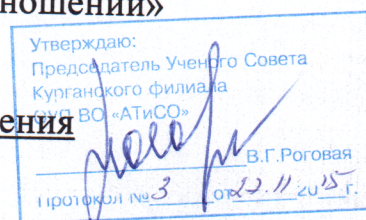


Образовательное учреждение профсоюзов
 высшего образования
 «Академия труда и социальных отношений»
 Курганский филиал

Кафедра экономики и управления



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Экономический консалтинг

Направление подготовки : 43.03.01 «Сервис»

Форма обучения: заочная

Цикл дисциплин: Б1.В.ОД.18

Трудоемкость дисциплины (з.е./ ч.) 4 /144

Вид учебной работы	Часы	Курс				
		1	2	3	4	5
Аудиторные занятия (всего), в том числе:	16				16	
Лекции	6				6	
Лабораторные работы						
Практические занятия:	10				10	
Из них: текущий контроль (тестирование, коллоквиум) (ТК)						
% интерактивных форм обучения от аудиторных занятий по дисциплине	25%				25%	
Самостоятельная работа (всего), в том числе:	119				119	
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен):	9 (экзамен)				9 (экзамен)	
Общая трудоемкость дисциплины	144				144	

СВЕДЕНИЯ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

Рабочая программа утверждена на 20 15 / 20 16 учебный год со следующими изменениями:

Программа переработана и
связана с предметами ФГОС по
43.03.01 «Сервис»

Протокол заседания кафедры № 4 от « 23 » декабря 2015 г.
Заведующий кафедрой

Дудник А.В. / Дудник /

Рабочая программа утверждена на 20 16 / 20 17 учебный год со следующими изменениями:

Программа пересмотрена и утверждена на 2016
2016 учебный год в связи с изменениями списка
рекомендуемой литературы.

Протокол заседания кафедры № 1 от « 30 » августа 2016 г.
Заведующий кафедрой

Дудник А.В. / Дудник /

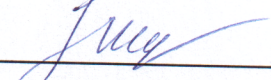
Рабочая программа утверждена на 20 / 20 учебный год со следующими изменениями:

Протокол заседания кафедры № _____ от « _____ » _____ 20 г.
Заведующий кафедрой

_____ / _____ /

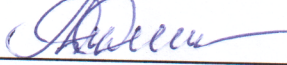
Рабочая программа составлена:

- с учётом требований Федерального Государственного образовательного стандарта высшего образования к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по направлению 43.03.01 «Сервис» ;
- на основании учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению.

Рабочую программу разработал:  /Н.А.Шепелина/

Программа утверждена на заседании кафедры
„Экономика и управление“

Протокол № 4 от 23 декабря 2015 г.

Заведующий кафедрой  /А.В. Дудник/

1 Место дисциплины в структуре ООП ВО:

Дисциплина «Экономический консалтинг» относится к обязательным дисциплинам вариативной части цикла Б1 (Б1.В.ОД.18).

2 Цели и задачи дисциплины

Целью курса «Экономический консалтинг» является привитие студентам знаний, умений и навыков в сфере экономических консультационных услуг.

Задачи курса:

- определение места и роли экономического консалтинга в системе консультационных услуг;
- сравнительный анализ моделей экономического консалтинга;
- привитие умений диагностировать экономическую ситуацию и устранять или смягчать экономические конфликты, проводить мониторинг социально-экономических процессов;
- определение места экономического консалтинга в общей системе общественных связей и различных видах информационно-коммуникационного процесса.

3 Требования к результатам освоения дисциплины:

После изучения дисциплины студенты должны:

Знать:

- теоретические аспекты экономического консалтинга.

Уметь:

- проводить анализ теоретического и эмпирического материала, раскрывающего состояние экономической системы, организации, явлений и процессов в экономической жизни.

Владеть:

- знаниями и основными навыками, необходимыми выпускникам по направлению "Сервис".
- навыками участия в консультативной деятельности.

