

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

Кафедра математики и прикладной информатики

Председатель Ученого Совета  
 Курганского филиала  
 СУП ВО «АТМО»  
 В.Г.Роговая  
 от 27.11.2017 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### «Консалтинговое обеспечение предпринимательской деятельности»

Направление подготовки : 43.03.01 «Сервис»

Форма обучения: заочная

Цикл дисциплин: Б1.В.ДВ.14.1

Трудоемкость дисциплины (з.е./ ч.) 2/72

Вид учебной работы	Часы	Курсы				
		I	II	III	IV	V
Аудиторные занятия (всего), в том числе:	8					8
Лекции	2					2
Лабораторные работы						
Практические занятия:	6					6
Из них: текущий контроль (тестирование, коллоквиум) (ТК)						
% интерактивных форм обучения от аудиторных занятий по дисциплине	25%					25%
Переаттестация (для СФО)						
Самостоятельная работа (всего), в том числе:	60					60
Курсовая работа: (КР)						
Курсовой проект: (КП)						
Контрольная работа						
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен):	Зачет 4					Зачет 4
Общая трудоемкость дисциплины	2/72					2/72



СВЕДЕНИЯ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

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

Программа перекаботана в  
связи с принятым ФГОС ТО 430301  
Сервис

Протокол заседания кафедры № 5 от « 10 » декабря 2015г.

Заведующий кафедрой  
Косовских С.В. / С.Маслов /

Рабочая программа утверждена на 2016 / 2017 учебный год со следующими изменениями:

Программа пересмотрена и утверждена на  
2016-2017 учебный год в связи с изменением  
списка дополнительной литературы.

Протокол заседания кафедры № 2 от « 8 » сентября 2016г.

Заведующий кафедрой  
С.Маслов / Косовских С.В. /

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 разработала:

Старший преподаватель кафедры МиПИ  /Ищенко Н.В./

Программа утверждена на заседании кафедры «МиПИ»

Протокол №5 «10» декабря 2015 г.

Заведующий кафедрой  
к.ф.-м.н., доцент



/С.В.Косовских /

## 1 Место дисциплины в структуре ООП ВО: Б1.В.ДВ.14.1

Дисциплина «Консалтинговое обеспечение предпринимательской деятельности» относится к дисциплинам по выбору вариативной части цикла Б1 Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению «Сервис» (бакалавриат).

Изучение данной дисциплины опирается на знания, полученные в ходе освоения таких дисциплин как менеджмент в сервисе, консалтинг в отраслях и сферах деятельности, основы предпринимательской деятельности в сервисе.

## 2 Цели и задачи освоения дисциплины

Цели:

- сформировать целостное представление об особенностях консалтинговой поддержки предпринимательской деятельности;
- познакомить со спецификой формирования управляющего блока системы.

Задачи:

- дать необходимые теоретические знания об особенностях консалтинг-менеджмента;
- научить формам оказания поддержки при формировании управляющего блока системы предпринимательской деятельности;
- привить навыки работы в контактной зоне с потребителем, консультирования, согласования вида, формы и объема оказания услуг в сфере консультирования предпринимательской деятельности.

## 3 Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общепрофессиональных, профессиональных и общекультурных компетенций: ОК-3, ОК-5, ОК-7, ОПК-1, ОПК-3, ПК-8, ПК-9, ПК-11.

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать: основные термины и понятия изучаемых разделов курса.

Уметь: формулировать и доказывать основные результаты этих разделов.

Владеть: навыками решения типовых заданий с применением изучаемого теоретического материала.

