стратегического развития консалтинговой компании; основами системного подхода в диагностике и решении проблем организации-

Согласована на портале № 3282

	системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика; ;	проблем организации-заказчика; мений ;	заказчика; ;
Хорошо (базовый уровень)	• Знает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах изучаемой области методов проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; моделирования стратегического развития консалтинговой компании; основ системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика; ;	• Обладает диапазоном практических умений, требуемых для проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; моделирования стратегического развития консалтинговой компании; системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика; ;	• Владеет методами проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; моделирования стратегического развития консалтинговой компании; основами системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика; ;
Удовлетворительно (пороговый уровень)	• Обладает базовыми знаниями проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; моделирования стратегического развития консалтинговой компании; основ системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика; ;	• Обладает основными умениями проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; моделирования стратегического развития консалтинговой компании; основами системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика; ;	• Работает при прямом наблюдении над задачами проведения исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов; моделирования стратегического развития консалтинговой компании; системного подхода в диагностике и решении проблем организации-заказчика; ;

3 Типовые контрольные задания

Для реализации вышеперечисленных задач обучения используются типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения

Согласована на портале № 3282

образовательной программы, в следующем составе.

3.1 Вопросы на самоподготовку

– 1. Содержание и структура теории управленческого консалтинга. 2. Этапы управленческого консультирования: диагностика проблемы организации заказчика, сбор недостающей информации, выработка рекомендаций по решению проблемы, обратная связь и презентация способов решения проблемы заказчику, помощь в формировании управленческого решения, основанная на рекомендации консультантов, реализация управленческого решения.

3.2 Темы рефератов

– «Консалтинг в развитых капиталистических странах. (финансовая деятельность компании, финансовый и налоговый учет, управленческая компетентность и управленческие технологии, управление персоналом, реклама и маркетинг)».

3.3 Темы домашних заданий

– 1. Анализ консалтинговых услуг в России и за рубежом по различным сферам деятельности 2. Виды мотивации заказчика на получение консалтинговых услуг.

3.4 Вопросы на собеседование

– Сравнительный анализ рекомендательного и процессуального консалтинга. Методы управленческого консалтинга: индивидуальная работа с первыми лицами организации в форме коучинга или рекомендательного консалтинга, рефлексивные игры и семинары, деловые и ролевые игры, отлаживание системы управления в «ручном режиме» в формате длительной работы с топ-менеджерами, метод живого моделирования коллективной деятельности, разработка и написание рекомендаций, тренинг навыка, тренинг рефлексии (коррекция поведения и имиджевой - составляющей профессионально-важных качеств руководи-теля – видеотренинг). Новые методы воздействия на управленческую стру-туру организации (реинжиниринг, аутсорсинг, всеобщее управление качеством, сравнительное тестирование. Новые формы оказания консалтинговых услуг (коучинг).

3.5 Темы опросов на занятиях

– Понятие консалтинга. Определение управленческого консалтинга (деятельность,процесс и результат интеллектуальной деятельности фирмы заказчика и группы консультантов), как форма помощи, как сервисная услуга, как средство повышения управленческой компетентности, как метод внедрения инноваций в систему управления и систему деятельности организации и т.д.) Содержание и структура теории управленческого консалтинга. Управленческий консалтинг как раздел экономической науки. Особенности услуги управленческого консультирования. Междисциплинарные связи. История управленческого консалтинга на территории бывшего СССР. Предпосылки возникновения управленческого консультирования. Управленческое консультирование во времена плановой экономики и на этапе перехода к рыночной экономике. Консалтинг в развитых капиталистических странах.

– Сравнительный анализ рекомендательного и процессуального консалтинга. Методы управленческого консалтинга: индивидуальная работа с первыми лицами организации в форме коучинга или рекомендательного консалтинга, рефлексивные игры и семинары, деловые и ролевые игры, отлаживание системы управления в «ручном режиме» в формате длительной работы с топ-менеджерами, метод живого моделирования коллективной деятельности, разработка и написание рекомендаций, тренинг навыка, тре-нинг рефлексии (коррекция поведения и имиджевой - составляющей профессионально-важных качеств руководи-теля – видеотренинг). Новые методы воздействия на управленческую стру-туру организации (реинжиниринг, аутсорсинг, всеобщее управление качеством, сравнительное тестирование. Новые формы оказания консалтинговых услуг (коучинг).

– Различные классификации заказчиков и клиентов консалтинговых фирм. Виды мотивации заказчика на получение консалтинговых услуг. Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов. Сравнительный анализ психологического консультирования как формы психологической помощи и управленческого консалтинга. Предмет работы психолога-консультанта (переживание клиента, работа с актуальным психофизиологи-ческим состоянием клиента) и предмет работы бизнес-консультанта (организационная, управленческая проблема

Согласована на портале № 3282

организации –заказчика). Партнерские отношения «клиент-консультант». Регламент отношений «клиент-консультант». Возможности и ограничения управленческого консалтинга. Роли консультанта.

– Организационная нестабильность и ее основные формы. Цикличность как форма организационного развития. Теории организационных циклов. Фазы организационного цикла. Организационные кризисы, их формы, причины возникновения. Источники раз-вития организации. Феномен руководства и лидерства. Типы лидерства. Стили руководства. Пять типов попустительского стиля руководства как пять способов избегания ответственности руководителя. Чувствительность руководства к инновационным изменениям в структуре и системе управления. Типичные ошибки руководителя. Последствия возможных изменений в организации, вызванные консалтинговым проектом. Контроль, рефлексия и генерирование организационных изменений. Различные уровни организационных изменений.