- навыками организации и управления консалтинговыми агентствами и службами, работающими в экономической сфере.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

- способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах (ОК-2);

- способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-3);

- готовность к планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства (ПК-2);

- готовность к проведению экспертизы и (или) диагностики объектов сервиса (ПК-10);

- готовность к осуществлению контроля качества процесса сервиса, параметров технологических процессов, используемых ресурсов (ПК-12).

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих профессиональных компетенций: ОК-2, ОК-3; ПК-2, ПК-10, ПК-12.

4 Образовательные результаты освоения дисциплины, соответствующие определенным компетенциям

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

1. ОК – Общекультурные компетенции

Индекс компетенции (ОК)	Образовательный результат (указывается формируемые образовательные результаты в рамках соответствующих компетенций)
-------------------------	---

ОК-2	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - базовые положения математики, естественных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач, <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять базовые положения математики, естественных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками использования базовых положений математики, естественных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.
ОК-3	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способы культуры мышления, методы обобщения, анализа, систематизации, постановки целей и выбору путей их достижения, - умеет логически верно, аргументировано и ясно строить свою речь. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - обладать культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, систематизации, постановке целей и выбору путей их достижения, умеет логически верно, аргументировано и ясно строить свою речь. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, систематизации, постановке целей и выбору путей их достижения, умеет логически верно, аргументировано и ясно строить свою речь.

2.ПК- Профессиональные компетенции

Индекс компетенции (ПК)	Образовательный результат (указывается формируемые образовательные результаты в рамках соответствующих компетенций)
ПК-2	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> -показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса при планировании в зависимости от изменения конъюнктуры рынка услуг и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - планировать производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка услуг и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> -навыками к планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка услуг и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства.
ПК-10	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способы проведения экспертизы и (или) диагностики объектов сервиса <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить экспертизы и (или) диагностики объектов сервиса <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками проведения экспертизы и (или) диагностики объектов сервиса

ПК-12	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методику сквозного контроля качества процесса сервиса, - параметры технологических процессов, - значение и классификацию материальных ресурсов в деятельности организации, - параметры технологических процессов. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять сквозной контроль качества процесса сервиса. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - готовностью к осуществлению сквозного контроля качества процесса сервиса, параметров технологических процессов, используемых материальных ресурсов.
-------	--

5 Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины и формируемых в них профессиональных и общекультурных компетенций

Шифр раздела, темы дисциплины	Наименование раздела, темы дисциплины	Количество часов	Компетенции					общее количество компетенций
			ОК-2	ОК-3	ПК-2	ПК-10	ПК-12	
T1	Консалтинг, основные понятия, принципы, методология	60	+	+	+	+	+	1,7
T2	Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа экономического консалтинга	84	+	+	+	+	+	2,3
Итого:		144						4

6 Тематическое планирование

6.1 Распределение учебных занятий по разделам

Шифр раздела, темы дисциплины	Наименование раздела, темы дисциплины	Количество часов по видам учебных занятий		
		лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
T1	Консалтинг, основные понятия, принципы, методология	2	4	54
T2	Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа экономического консалтинга	4	6	74
Итого		6	10	128

6.2 Содержание лекционных занятий

Тема 1 Консалтинг, основные понятия, принципы, методология

1 Основные понятия и определения консультирования и консультационных услуг

2 Виды консультирования, консультационных услуг и их терминологические особенности

3 Классификация консультационных услуг

4 Научные принципы и современные модели консультирования

5 Качество консультационных услуг: научно-методический подход

Тема 2 Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа экономического консалтинга

1 Организация и управление процесса оказания услуг

2 Финансово – экономические основы сервисной деятельности

3 Планирование деятельности предприятий сервиса

4 Организация контроля качества услуг и продукции

5 Прогнозирование и стратегическое управление

6 Маркетинг организации сферы услуг

6.3 Содержание практических занятий

Тема 1 Консалтинг, основные понятия, принципы, методология

1 Вопросы для обсуждения (доклад)