4 Образовательные результаты освоения дисциплины, соответствующие определенным компетенциям

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

1) знать:

Индекс компетенции (ОК, ПК)	Образовательный результат (указывается формируемые образовательные результаты в рамках соответствующих компетенций)
ОК-3	- способы и особенности коммуникаций в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия
ОК-5	- научные основы организации труда, способы оценки результатов своей деятельности
ОК-7	- основы здорового образа жизни и профилактики заболеваний; - методы и средства познания, обучения и самоконтроля при приобретении новых знаний и умений, развития социальных и профессиональных компетенций, сохранения своего здоровья, нравственного и физического самосовершенствования.
ОПК-1	-основные задачи профессиональной деятельности; - информационно-коммуникационные технологии; -основные требования информационной безопасности; основные методы, способы и средства получения, хранения, переработки информации.
ОПК-3	- этапы организации процесса сервиса, выбора ресурсов и средств с учетом требований потребителя.
ПК-8	- этнокультурные, исторические и религиозные традиции различных групп потребителей
ПК-9	- основные психологические особенности потребителя
ПК-11	- особенности работы в контактной зоне с потребителем, этапы консультирования, согласования форм и объемов процесса сервиса

## 2) уметь:

Индекс компетенции (ОК, ПК)	Образовательный результат (указывается формируемые образовательные результаты в рамках соответствующих компетенций)
ОК-3	- устанавливать коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия
ОК-5	- на научной основе организовать свой труд, оценить результаты своей деятельности
ОК-7	- вести здоровый образ жизни и осуществлять профилактику заболеваний; - применять методы и средства познания, обучения и самоконтроля при приобретении новых знаний и умений, развития социальных и профессиональных компетенций, для сохранения своего здоровья, нравственного и физического самосовершенствования
ОПК-1	- решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности, использовать различные источники информации по объекту сервиса.

ОПК-3	- организовать процесс сервиса, выбора ресурсов и средств с учетом требований потребителя.
ПК-8	- диверсифицировать сервисную деятельность в соответствии с этнокультурными, историческими и религиозными традициями различных групп потребителей
ПК-9	- выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности
ПК-11	- работать в контактной зоне с потребителем, консультировать, согласовывать формы и объемы процесса сервиса

### 3) владеть:

Индекс компетенции (ОК, ПК)	Образовательный результат (указывается формируемые образовательные результаты в рамках соответствующих компетенций)
ОК-3	- навыками установления коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия
ОК-5	-навыками научной организации своего труда, оценки результатов своей деятельности, навыками самостоятельной работы
ОК-7	- навыками ведения здорового образа жизни и осуществления профилактики заболеваний; - навыками применения методов и средств познания, обучения и самоконтроля при приобретении новых знаний и умений, развития социальных и профессиональных компетенций, сохранения своего здоровья, нравственного и физического самосовершенствования
ОПК-1	- навыками решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности, использования различных источников информации по объекту сервиса.
ОПК-3	- навыками организации процесса сервиса, выбора ресурсов и средств с учетом требований потребителя.
ПК-8	- навыками диверсификации сервисной деятельности в соответствии с этнокультурными, историческими и религиозными традициями различных групп потребителей
ПК-9	- навыками определения и учета основных психологических особенностей потребителя в процессе сервисной деятельности
ПК-11	- навыками работы в контактной зоне с потребителем, консультирования и согласования форм и объемов процесса сервиса

## 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			
			общекультурные	общепрофессиональные	профессиональные	общее количество компетенций

			ОК-3	ОК-5	ОК-7	ОПК-1	ОПК-3	ПК-8	ПК-9	ПК-11	
P1	Консалтинговая поддержка бизнеса	33	+	+	+	+	+	+	+	+	0,92
P2	Формирование управляющего блока системы	39	+	+	+	+	+	+	+	+	1,08
Итого:		72									2

## 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
P1	Консалтинговая поддержка бизнеса	1	2	30
P2	Формирование управляющего блока системы	1	4	34
Итого		2	6	64

### 6.2 Содержание лекционных занятий

#### Раздел 1. Консалтинговая поддержка бизнеса

Тема 1. Консалтинг-менеджмент. Развитие консалтинга в России. Субъекты, виды и объекты консультирования. Преимущества и недостатки российских и зарубежных консультантов. Формы профессиональных услуг, связанных с консалтингом. Эффективное использование консультационных услуг.

Тема 2. Организация консультирования. Принципы консультационной деятельности. Требования к консультанту. Привлечение клиентов. Организация консультационного проекта. Цена консультационной услуги. Области консультационной деятельности: индивидуальное консультирование, консультирование в международной деятельности, консультирование в бытовой деятельности.