– Различные варианты группировки мировых компаний в области управленческого консалтинга. Элитные компании в сфере управленческого консалтинга. Компании, ассоциированные с большой пятеркой, небольшие или узко специализированные фирмы. Анализ консультирования в сфере малого бизнеса.

3.6 Экзаменационные вопросы

– 1.Понятие консалтинга. 2. Управленческий консалтинг как раздел экономической науки. 3. Определение управленческого консалтинга (деятельность, процесс и результат интеллектуальной деятельности фирмы заказчика и группы консультантов). 4. Управленческое консультирование во времена плановой экономики и на этапе перехода к рыночной экономике. 5. Особенности консультирования в кризисной ситуации. 6. Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов. 7. Анализ консалтинговых услуг в России и за рубежом по различным сферам деятельности. 8. Виды мотивации заказчика на получение консалтинговых услуг. 9. Содержание и структура теории управленческого консалтинга. 10.Этапы управленческого консультирования: диагностика проблемы организации заказчика, сбор недостающей информации, выработка рекомендаций по решению проблемы. 11. Консалтинг в развитых капиталистических странах. 12. Особенности услуги управленческого консультирования. 13. История управленческого консалтинга. 14. Предпосылки возникновения управленческого консультирования. 15. Консалтинг в развитых капиталистических странах. 16.Классификации заказчиков и клиентов консалтинговых фирм. 17. Сравнительный анализ психологического консультирования как формы психологической помощи и управленческого консалтинга. 18. Предмет работы психолога-консультанта (переживание клиента, работа с актуальным психофизиологическим состоянием клиента). 19. Предмет работы бизнес-консультанта (организационная, управленческая проблема организации – заказчика). 20. Партнерские отношения «клиент-консультант. 21. Регламент отношений «клиент-консультант». 22. Возможности и ограничения управленческого консалтинга. 23. Роли консультанта. 24. Организационная нестабильность и ее основные формы. 25. Цикличность как форма организационного развития. 26. Организационные кризисы, их формы, причины возникновения. 27. Феномен руководства и лидерства. Типы лидерства. Стили руководства. 28. Пять типов попустительского стиля руководства как пять способов избегания ответственности руководителя. 29. Чувствительность руководства к инновационным изменениям в структуре и системе управления. 30. Типичные ошибки руководителя. 31. Последствия возможных изменений в организации, вызванные консалтинговым проектом. 32. Контроль, рефлексия и генерирование организационных изменений. 33. Различные уровни организационных изменений. 34. Определение управленческой культуры. 35. Определение корпоративной культуры. 36. Корпоративная культура по Чарльзу Ганди. 37. Готовность к инновационным изменениям в системе управления в организациях с различным типом корпоративной культуры. 38. Классификации типов корпоративной культуры. 39. Последствия возможных изменений для корпоративной культуры организации, вызванные консалтинговым проектом. 40. Элитные компании в сфере управленческого консалтинга.

3.7 Темы контрольных работ

– 1. Определение управленческого консалтинга (деятельность, процесс и результат интеллектуальной деятельности фирмы заказчика и группы консультантов). 2. Управленческое

Согласована на портале № 3282

консультирование во времена плановой экономики и на этапе перехода к рыночной экономике. 3. Особенности консультирования в кризисной ситуации. 4. Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов.

3.8 Тематика практики

– Деятельность, процесс и результат интеллектуальной деятельности фирмы заказчика и группы консультантов). Управленческое консультирование предприятия. Особенности консультирования в кризисной ситуации. Проблемы профессиональной этики бизнес-консультантов.

4 Методические материалы

Для обеспечения процесса обучения и решения задач обучения используются следующие материалы:

– методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы фор-мирования компетенций, согласно п. 12 рабочей программы.

4.1. Основная литература

1. Калянов Г.Н. Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе: Учебник для вузов. – М.: Горячая линия – Телеком, 2011. – 210 с. (наличие в библиотеке ТУСУР - 15 экз.)

2. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2011. – 442 с. (наличие в библиотеке ТУСУР - 100 экз.)

4.2. Дополнительная литература

1. Родионова Н.В. Методы исследования в менеджменте. Организация исследователь-ской деятельности.: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 416 с. (наличие в библиотеке ТУСУР - 20 экз.)

2. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 320 с. (наличие в библиотеке ТУСУР - 10 экз.)

3. Бейч Э. Консалтинговый бизнес. Основы профессионализма: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 272 с. (наличие в библиотеке ТУСУР - 1 экз.)

4.3. Учебно-методическое пособие и программное обеспечение

1. Менеджмент: Методические указания к практическим занятиям и по самостоятельной работе / Поталицына Л. М. - 2012. 30 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://edu.tusur.ru/publications/1814, свободный.

2. Кадровый консалтинг: Вид учебного издания: Методические указания к практическим занятиям и самостоятельной работе для студентов направления 221400.62 Управление качеством / Емельянова Е. А. - 2014. 16 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://edu.tusur.ru/publications/3962, свободный.

4.4. Базы данных, информационно справочные и поисковые системы

1. Не предусмотрено

Согласована на портале № 3282