Тема 2 Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа экономического консалтинга

1. Вопросы для обсуждения (доклад)

6.4 Содержание самостоятельной работы студентов

Шифр СРС	Виды самостоятельной работы студентов (СРС)	Наименование содержание	Трудовое мкость, часы/з.е.	Виды контроля СРС
С1	Углубленное изучение разделов, тем	С1.Т1 Консалтинг, основные понятия, принципы, методология	59/1,6	Опорный конспект глав
		С1.Т2 Анализ деятельности		

	дисциплины лекционного курса	предприятий сервиса, как основа экономического консалтинга		учебника
С2	Подготовка рефератов, семинарским занятиям	С2.Т1 Консалтинг, основные понятия, принципы, методология	60/1,7	Выступление в ходе семинарских занятий, защита рефератов
		С2.Т2 Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа экономического консалтинга		
С3	Подготовка промежуточной аттестации дисциплине (Экзамен)	С3.Т1 Консалтинг, основные понятия, принципы, методология	9/0,2	Экзамен
		С3.Т2 Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа экономического консалтинга		
		Итого:	128/3,5	

7 Фонд оценочных средств

7.1 Оценочные средства

1 Темы рефератов:

1. Возникновение и современное состояние консалтинга в России и в мире.
2. Особенности и перспективы развития консалтинга в России.
3. Использование западных специалистов при консультировании российских клиентов.
4. Современные российские технологии консультирования.
5. Моделирование консалтингового процесса.
6. Место и роль экономического консалтинга в системе консультационных услуг.
7. Качество консалтинговых услуг и его измерение.
8. Содержание деятельности консалтинговых агентств в России.
9. Характеристика рынка консультационных услуг в Российской Федерации.
10. Содержание методики проведения мониторинга социально-экономических процессов.
11. Функции экономического консалтинга в системе планирования, прогнозирования экономических процессов и принятия управленческих решений
12. Становление и развитие экономического консалтинга.
13. Экономический консалтинг в общей системе консультационных услуг.
14. Экономическая социология как методологическая основа формирования концепции экономического консалтинга.

15.Изучение экономической системы общества и исследование экономических ресурсов.

16. Методы сбора данных в изучении экономических структур, процессов и отношений.

17.Экономический консалтинг в системе анализа экономической системы и изучения экономических отношений в обществе.

18.Экономический консалтинг как система социального прогнозирования и управления экономическими процессами.

19.Использование современных информационных технологий в экономическом консалтинге.

20.Управленческие решения в экономической сфере.

2Темы докладов:

1. Проблема развития кадрового консультирования в России.
2. Особенности консалтинговой деятельности в сфере сервиса.
- 3.Современные тенденции и перспективы развития экономического консалтинга в России.
4. Оценка качества консалтинговой деятельности.
5. Особенности процесса консультирования.
6. Консультационная деятельность как деловая услуга.
- 7.Консультирование в области стратегического планирования и управления.
- 8.Консультирование по вопросам осуществления технологических процессов сферы сервиса.
- 9.Консультирование по вопросам контроля качества процесса сервиса.
- 10.Консультирование по вопросам использования материальных ресурсов в сфере сервиса.
- 11.Консультирование по разработке и использованию нормативных документов по качеству, стандартизации и сертификации работ и услуг.
- 12.Сущность экономического консалтинга в системе анализа экономической системы и изучения экономических отношений в обществе..
- 13.Принципы, положенные в основе управления экономическими процессами посредством экономического консультирования?
14. Основные инструменты диагностики экономической ситуации.
15. Модели экономического консалтинга
16. Планирование экономической деятельности.

17. Стратегия развития консалтинговой фирмы.

18. Экономический консалтинг в системе прогнозирования экономических процессов и принятия решений.

3 Тестовые задания:

1. Рост спроса на консультационные услуги в мире за последние 10 лет обусловлен:

- а) возникновением дефицита квалифицированных специалистов;
- б) ростом неопределенности и сложности среды бизнеса;
- в) необходимостью решения налоговых вопросов предприятий;
- г) модой.