#### Раздел 2. Формирование управляющего блока системы

Тема 1. Помощь в повышении роли общего менеджмента. Краткая характеристика структуры общего менеджмента. Формирование общей

стратегии. Понимание общей стратегии. Миссия организации. Стратегические цели организации. Принципы целеполагания. Содержание стратегии организации. Виды стратегий. Процедура реализации стратегии. Моделирование корпоративной культуры компании. Формирование основных корпоративных ценностей. Построение эффективного механизма делегирования полномочий и ответственности. Создание эффективной системы поддержки персонала.

Тема 2. Содействие в развитии маркетинга. Разработка маркетинговой стратегии. Краткое содержание маркетинговой стратегии. Ситуационный анализ: значение и методика проведения. Разработка маркетинговых целей. Формирование маркетинговых стратегий. Технология исследования рынка. Проведение стратегической сегментации рынка. Стратегия по отношению к потребителям и конкурентам.

Тема 3. Активизация внимания к проблемам кадрового менеджмента. Обновление содержания кадровой стратегии компании. Определение основных целей кадровой политики. Анализ внешних факторов. Анализ сильных и слабых сторон кадровой политики компании. Определение основных путей достижения целей кадровой политики. Формирование атмосферы синергизма в компании. Управление организационными изменениями. Создание системы поддержки и развития персонала. совершенствование системы мотивации работников. Построение эффективного механизма оценки работников.

Тема 4. Поддержка в создании системы финансового менеджмента. Роль финансового менеджмента и финансовой информации. Финансовый менеджмент и бухгалтерский учет. Группы пользователей и структура финансовой информации. Разработка стратегии доходов. Классификация доходов. Отчет о прибылях и убытках. Балансовый отчет. Прогноз движения денежных средств. Формирование стратегии затрат. Структура затрат. Калькуляция затрат. Анализ безубыточности. Роль бизнес-планирования в организации эффективного стратегического управления. Важность и значение бизнес-плана. Маркетинговый план. Финансовый план.

### 6.3 Содержание практических занятий

#### **Раздел 1.** Консалтинговая поддержка бизнеса

Тема 1. Консалтинг-менеджмент

Тема 2. Организация консультирования

#### **Раздел 2.** Формирование управляющего блока системы



Тема 1. Помощь в повышении роли общего менеджмента

Тема 2. Содействие в развитии маркетинга

Тема 3. Активизация внимания к проблемам кадрового менеджмента

Тема 4. Поддержка в создании системы финансового менеджмента

#### 6.4 Содержание самостоятельной работы студентов

Шифр СРС	Виды самостоятельной работы студентов (СРС)	Наименование и содержание	Трудоемкость, часы	Виды контроля СРС
1	2	3	4	5
С1	Углубленное изучение разделов курса	С1. Р1 Консалтинговая поддержка бизнеса	0,17/6	Защита рефератов
		С1. Р2 Формирование управляющего блока системы	0,22/8	Доклады
С2	Аудиторная текущая самостоятельная работа	С2. Р1 Консалтинговая поддержка бизнеса	0,06/2	Работа в группах малого состава
		С2. Р2 Формирование управляющего блока системы	0,06/2	Работа в группах переменного состава
С3	Подготовка к аудиторным занятиям (работа с учебной литературой, практические и лабораторные занятия, текущий и рубежный контроль)	С3. Р1 Консалтинговая поддержка бизнеса	0,14/5	Реферат
		С3. Р2 Формирование управляющего блока системы	0,19/7	Подготовка доклада
С4	Подготовка к промежуточной аттестации по дисциплине, защита курсовой (экзамен)	С4. Р1 Консалтинговая поддержка бизнеса	0,47/17	Зачет
		С4. Р2 Формирование управляющего блока системы	0,47/17	Зачет
Итого			1,78/64	зачет

### 7 Фонд оценочных средств

#### 7.1 Оценочные средства

##### Рефераты

1. Проблемы, решаемые российскими консультантами
2. Договор на консалтинговые услуги
3. Особенности работы с консультантом
4. Оценка результатов работы консультанта
5. Экономическая природа бизнеса

