

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»
(ЮЗГУ)

Кафедра международных отношений и государственного
управления

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
О.Г. Локтионова
«15» 01 2021г



Международный управленческий консалтинг

Методические указания для самостоятельной работы
студентов очной формы обучения направления подготовки
41.04.05 Международные отношения

Курск 2021

УДК 338.24

Составитель И.В. Припадчева

Рецензент

Кандидат экономических наук, доцент

И.В. Бабенко

Международный управленческий консалтинг: методические указания для самостоятельной работы студентов / Юго-Зап. Гос. Ун-т; сост.: И.В. Припадчева. Курск, 2021. – 51с.

Методические указания для самостоятельной работы студентов составлены на основании рабочей программы дисциплины, соответствующей учебному плану направления подготовки 41.04.05 международные отношения и на основании рабочего учебного плана направления подготовки 41.04.05 международные отношения для магистерской программы «Международный управленческий консалтинг», и рекомендованной к применению в учебном процессе на заседании кафедрой международных отношений и государственного управления. Раскрывают базовую проблематику курса, предоставляют возможность студентам выработать необходимые практические навыки и закрепить теоретические знания. Включают общие положения, содержание практических занятий и самостоятельной работы студентов, используемые информационные технологии, формы контроля знаний, требования к оценке знаний по дисциплине, список рекомендуемой литературы.

Предназначены для студентов очной и формы обучения направления подготовки 41.04.05 Международные отношения.

Текст печатается в авторской редакции.

Подписано в печать 15.01.21 Формат 60×84 1/16

Усл.печ.л. ___ Уч.-изд.л. ___ Тираж 100 экз. Заказ 150 Бесплатно

Юго-Западный государственный университет

305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

Содержание

1. Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
1.1 Цель дисциплины	4
1.2 Задачи дисциплины	4
1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2 Указание места дисциплины в структуре образовательной программы	7
3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	7
4 Методические указания студентам по организации самостоятельной работы	8
5 Объем и тематика самостоятельной работы студентов	15
6 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	15
7 Организация контроля самостоятельной работы студентов	16
8 Примеры типовых заданий для текущего контроля	19
9 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	42
9.1 Основная учебная литература	42
9.2 Дополнительная учебная литература	43
9.3 Перечень методических указаний	43
9.4 Другие учебно-методические материалы	44
10 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникативной сети Internet, необходимых для освоения дисциплины	44
Приложение А Вопросы к зачёту по дисциплине «Международный управленческий консалтинг»	45

1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1 Цель дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование знаний, умений и навыков, обеспечивающих возможность управлять проектами, осуществлять управление административной, хозяйственной, документационной и организационной поддержкой организации, определять и реализовывать стратегическое развитие организации.

1.2 Задачи дисциплины

Основные задачи изучения дисциплины:

- изучить организацию международного бизнеса;
- формирование навыков планирования ресурсов в организации;
- овладение методами стратегического планирования;
- формирование навыков разработки и управления проектами;
- изучение особенностей постановки операционных целей и задач подразделениям поддержки организации;
- обучение управлению административной, хозяйственной, документационной и организационной поддержкой организации и разработке стратегий их развития.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

обучающиеся должны:

Знать:

- этапы жизненного цикла проекта, этапы его разработки и реализации;
- методы разработки и управления проектами;
- характеристики ресурсов организации, методы их планирования;
- административную, хозяйственную, документационную и организационную политику организации, этапы внедрения;
- особенности постановки операционных целей и задач подразделениям поддержки организации;

- определение миссии и целей административной, хозяйственной, документационной и организационной поддержки;
- этапы проведения мониторинга бизнес-процессов организации;
- методы определения эффективности деятельности организации.

Уметь:

- разрабатывать проект с учетом анализа альтернативных вариантов его реализации, определять целевые этапы, основные направления работ;
- объяснить цели и сформулировать задачи, связанные с подготовкой и реализацией проекта;
- управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла;
- планировать ресурсы организации, в том числе с учетом их заменимости;
- определять и внедрять необходимую административную, хозяйственную, документационную и организационную политику организации;
- использовать методы постановки операционных целей и задач организации;
- разрабатывать предложения по совершенствованию и повышению эффективности административных, хозяйственных, документационных и организационных бизнес-процессов.

Владеть:

- методиками разработки и управления проектом;
- методами оценки потребности в ресурсах и эффективности проекта;
- экономико-математическими методами планирования ресурсов в организации;
- навыками определения и внедрения административную, хозяйственную, документационную и организационную политику организации;
- навыками постановки операционных целей и задач организации;
- навыками мониторинга административных, хозяйственных, документационных и организационных процессов;

- навыками разработки предложения по совершенствованию и повышению эффективности административных, хозяйственных, документационных и организационных процессов в организации.