2. Клиенты обращаются к консультанту для:

- а) экономии времени;
- б) компенсации недостатка опыта;
- в) получения объективного мнения со стороны;
- г) все вышеперечисленное верно;
- д) правильного варианта ответа не предложено.

3. Преимуществом использования услуг профессиональных консультантов является:

- а) возможность экспертизы;
- б) получение новых идей;
- в) ускорение решения проблем;
- г) все вышеперечисленное верно;
- д) правильного варианта ответа не предложено.

4. В современной рыночной экономике консультирование представляет собой:

- а) отрасль инфраструктуры;
- б) область деятельности;
- в) сферу действий;
- г) направление развития.

5. Консультирование, в ходе которого консультант организует процесс решения профессионально-кадровых проблем и обучает работников организации их самостоятельному решению

- а) по процессу;
- б) по ресурсам;
- в) по задачам.

6. Условием оказания консультационной помощи является:

а) Взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах.

- б) желание консультанта.
- в) желание клиента.
- г) директивное предписание.

7. Основной задачей консультирования являются:

а) Оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления.

- б) обучение клиента.
- в) спасение клиента от банкротства.
- г) управление клиентом.

8.Обобщающие модель действий, необходимых для определения перспективных целей развития социально-экономической системы – это

- а) политика организации
- б) стратегия организации
- в) структура организации
- г) система управления

9.Центральным вопросом деловой оценки при консультировании, является:

- а) подбор экспертов
- б) написание характеристик на оцениваемых
- в) подведение итогов деловой оценки
- г) проведение деловой оценки

10. Экспертное консультирование – это:

- а) консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению;
- б) консультант активно взаимодействует с клиентом;
- в) консультант внедряет свои знания и решения, и обучает клиента.

11. Стратегия консалтинговой фирмы – это:

- а) выбор направлений консультирования на перспективу;
- б) определение сильных и слабых сторон деятельности фирмы;
- в) определение конкурентов и взаимоотношения с ними.

12. Консультирование в области стратегического планирования – это:

- а) выбор стиля руководства;
- б) определение стратегии развития;
- в) оптимизация управления организацией.

13. Консультирование в области маркетинга – это:

- а) консультации по вопросам производства продукции;
- б) консультации по вопросам исследования рынка, с целью обеспечения принятия решений в области сбыта, ценообразования, рекламы и т.д.

14. Сбор данных для проведения диагностики проблем компании-клиента осуществляется путем:

- а) интервьюирования сотрудников компании-клиента.
- б) сбора данных через соответствующие органы госбезопасности без прямого контакта с клиентом.
- в) структурированного анкетирования сотрудников.

15. По результатам диагностики консультант предпринимает следующие действия:

- а) обучение сотрудников компании-клиента новым методам работы, позволяющей повысить ее эффективность.
- б) стратегическое планирование дальнейших действий.
- в) написание итогового отчета.

16. Методами разработки предложений по улучшению деятельности компании-клиента являются:

- а) «Мозговой штурм».
- б) Неупорядоченное перечисление идей.
- в) SWOT-анализ состояния компании-клиента

17. Выберите, какие из приведенных характеристик относятся к процессному консультированию:

- а) Честный и открытый обмен мнениями.
- б) Независимость.
- в) Профессионализм.
- г) Единство консультанта и клиента в понимании сущности и причин возникшей проблемы.

18. Экспертное консультирование — это:

- а) Сбор консультантом информации о клиенте.
- б) Экспертиза состояния клиента, выдача ему результативных рекомендаций и их внедрение.
- в) Научное обоснование консультантом деятельности клиента.

19. Что такое процессное консультирование?

- а) Самостоятельная работа консультанта.
- б) Процесс написания консультантом итогового отчета.
- в) Взаимодействие консультанта с клиентом в процессе решения экономических и управленческих задач.

