

РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Составлен в соответствии с государственными требованиями к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по указанным направлениям и Положением «Об УМКД РАУ».

Институт: Экономика и Бизнеса

Кафедра: Управления и бизнеса

Автор: к.э.н., старший преподаватель Мкртчян Нарина Григорьевна

УТВЕРЖДАЮ:



Директор института
Ж.Б. Арамян

“18” июля 2023г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Дисциплина: Б1.В.ДВ.01.26 «Управленческий консалтинг»

Направление: 38.03.02 Менеджмент

ЕРЕВАН

1. Аннотация

В современном обществе наблюдается рост спроса на консалтинговые услуги. Услуги по вопросам управления, предоставляемые консультантами, могут варьировать в различных секторах и регионах. Последние тенденции на этом рынке иллюстрируют, какой уровень воздействия менеджмент-консультанты имеют на своих клиентов и наоборот, как клиенты могут воздействовать на консалтинговые компании. В этом бизнесе самый большой риск для любого консультанта - репутационный риск.

Консультанты по управлению являются поставщиками услуг, которые помогают менеджерам организаций в достижении организационных целей, путем решения управленческих и бизнес-проблем.

Знание основных методов и моделей консультирования, а также уровень понимания того, как консалтинговый рынок функционирует, даст возможность работать более эффективно в изменяющихся условиях.

Связь с другими дисциплинами: управленческий консалтинг, в координации с маркетингом, менеджментом, стратегическим менеджментом и рядом других дисциплин, обеспечивает необходимый набор базовых знаний, которыми нужно владеть, для того, чтобы поставлять эффективные и отличительные услуги в различных отраслях.

2. Учебная программа

2.1. Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины - обеспечить студенту как теоретические, так и практические знания по управленческому консалтингу, предоставить информацию о текущих тенденциях этого бизнеса и наиболее важных проблемах, с которыми сталкиваются практики, работающие на этом рынке, а также помочь студентам сформировать высокий уровень понимания рынка, и на основе практических и теоретических знаний, предоставить необходимую базу для применения полученных знаний.

Компетенции:

- УК-11 Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности
- ОПК-3 Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия;
- ПК-16 владением навыками оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и

- прогнозирование с учетом роли финансовых рынков и институтов
- ПК-20 Индекс Содержание Тип
- ПК-20 владением навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур ПК

2.2. Требования к уровню освоения содержания дисциплины

После завершения программы студенты должны сформировать всесторонние знания о роли управленческого консалтинга в стратегическом развитии бизнеса и актуальных проблемах рынка, должны быть в состоянии предлагать решения существующих проблем и иметь глубокое понимание того, как функционирует рынок и какие решения бизнес-проблем нужно предоставлять клиентам. Также студенты должны уметь осуществлять оценку компании и предоставлять решения для бизнеса.

2.3. Таблица трудоемкости дисциплины и видов учебной работы

Курс «Управленческого консалтинга» рассчитан на один семестр. В конце семестра студенты сдают зачет.

Виды учебной работы	Всего часов	Количество часов по семестрам			
		1 сем.	_2_ сем.	_3_ сем.	_4_ сем.
1. Общая трудоемкость изучения дисциплины по семестрам , в т. ч.:	36			36	
1.1. Аудиторные занятия, в т. ч.:	36			36	
1.1.1. Лекции	18			18	
1.1.2. Практические занятия, в т. ч.	18			18	
1.1.2.1. Обсуждение прикладных проектов					
1.1.2.2. Кейсы					
1.1.2.3. Деловые игры, тренинги					
1.1.3. Семинары					
1.1.4. Лабораторные работы					
1.1.5. Другие виды аудиторных занятий					
1.2. Самостоятельная работа					
2. Консультации					
3. Письменные домашние задания					
4. Контрольные работы					
5. Курсовые работы					
6. Эссе и рефераты					

7.	Расчетно-графические работы				
8.	Другие методы и формы занятий **				
9.	Форма текущего контроля (указать)*	Устный опрос			Устный опрос
10.	Форма промежуточного контроля (указать)*	Устный опрос/инд видуаль ное письмен ное задание			Устный опрос/индив идуальное письменное здание
11.	Форма итогового контроля: Экзамен/Зачет	Зачет			Зачет

2.4. Содержание дисциплины

2.4.1. Тематический план и трудоемкость аудиторных занятий (модули, разделы дисциплины и виды занятий) по учебному плану

Разделы и темы дисциплины	Всего (ак. часов)	Лекции(ак. часов)	Практ. Занятия (ак. часов)	Семина- ры (ак. часов)	Лабор. (ак. часов)	Другие виды занятий (ак. часов)
Тема 1. Исторический экскурс в индустрию консалтинга	4	2		2		
Тема 2. Специальные аспекты консультационной деятельности 2.1 Консультирование по вопросам управления персоналом; 2.2 Консультирование по вопросам финансовой деятельности организации; 2.3 Консультирование по управлению маркетингом и инновациям.	8	4		4		
Тема 3. Профессия консультанта, услуги	4	2		2		
Тема 4. Сети и Ассоциации. Интеграционные процессы на рынке консалтинговых услуг	4	2		2		
Тема 5. Консалтинговая индустрия в Армении (история развития и современные тенденции)	8	4		4		

Тема 6. Бизнес-планирование	4	2		2		
Тема 7. Навыки ведения переговоров	4	2		2		
ИТОГО	36	18		18		

2.4.2. Содержание разделов и тем дисциплины

Тема 1. Исторический экскурс в индустрию консалтинга

В этой главе студентам предоставится информация о истории формирования консалтинговой индустрии и современных тенденциях развития управленческого консалтинга.