У обучающихся формируются следующие компетенции:

1) Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла (УК-2);

в том числе индикаторы достижения компетенции:

- Формулирует на основе поставленной проблемы проектную задачу и способ ее решения через реализацию проектного управления (УК-2.1);

- Разрабатывает концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: формулирует цель, задачи, обосновывает актуальность, значимость, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения (УК-2.2);

- Планирует необходимые ресурсы, в том числе с учетом их значимости (УК-2.3).

2) Способен осуществлять управление административной, хозяйственной, документационной и организационной поддержкой организации (ПК-1);

в том числе индикаторы достижения компетенции:

- Определяет и внедряет необходимую административную, хозяйственную, документационную и организационную политику организации (ПК-1.1);

- Использует методы постановки операционных целей и задач организации (ПК-1.2).

3) Способен определять и реализовывать стратегическое развитие административной, хозяйственной, документационной и организационной поддержки (ПК-2);

в том числе индикаторы достижения компетенции:

- Осуществляет мониторинг административных, хозяйственных, документационных и организационных процессов (ПК-2.1);

- Разрабатывает предложения по совершенствованию и повышению эффективности административных, хозяйственных, документационных и организационных процессов (ПК-2.3).

2 Указание места дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Международный управленческий консалтинг» (Б1.В.ДВ.01.02) является элективной дисциплиной, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, основной профессиональной программы магистратуры 41.04.05 Международные отношения, направленность (профиль, специализация) «Бизнес-управление и экспертная аналитика в международных отношениях». Дисциплина изучается на 1 курсе в 2 семестре.

3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (з.е.), 72 академических часов

Таблица 3.1 – Объем дисциплины по очной форме обучения

Вид учебной работы	Всего, часов
Общая трудоемкость дисциплины	72
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	26
В том числе:	
Лекции	8
Лабораторные занятия	не предусмотрено
Практические занятия	18
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	45,9
Контроль (подготовка к экзамену)	не предусмотрено
Контактная работа по промежуточной аттестации (всего АттКР)	0,1
в том числе:	
зачет	0,1

зачет с оценкой	не предусмотрено
курсовая работа (проект)	не предусмотрено
экзамен (включая консультацию перед экзаменом)	не предусмотрено

4 Методические указания студентам по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа – это вид учебной деятельности, которую студент совершает в установленное время и в установленном объеме индивидуально или в группе, без непосредственной помощи преподавателя (но при его контроле), руководствуясь сформированными ранее представлениями о порядке и правильности выполнения действий.

Введение модульной системы организации учебного процесса в вузе приводит к сокращению аудиторной нагрузки студентов и увеличению объема часов на самостоятельную работу, что увеличивает значимость текущего контроля знаний студентов в том числе с использованием письменных работ, эссе, рефератов, тестов, домашних работ. В связи с этим одна из основных задач учебного процесса сегодня - научить студентов работать самостоятельно. Научить учиться - это значит развить способности и потребности к самостоятельному творчеству, повседневной и планомерной работе над учебниками, учебными пособиями, периодической литературой и т.д., активному участию в научной работе.

Самостоятельная работа проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубления и расширения теоретических знаний;
- формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развития познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации;

- формирования общих и профессиональных компетенций;
- развитию исследовательских умений.

Получение углубленных знаний по изучаемой дисциплине достигается за счет дополнительных часов к аудиторной работе - самостоятельной работы студентов под контролем преподавателя. Выделяемые часы используются для знакомства с дополнительной научной литературой по проблематике дисциплины, анализа научных концепций и современных подходов к осмыслению рассматриваемых проблем.

К самостоятельному виду работы студентов относится работа в библиотеках, в электронных поисковых системах и т.п. по сбору материалов, необходимых для выполнения конкретных заданий преподавателя по изучаемым темам. Студенты могут установить электронный диалог с преподавателем, выполнять посредством него контрольные задания.

Задачами СРС являются:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений;
- использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на семинарах, на практических и лабораторных занятиях, при написании курсовых и выпускной квалификационной работ, для эффективной подготовки к итоговым зачетам и экзаменам.

В образовательном процессе высшего профессионального образовательного учреждения выделяется два вида самостоятельной работы – аудиторная, под руководством преподавателя, и внеаудиторная. Тесная взаимосвязь этих видов работ предусматривает дифференциацию и эффективность

результатов ее выполнения и зависит от организации, содержания, логики учебного процесса (межпредметных связей, перспективных знаний и др.):

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

1. Чтение основной и дополнительной литературы. Самостоятельное изучение материала по литературным источникам.

2. Работа с библиотечным каталогом, самостоятельный подбор необходимой литературы.

3. Работа со словарем, справочником.

4. Поиск необходимой информации в сети Интернет.

5. Конспектирование источников.