20. Основным преимуществом внешнего консультирования является:

- а) Консультант всегда «под рукой» у руководителя.
- б) Использование стандартных, унифицированных схем и методик консультирования.
- в) Владение большим количеством информации для проведения аналитических работ в определенной области.

21. Внешние консультанты – это:

а) Независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основе соответствующего договора.

б) Специалисты по экономике и управлению, занятые в штате той или иной организации.

в) Ни один из ответов не является верным.

22. Качество продукции характеризуется группой показателей:

а) показатели назначения, показатели надежности, показатели технологичности, показатели стандартизации;

б) показатели надежности, показатели технологичности, эргономические показатели, эстетические показатели;

в) патентно-правовые показатели, эстетические показатели, показатели назначения, показатели надежности;

г) показатели назначения, показатели надежности, показатели технологичности, эргономические показатели;

д) ни в одном из ответов не отражен полный набор показателей.

23. Качество применяемых материалов является фактором, формирующим:

а) качество бытовой услуги;

б) качество бытового обслуживания;

в) качество выполнения услуги;

г) качество обслуживания клиентов;

д) качество технологии выполнения работ.

24. Планирование деятельности фирмы - это:

а) определение целей фирмы на перспективу;

б) ресурсное обеспечение поставленных целей;

в) контроль за выполнением поставленных целей;

г) способы достижения целей;

д) все вышеперечисленное.

25. Что из перечисленного характеризует планируемые показатели деятельности предприятия:

- 1) объем выручки от реализации продукции (работ, услуг);
- 2) рентабельность деятельности (продаж);
- 3) рентабельность активов;
- 4) фонд заработной платы;
- 5) коэффициент текучести кадров;
- 6) целодневные и внутрисменные потери рабочего времени;
- 7) численность персонала;
- 8) себестоимость продукции (работ, услуг);
- 9) прибыль предприятия;
- 10) структура затрат в себестоимости продукции (работ, услуг);
- 11) уровень квалификации персонала?

а) 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11;

б) 1, 2, 4, 7, 8, 9;

в) 1, 2, 3, 5, 7, 8, 10;

г) 1, 3, 4, 7, 8, 9;

д) 1, 4, 7, 8, 9.

26. Какого конкурентного преимущества позволяет достичь стратегия снижения себестоимости продукции?

а) возможность увеличения резервов при повышении цен на сырье, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты;

б) сокращение числа конкурентов путем ужесточения условий вхождения в отрасль за счет наличия сформировавшихся предпочтений потребителей;

в) хорошие условия для создания имиджа фирмы, заботящейся о потребностях покупателей;

г) возможность получения сверхприбыли за счет монопольно устанавливаемых цен;

д) высокая заинтересованность потребителей в приобретении продукции.

27. Какого конкурентного преимущества позволяет достичь стратегия ориентации на потребность рынка?

а) возможность увеличения резервов при повышении цен на сырье, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты;

б) сокращение числа конкурентов путем ужесточения условий вхождения в отрасль за счет наличия сформировавшихся предпочтений потребителей;

в) хорошие условия для создания имиджа фирмы, заботящейся о потребностях покупателей;

г) возможность получения сверхприбыли за счет монополично устанавливаемых цен;

д) высокая заинтересованность потребителей в приобретении продукции.

28. Какого конкурентного преимущества позволяет достичь стратегия сегментирования рынка?

а) возможность увеличения резервов при повышении цен на сырье, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты;

б) сокращение числа конкурентов путем ужесточения условий вхождения в отрасль за счет наличия сформировавшихся предпочтений потребителей;

в) хорошие условия для создания имиджа фирмы, заботящейся о потребностях покупателей;

г) возможность получения сверхприбыли за счет монополично устанавливаемых цен;

д) высокая заинтересованность потребителей в приобретении продукции.

29. Какого конкурентного преимущества позволяет достичь стратегия внедрения новшеств?

