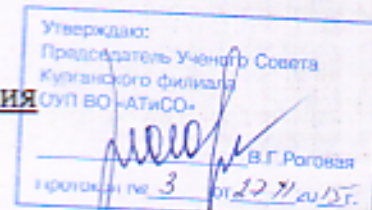


Образовательное учреждение профсоюзов
 высшего образования
 «Академия труда и социальных отношений»
 Курганский филиал

Кафедра экономики и управления



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Технико-экономический консалтинг

Направление подготовки : 43.03.01 «Сервис»

Форма обучения: заочная

Цикл дисциплин: Б1.В.ДВ.18.1

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

Вид учебной работы	Часы	Курс				
		1	2	3	4	5
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%
Самостоятельная работа (всего), в том числе:	60					60
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен):	4 (зачет)					4 (зачет)
Общая трудоемкость дисциплины	72					72

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 «23» сентября 2015 г.

Заведующий кафедрой  /А.В. Дудник/

1 Место дисциплины в структуре ООП ВО:

Дисциплина «Технико-экономический консалтинг» относится к дисциплинам цикла Б1, входит в его вариативную часть (Б1.В. ДВ.18.1).

Цели и задачи дисциплины

Целью курса «Технико-экономический консалтинг» является привитие студентам знаний, умений и навыков в сфере технико-экономических консультационных услуг.

Задачи курса:

- определение места и роли технико-экономического консалтинга в системе консультационных услуг;
- привитие умений диагностировать экономическую ситуацию и устранять или смягчать экономические конфликты, проводить мониторинг социально-экономических процессов;
- определение места технико-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 технико-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 технико-экономической сфере.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

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

- готовностью разрабатывать технологии процесса сервиса, развивать системы клиентских отношений с учетом требований потребителя (ОПК-2);

- готовностью организовать процесс сервиса, проводить выбор ресурсов и средств с учетом требований потребителя (ОПК-3).

- готовностью к организации контактной зоны предприятия сервиса (ПК-1);

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

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих профессиональных компетенций: ОК-2, ОПК-2, ОПК-3, ПК-1, ПК-3, ПК- 12.

4 Образовательные результаты освоения дисциплины, соответствующие определенным компетенциям

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

ОК – Общекультурные компетенции

Индекс компетенции (ОК)	Образовательный результат (указывается формируемые образовательные результаты в рамках соответствующих компетенций)
ОК-2	Знать: - базовые положения математики, естественных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач, Уметь: - применять базовые положения математики, естественных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач Владеть:

	- навыками использования базовых положений математики, естественных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач.
--	---

ОПК – Общепрофессиональные компетенции

Индекс компетенции (ОК)	Образовательный результат (указывается формируемые образовательные результаты в рамках соответствующих компетенций)
ОПК-2	Знать: - методы исследовательской деятельности Уметь: - использовать методы исследовательской деятельности в работе над инновационными проектами, Владеть: - навыками использования методов исследовательской деятельности в работе над инновационными проектами.
ОПК-3	Знать: - технологию процесса сервиса, - ресурсы и технические средства для реализации технологического процесса, Уметь: - обосновать и разработать технологию процесса сервиса, - выбрать ресурсы и технические средства для реализации технологии процесса сервиса. Владеть: - методами и приемами разработки технологии процесса сервиса, - навыками выбора ресурсов и технических средств для реализации технологии процесса сервиса.

ПК- Профессиональные компетенции

Индекс компетенции (ПК)	Образовательный результат (указывается формируемые образовательные результаты в рамках соответствующих компетенций)
ПК-1	Знать: - особенности организации контактной зоны предприятий сервиса; Уметь: - быть готовым к организации контактной зоны предприятия сервиса; Владеть: - навыками организации контактной зоны предприятия сервиса.
ПК-3	Знать: - научно-техническую информацию отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности, Уметь: - применять научно-техническую информацию отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности, Владеть: - навыками применения научно-технической информации отечественного и зарубежного опыта в сервисной деятельности.

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	ОПК-2	ОПК-3	ПК-1	ПК-3	ПК-12	
T1	Консалтинг, основные понятия, принципы, методология	36	+	+	+	+	+	+	1
T2	Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа технико-экономического консалтинга	36	+	+	+	+	+	+	1
	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
T1	Консалтинг, основные понятия, принципы, методология	1	3	32
T2	Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа технико-экономического консалтинга	1	3	32
Итого		2	6	64

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. Классификация консультационных услуг

3 Научные принципы и современные модели консультирования. Качество консультационных услуг: научно-методический подход

Тема 2 Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа технико-экономического консалтинга

1 Организация и управление процесса оказания услуг

2 Финансово – экономические основы сервисной деятельности

3 Планирование деятельности предприятий сервиса

4 Организация технической подготовки производства

5 Организация и управление качеством услуг и продукции

6 Организация и управление инновационной деятельностью предприятия

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 технико-экономического консалтинга