Тема 2. Специальные аспекты консультационной деятельности

В этой главе студентам предоставят информацию о консультировании по вопросам управления персоналом, финансовой деятельности предприятия, а также информацию о консультировании по вопросам маркетинга и управлению инновациями.

Тема 3. Профессия консультанта, услуги

В этой главе студентам предоставят всестороннюю информацию о услугах консалтинговых фирм и профессиональных консультантов, о формах взаимодействия консультантов по управлению с бизнес субъектами, а также информацию о тех консалтинговых услугах, которые, в настоящее время имеют огромный спрос на рынке.

Тема 4. Сети и Ассоциации. Интеграционные процессы на рынке консалтинговых услуг

Эта глава даст представление о одном из самых важных вопросов, которые в настоящее время обсуждается во всем мире – какие формы приобретают консалтинговые фирмы, работающие на рынке. Особенно это касается тех фирм, которые связаны с глобальными сетями и ассоциациями.

Тема 5. Консалтинговая индустрия в Армении (история развития и современные тенденции)

Цель главы - предоставить студентам самую актуальную информацию о консалтинговом бизнесе Армении, о лидерах рынка и возможностях роста.

Тема 6. Бизнес-планирование

Это часть содержит информацию о том, как бизнес-планы должны быть подготовлены, основные шаги, которые должны соблюдаться при проектировании и поставке бизнес-решений для клиентов.

Тема 7. Навыки ведения переговоров

Очень важно для каждого профессионала на рынке консалтинговых услуг развивать базовые навыки межличностного общения, в том числе построения отношений и навыки ведения переговоров. Полезно иметь надлежащие презентационные навыки, чтобы быть в состоянии выиграть проекты.

2.5. Распределение весов по видам контролей.

Курс обучения рассчитан на один семестр, итоговая форма контроля – зачет. Контроль осуществляется с помощью устного опроса и индивидуальных письменных заданий, включающих теоретический вопрос и практическую часть - решение ситуационной задачи.

Формы контролей	Веса форм текущих контролей в результирующих оценках текущих контролей			Веса форм промежуточных контролей в оценках промежуточных контролей			Веса оценок промежуточных контролей и результирующих оценок текущих контролей в итоговых оценках промежуточных контролей			Веса итоговых оценок промежуточных контролей в результирующей оценке промежуточных контролей	Веса результирующей оценки промежуточных контролей и оценки итогового контроля в результирующей оценке итогового контроля
	M1 ¹	M2	M3	M1	M2	M3	M1	M2	M3		
Вид учебной работы/контроля											
Контрольная работа											
Тест											
Курсовая работа											
Лабораторные работы											
Письменные домашние задания											
Реферат											
Эссе											
Другие формы (Семинары, практические занятия)	0.5										
Другие формы (Проект)											
Веса результирующих оценок текущих контролей в итоговых оценках промежуточных контролей											

Весы оценок промежуточных контролей в итоговых оценках промежуточных контролей												
Вес итоговой оценки 1-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей												
Вес итоговой оценки 2-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей												
Вес итоговой оценки 3-го промежуточного контроля в результирующей оценке промежуточных контролей												
Вес результирующей оценки промежуточных контролей в результирующей оценке итогового контроля											0.5	
Зачет (оценка итогового контроля)											0.5	
												Σ = 1

3. Теоретический блок

3.1. Учебно-методическое обеспечение

Оснaвная литература:

1. Алешникова В.И. Использование услуг профессиональных консультантов. - М., 2007. - С. 143
2. Блюмин А.М. "Информационный консалтинг : теория и практика консультирования", издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017 год, 363 стр.
3. Блинов А.О. "Управленческое консультирование" / В.А. Дресвянников, А.О. Блинов — М. : ИТК «Дашков и К», 2017 .- 212 с.
4. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование. М.: Дело, 2008. - С. 98.
5. Карпушенков Р.И. "Современные технологии в управлении. Консультирование", лаборатория книги, 2012 г., 131 стр.
6. Лабутин К.М. "Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг" лаборатория книги, 2010 г., 96 стр.
7. Макарова Ж.А. "Управленческое консультирование как профессиональная деятельность" // Фундаментальные исследования. – 2013 г. – № 10-5. – С. 1107-1111;
8. Соколова, М.М. Управленческое консультирование: Учебное пособие / — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019 г. — 215 с.
9. Синякова М.Г. Основы управленческого консультирования: учеб, пособие / — М.: Феникс, 2015 г. — 400 с.

10. Чуланова, О.Л. Управленческое консультирование: Учебное пособие / О.Л. Чуланова, — 2-е изд. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018 г. — 202 с.
11. Шаталова, Н.И. Консультирование в управлении человеческими ресурсами: Уч. пос. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018 г. — 221 с.
12. The Little Book of Valuation: How to Value a Company, Pick a Stock and Profit – Aswath Damodaran

3.2 Вопросы и задания для самостоятельной работы студентов.

К каждому семинарскому и практическому занятию студентам даются задания самостоятельно проработать кроме лекционного материала главы из учебников.

4. Методический блок

4.1. Методика преподавания дисциплины

Дисциплина будет обучаться в сочетании лекций и индивидуальной/групповой работы студентов.

Индивидуальные или групповые работы студентов будут проводиться в виде небольших проектов, заранее подготовленных студентами.

4.2. Методические рекомендации по изучению дисциплины для студентов

Дисциплина "Управленческого Консалтинга" предполагает определенную индивидуальную и групповую работу студентов. Индивидуальная работа будет включать изучение предоставляемой литературы, изучение материалов, полученных во время лекций, подготовка индивидуальных проектов и подготовка презентаций. Студенты должны также проводить исследования по ряду тем, охватывающих учебный материал.