а) возможность увеличения резервов при повышении цен на сырье, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты;

б) сокращение числа конкурентов путем ужесточения условий вхождения в отрасль за счет наличия сформировавшихся предпочтений потребителей;

в) хорошие условия для создания имиджа фирмы, заботящейся о потребностях покупателей;

г) возможность получения сверхприбыли за счет монопольно устанавливаемых цен;

д) высокая заинтересованность потребителей в приобретении продукции.

30. Основной задачей плана реализации продукции, работ, услуг является:

а) определение прибыли предприятия на определенных сегментах рынка;

б) установление оптимального соотношения между потребностями рынка в области конкретных видов продукции, работ, услуг и производственными возможностями предприятия;

в) определение объемов реализации на новых рынках предприятия;

г) определение объемов продукции, работ, услуг предприятия в натуральных измерителях;

д) все ответы верны.

4 Темы НИРС:

1 Современные тенденции и перспективы развития экономического консалтинга в России.

2 Особенности развития сферы сервиса в России.

7.2 Контрольные оценочные средства

Промежуточная аттестация (экзамен)

Завершающим этапом изучения дисциплины является экзамен.

Критериями успешной сдачи экзамена по дисциплине являются:

- усвоение теоретического материала;

- активное участие в практических занятиях; выполнение всех заданий в рамках самостоятельной работы студента; успешное выполнение тестовых заданий.

Целью итогового контроля знаний является комплексная оценка качества усвоения студентами теоретических знаний, уровня сформированности умений и навыков при освоении программы дисциплины за семестр.

По окончании изучения курса студенты обязаны сдать экзамен в строгом

соответствии с учебным планом, а также утвержденной программой. Сроки проведения итогового контроля устанавливаются графиком учебного процесса.

Итоговый контроль проводится в объеме программы учебной дисциплины в устной (письменной) форме. При этом преподавателю на экзамене предоставляется право задавать студенту по программе курса дополнительные вопросы.

Критерии оценки знаний студентов на экзамене:

1. «Отлично» - студент владеет знаниями предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину; самостоятельно, в логической последовательности и исчерпывающе отвечает на все вопросы билета, подчеркивает при этом самое существенное, умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал, выделять в нем главное; решает задачи повышенной сложности; хорошо знает основную литературу и знаком с дополнительно рекомендованной литературой;

2.«Хорошо» - студент владеет знаниями дисциплины почти в полном объеме программы (имеются пробелы знаний только в некоторых, особенно сложных разделах); самостоятельно и отчасти при наводящих вопросах дает полноценные ответы на вопросы билета; не всегда выделяет наиболее существенное, не допускает вместе с тем серьезных ошибок в ответах; умеет решать легкие и средней тяжести ситуационные задачи; знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой;

3.«Удовлетворительно» - студент владеет основным объемом знаний по дисциплине; проявляет затруднения в самостоятельных ответах, оперирует неточными формулировками; в процессе ответов допускаются ошибки по существу вопросов. Студент способен решать лишь наиболее легкие задачи, владеет только обязательным минимумом методов исследований.

4.«Неудовлетворительно» - студент не освоил обязательного минимума знаний предмета, не способен ответить на вопросы билета даже при дополнительных наводящих вопросах экзаменатора.

Оценивается качество устной и письменной речи при выставлении оценки.

Вопросы к экзамену:

1. Этапы становления и развития экономического консалтинга.
2. Место экономического консалтинга в системе консультационных услуг.
3. Методологическая основа формирования концепции экономического консалтинга.
4. Экономическая система общества и исследование экономических ресурсов.
5. Методы сбора данных в изучении экономических структур, процессов и отношений.
6. Модели экономического консалтинга.
7. Экономический консалтинг как инструмент анализа экономической системы и изучения экономических отношений в обществе.
8. Система социального прогнозирования и управления экономическими процессами как элемент экономического консалтинга.
9. Диагностика экономической ситуации и состояния экономической напряженности.
10. Внутреннее и внешнее консультирование.
11. Экономический консалтинг в системе общественных связей и информационно-коммуникационных процессов.
12. Стратегическое планирование.
13. Использование современных информационных технологий в системе регулирования экономических отношений.
14. Разработка и реализация технологии социально-экономического моделирования.
15. Методика проведения мониторинга социально-экономических процессов.

