

Аннотация
к рабочей программе дисциплины «Менеджмент-консалтинг»
Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
(профиль «Логистика»)

1. Цели освоения дисциплины

Целью преподавания дисциплины является формирования представления о состоянии, проблемах и перспективах эффективного использования услуг профессиональных консультантов; формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков по вопросам организации и осуществления менеджмент-консалтинга, необходимых для правильной ориентации в вопросах оказания консультационных услуг и подбора консалтинговых организаций.

Задачи курса:

- ознакомление с сущностью и содержанием консультационной деятельности;
- обучение теории и практике проведения управленческого консультирования с использованием профессиональных консультантов;
- закрепление знаний и развитие навыков по практическому консультированию.

2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы (ОПОП)

Дисциплина входит в базовую часть профессионального цикла и является дисциплиной по выбору. Студентам для освоения дисциплины «Менеджмент-консалтинг» желательно иметь знания по следующим дисциплинам:

1. Теория менеджмента
2. Маркетинг
3. Методы принятия управленческих решений
4. Экономика организаций
5. Финансы предприятий

Студентами, изучившими дисциплину «Менеджмент-консалтинг», приобретаются знания, которые могут быть полезными в их будущей профессиональной деятельности для работы на управляющих должностях на предприятиях различных форм деятельности.

Дисциплина «Менеджмент-консалтинг» взаимосвязана с другими образовательными компонентами подготовки бакалавров, такими как:

1. Стратегический менеджмент;
2. Бизнес-планирование;
3. Управление проектами;
4. Теория и практика конкуренции.

Взаимосвязи проявляются в том, что каждая из дисциплин, с разных точек зрения, исследует проблемы и специфику деятельности предприятий в современных конкурентных экономических условиях.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины «Менеджмент-консалтинг» формируются элементы следующих общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций:

- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);
- владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности (ОПК-1);
- способность находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений (ОПК-2);

- способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия (ОПК-3);

- способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений (ПК-5).

В результате освоения учебной дисциплины «Менеджмент-консалтинг» обучающийся должен:

Знать:

- современные социально-значимые явления, события, процессы в области экономики и менеджмента;

- лучшие практики зарубежного и отечественного управления.

Уметь:

- находить организационно-управленческие и экономические решения, разрабатывать алгоритмы их реализации;

- выявлять проблемы, определять цели,

- оценивать альтернативы, выбирать оптимальный вариант решения,

- оценивать результаты и последствия принятого управленческого решения.

Владеть:

- основными методами количественного анализа и моделирования,

- методами проектирования организационных коммуникаций;

- современными методами управления проектом, направленными на своевременное получение качественных результатов.

Рабочая программа дисциплины предусматривает изучение следующих тем:

Тема 1. Сущность и содержание консультационной деятельности.

Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данной специальности. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Виды консультационных услуг. Характерные черты менеджмент-консалтинга и основные этапы его развития.

Тема 2. Субъекты, объекты и виды управленческого консультирования.

Понятие консультанта и клиента. Критерии профессионализма консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Основные причины обращения клиентской организации к консультантам. Обоснование решения о приглашении консультантов. Виды консультирования. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования.

Тема 3. Процесс управленческого консультирования.

Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика. Стадии и этапы управленческого консультирования. Первый контакт с клиентом и формирование коммерческого предложения. Диагностика. Установление обратной связи с клиентом. Планирование действий. Поиск альтернативных вариантов действий и предложения по их осуществлению. Внедрение консультационного проекта.

Контроль за реализацией консультационного проекта. Обучение персонала клиента работе в новых условиях. Завершение работы над проектом и обсуждение планов будущего сотрудничества.

Тема 4. Оформление консультант-клиентского сотрудничества.

Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги. Принципы организации консультант-клиентских отношений. Профессиональная этика в

консультационной деятельности. Виды консультационных организаций. Выбор консультанта. Организация выполнения консультационных работ. Содержание завершающего консультационного отчета.

Тема 5. Ролевая природа управленческого консультирования.

Основные и вспомогательные роли и их связь с типом поведения консультанта. Модели консультирования. Выбор роли в зависимости от потребностей клиента. Методы воздействия на систему клиента.

Тема 6. Российский рынок консультационных услуг.

Характеристика российских консультационных организаций. Спрос и предложение на российском рынке консультационных услуг. Структура консультационных услуг, сложившаяся на российском рынке. Преимущества и недостатки использования зарубежных консультантов в России.