6. Организационная природа бизнеса
7. Акционерные компании как наиболее эффективная форма организации бизнеса
8. Оценка эффективности бизнеса
9. Бизнес и менеджмент: диалектика отношений
10. Значение инфраструктуры менеджмента
11. Персонализация системы менеджмента, или модель современного менеджера
12. Содержание и роль консалтинга
13. Консалтинговый цикл
14. Корпоративные ценности
15. Источники информации для анализа бизнес-плана

## 7.2 Контрольные оценочные средства

### 7.2.1 Вопросы к зачету

1. Развитие консалтинга в России.
2. Субъекты, виды и объекты консультирования.
3. Преимущества и недостатки российских и зарубежных консультантов.
4. Формы профессиональных услуг, связанных с консалтингом.
5. Эффективное использование консультационных услуг.
6. Принципы консультационной деятельности.
7. Требования к консультанту. Привлечение клиентов.
8. Организация консультационного проекта.
9. Цена консультационной услуги.
10. Области консультационной деятельности.
11. Краткая характеристика структуры общего менеджмента.
12. Стратегические цели организации.
13. Моделирование корпоративной культуры компании.
14. Создание эффективной системы поддержки персонала.
15. Разработка маркетинговой стратегии.
16. Технология исследования рынка.
17. Обновление содержания кадровой стратегии компании.
18. Создание системы поддержки и развития персонала. совершенствование системы мотивации работников.
19. Построение эффективного механизма оценки работников.
20. Роль финансового менеджмента и финансовой информации.
21. Финансовый менеджмент и бухгалтерский учет.
22. Разработка стратегии доходов.
23. Отчет о прибылях и убытках.
24. Прогноз движения денежных средств.
25. Формирование стратегии затрат.

## 26. Роль бизнес-планирования в организации эффективного стратегического управления.

### 7.2.2 Система оценки

#### Система оценки к зачету

Оценка «зачтено» выставляется в том случае, если студент демонстрирует:

- умение анализировать материал;
- правильные ответы на вопросы, знание основных характеристик раскрываемых категорий в рамках рекомендованного учебниками и положений, данных на лекциях;
- знание основных понятий;
- в рассуждениях и обоснованиях нет существенных ошибок.

Оценка «незачтено» выставляется в том случае, если студент демонстрирует:

- значительные пробелы в знаниях основного программного материала;
- принципиальные ошибки в ответе на вопросы экзаменационного билета;
- незнание теории и практики.

## 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)
P1	Консалтинговая поддержка бизнеса	Работа в малых группах	1
P2	Формирование управляющего блока системы	Работа в группах, поисковый метод	1
Итого:			2
Интерактивных занятий от объема аудиторных занятий %			25%

## 9 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

### 9.1 Основная литература:



1. Бариленко В.И. Основы бизнес-анализа: учебное пособие / В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Р.П. Булыга; под ред. В.И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2014. – 272 с.

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. Калянов Г.Н. Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе. Учебник для вузов. – М.: Горячая линия – Телеком, 2011. – 210 с.

## 9.2 Дополнительная литература:

1. Ивлев В.А., Попова Т.В Реорганизация деятельности предприятий: от структурной к процессной организации. – М.: Научтехлитиздат, 2000.

2. Лабутин К.М. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг. – М.: Лаборатория Книги, 2010. – 96 с.

3. Мазур И.И. и др. Реструктуризация предприятий и компаний: Справочное пособие. – М.: Высш. шк., 2000.

4. Попов В.М. Бизнес-планирование: учебно-практическое пособие / В.М. Попов, С.И. Ляпунов, И.Ю. Криночкин, Т.А. Воронова. – М.: КНОРУС, 2009. – 480 с.

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

6. Ткалич А.И. Консалтинговый сервис: Учебное пособие для вузов. – М.: Альфа-М, 2007. – 208 с.

10 Материально-техническое обеспечение дисциплины:  
Мультимедийный проектор, интерактивная доска