16.Экономический мониторинг как механизм управления экономическими системами и процессами.

17.Экономический консалтинг в системе прогнозирования экономических процессов.

18.Управленческие решения в экономической сфере и экономический консалтинг.

19.Планирование экономической деятельности с помощью консалтинговых агентств.

20.Экономическая деятельность и его место в экономическом консалтинге.

21.Управленческое консультирование в сфере оптимизации структуры и реорганизации организации.

22.Выявление соответствующих сегментов экономического рынка и категорий клиентов в целях обеспечения клиентуры консалтинговых агентств.

23.Методика подготовки и проведения консультаций в экономической сфере.

24.Технология социально-экономического моделирования.

25.Стратегия развития консалтинговой фирмы.

26.Этапы и стадии экономического консалтинга.

27.Информационное воздействие средств массовой информации на формирование рынка консультационных услуг.

28.Консультирование в области стратегического планирования и управления.

29.Консультирование по вопросам осуществления технологических процессов сферы сервиса.

30.Консультирование по вопросам контроля качества процесса сервиса.

31.Консультирование по вопросам использования материальных ресурсов в сфере сервиса.

32.Консультирование по разработке и использованию нормативных документов по качеству, стандартизации и сертификации работ и услуг.

33. Планирование экономической деятельности.

34. Организация работы консалтинговой фирмы и нормативно-правовое обеспечение ее деятельности.

35. Исследование массовых экономических коммуникаций в рамках экономического консалтинга.

8 Образовательные технологии

Шифр раздела, темы дисциплины	Наименование раздела, темы дисциплины	Активные и интерактивные методы и формы обучения	Трудоемкость, часы (кол-во часов по разделу (теме) отводимое на занятия в интерактивной форме)
T1	Консалтинг, основные понятия, принципы, методология	Опережающая самостоятельная работа	2
T2	Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа экономического консалтинга	Проблемная лекция	2
Итого:			4
Интерактивных занятий от объема аудиторных занятий %			25%

9 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

9.1 Основная литература:

1 Просветов Г.И. Консалтинг: задачи и решения: учебно-практическое пособие. – М.- Издательство «Альфа –Пресс», 2011.- 192с.

2 Блинов А.О. Управленческое консультирование: Учебник для магистров/ А.О.Блинов, В.А.Дресвянников. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.-212с.

3. М. В. Виноградова, З. И. Панина. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса: учебное пособие. 8-е изд. – М: Дашков и Ко, 2013. – 448с.

4. Казакевич Т. А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: учебное пособие. - СПб: ИЦ Интермедия, 2013. – 186 с. - режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/>

5. Блюмин А. М. Информационный консалтинг. Теория и практика консультирования: учебник.- М.: Дашков и Ко, 2012.- 366с. режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/>

9.2 Дополнительная литература:

1. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса : учебное пособие / О.Н.Гукова. – М.:Форум, 2012. – 160с.

2. Шестакова Е.В. Кадровый консалтинг и аудит: учебное пособие / Е.В. Шестакова, Р.М. Прытков; Оренбургский гос.ун-т.- Оренбург: ОГУ, 2013.- 199с. - режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>

3. Балаева О. Н. Управление организациями сфер услуг: учебное пособие / Балаева О. Н. , Предводителева М. Д. – М.: Изд. Дом ГОс.ун-та- Высшей школы экономики, 2010. – 155с. .- режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/>

4. Соколова М.М. Управленческое консультирование: Учебное пособие.- М.:ИНФРА – М, 2012. -215с.

5. Васильев Г. А. , Деева Е. М. Управленческое консультирование: учебное пособие – М.: Юнити-Дана, 2012.- 256с. режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/>

10. Материально - техническое обеспечение дисциплины:

1. Применение мультимедийной технологии