1. Вопросы для обсуждения (доклад)

6.4 Содержание самостоятельной работы студентов

Шифр СРС	Виды самостоятельной работы студентов (СРС)	Наименование содержание	Трудовые часы/з.е.	Виды контроля СРС
----------	---	-------------------------	--------------------	-------------------

С1	Углубленное изучение разделов, тем дисциплины лекционного курса	С1.Т1 Консалтинг, основные понятия, принципы, методология	30/0,8	Опорный конспект глав учебника
		С1.Т2 Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа технико-экономического консалтинга		
С2	Подготовка рефератов, семинарским занятиям	С2.Т1 Консалтинг, основные понятия, принципы, методология	30/0,8	Выступление в ходе семинарских занятий, защита рефератов
		С2.Т2 Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа технико-экономического консалтинга		
С3	Подготовка промежуточной аттестации дисциплине (Зачет)	С3.Т1 Консалтинг, основные понятия, принципы, методология	4/0,2	Зачет
		С3.Т2 Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа технико-экономического консалтинга		
Итого:			64/1,8	

7 Фонд оценочных средств

7.1 Оценочные средства

7.1.1 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 технико-экономического консалтинга.

13. Техничко-экономический консалтинг в общей системе консультационных услуг.

14. Использование современных информационных технологий в технико-экономическом консалтинге.

15. Изучение экономической системы общества и исследование экономических ресурсов.

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

17. Техничко-экономический консалтинг в системе анализа экономической системы и изучения экономических отношений в обществе.

18. Техничко-экономический консалтинг как система социального прогнозирования и управления экономическими процессами.

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

7.1.2. Темы докладов:

1. Основные инструменты диагностики экономической ситуации.
2. Особенности консалтинговой деятельности в сфере сервиса.
3. Современные тенденции и перспективы развития технико-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. Инновационные проекты в технико-экономическом консалтинге

15. Модели экономического консалтинга

16. Планирование деятельности предприятий сервиса.

17.Стратегия развития консалтинговой фирмы.

18.Организация технической подготовки производства предприятий сервиса.

7.1.3 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:

выручки от реализации продукции (работ, услуг);
деятельности (продаж);

1) объем

2) рентабельность

3) рентабельность активов;

4) фонд заработной платы;

5) коэффициент текучести кадров;

б) 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 монопольно 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 монопольно 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 технико-экономического консалтинга в России.

2 Особенности развития сферы сервиса в России.

7.2 Контрольные оценочные средства

Промежуточная аттестация (зачет)

Завершающим этапом изучения дисциплины является зачет. Критериями успешной сдачи зачета 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 зачет 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 зачете предоставляется право задавать студенту по программе курса дополнительные вопросы.

Критерии оценки итоговых знаний студента складываются из следующих показателей:

- деловой активности студента в процессе работы на лекциях и семинарских занятиях;
- соблюдением дисциплины студентов в течение учебного семестра;
- качества работы во время изучения дисциплины;
- качества и полноты ответов на зачете.

Критерии оценки знаний студентов на зачете:

1. Оценка «зачтено» выставляется студенту, который
 - прочно усвоил предусмотренный программный материал;
 - правильно, аргументировано ответил на все вопросы, с приведением примеров;
 - показал глубокие систематизированные знания, владеет приемами рассуждения и сопоставляет материал из разных источников: теорию связывает с практикой, другими темами данного курса, других изучаемых предметов
 - без ошибок выполнил практическое задание.

2. Оценка «не зачтено» Выставляется студенту, который не справился с 50% вопросов и заданий билета, в ответах на другие вопросы допустил существенные ошибки. Не может ответить на дополнительные вопросы, предложенные преподавателем. Целостного представления о взаимосвязях, компонентах, этапах развития культуры у студента нет.

Оценивается качество устной и письменной речи при выставлении оценки.

Вопросы к зачету:

1. Этапы становления и развития технико-экономического консалтинга.
2. Место технико-экономического консалтинга в системе консультационных услуг.
3. Методологическая основа формирования концепции технико-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 процессе производства сферы услуг..
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.Технико-экономический консалтинг в системе прогнозирования экономических процессов.

18.Управленческие решения в экономической сфере и технико-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 технико-экономического консалтинга.

27.Применение инновационных проектов в технико-экономическом консалтинге.

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	1
T2	Анализ деятельности предприятий сервиса, как основа технико-экономического консалтинга	Проблемная лекция	1
Итого:			2
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 М. В. Виноградова, З. И. Панина. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса: учебное пособие. 8-е изд. – М: Дашков и Ко, 2013. – 448с.

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

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

5. Кужева С. Н. Производственный менеджмент: учебное пособие/ С.Н.Кужева .- Омск.:Омский государственный университет, 2011.- 172с. 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. , Предводителя 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/>

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

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

10. Материально - техническое обеспечение дисциплины:

1. Применение мультимедийной технологии