6. Реферирование источников.

7. Составление аннотаций к литературным источникам.

8. Составление рецензий и отзывов на прочитанный материал.

9. Составление обзора публикаций по теме.

10. Составление и разработка словаря (гlossария).

11. Составление или заполнение таблиц.

12. Работа по трансформации учебного материала, перевод его из одной формы в другую.

13. Ведение дневника (дневник практики, дневник наблюдений, дневник самоподготовки и т.д.)

14. Прослушивание учебных аудиозаписей, просмотр видеоматериала.

15. Выполнение аудио - и видеозаписей по заданной теме.

16. Подготовка к различным формам промежуточной и итоговой аттестации (к тестированию, контрольной работе, зачету, экзамену).

17. Выполнение домашних работ.

18. Самостоятельное выполнение практических заданий репродуктивного типа (ответы на вопросы, тренировочные упражнения, опыты, задачи, тесты).

19. Выполнение творческих заданий.

20. Подготовка устного сообщения для выступления на занятии.

21. Написание реферата. Подготовка к защите (представлению) реферата на занятии.

22. Подготовка доклада и написание тезисов доклада.

23. Выполнение комплексного задания или учебного проекта по учебной дисциплине. Подготовка к его защите на семинарском или практическом занятии.

24. Подготовка к участию в деловой игре, конкурсе, творческом соревновании.

25. Подготовка к выступлению на конференции.

26. Выполнение расчетов.

27. Изучение инструкционной и технологической карты. Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

– текущие консультации;

– коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренных учебным планом);

Важным видом самостоятельной работы студентов является написание творческой работы по заданной либо согласованной с преподавателем теме.

Творческая работа (эссе) представляет собой оригинальное произведение объемом до 5 страниц текста (до 10000 знаков с пробелами), посвященное какой-либо изучаемой проблеме. Творческая работа не является рефератом и не должна носить описательный характер, большое место в ней должно быть уделено аргументированному представлению своей точки зрения студентами, критической оценке рассматриваемого материала и проблематики. Это должно способствовать раскрытию творческих и аналитических способностей, привитию интереса к исследовательской деятельности.

В процессе самостоятельной работы студент приобретает навыки самоорганизации, самоконтроля, самоуправления, саморефлексии и становится активным самостоятельным субъектом учебной деятельности.

Выполняя самостоятельную работу под контролем преподавателя студент должен:

- освоить минимум содержания, выносимый на самостоятельную работу студентов и предложенный преподавателем в соответствии с Государственными образовательными стандартами высшего образования по данной дисциплине.

- планировать самостоятельную работу в соответствии с графиком самостоятельной работы, предложенным преподавателем.

- самостоятельную работу студент должен осуществлять в организационных формах, предусмотренных учебным планом и рабочей программой преподавателя.

- выполнять самостоятельную работу и отчитываться по ее результатам в соответствии с графиком представления результатов, видами и сроками отчетности по самостоятельной работе студентов.

студент может сверх предложенного преподавателем (при обосновании и согласовании с ним) и минимума обязательного содержания, определяемого ГОС ВО по данной дисциплине:

- самостоятельно определять уровень (глубину) проработки содержания материала;

- предлагать дополнительные темы и вопросы для самостоятельной проработки;

- в рамках общего графика выполнения самостоятельной работы предлагать обоснованный индивидуальный график выполнения и отчетности по результатам самостоятельной работы;

- предлагать свои варианты организационных форм самостоятельной работы;

- использовать для самостоятельной работы методические пособия, учебные пособия, разработки сверх предложенного преподавателем перечня;

– использовать не только контроль, но и самоконтроль результатов самостоятельной работы в соответствии с методами самоконтроля, предложенными преподавателем или выбранными самостоятельно.

Правильная организация мотивации самостоятельной работы является важнейшим звеном образовательного процесса. В реальных условиях техникума мотивация активизации и эффективности самостоятельной работы зависит от объективных факторов образовательного и воспитательного процессов, а именно: внедрения в учебный процесс новых методик преподавания; обучения преподавателей новым приемам и методам работы; обмена передовым опытом преподавательской деятельности и его распространение; внедрения современных информационных технологий.

Использование различных развивающих образовательных технологий с ориентацией на формирование у студентов исследовательских умений способствует развитию познавательных способностей, усиливает мотивацию к получению образования.

В процессе обучения функция передачи преподавателем знаний должна уменьшаться, а доля самостоятельности студентов соответственно расти. Одним из перспективных методов решения этой проблемы являются проблемно-деловые и ролевые игры, ориентированные на развитие и творчество, направленные не на учебное имитирование известных выходов из проблем, а на поиск решения реальных проблем, которые традиционными методами эффективно разрешить невозможно.

Эффективная внеаудиторная самостоятельная работа студентов возможна только при наличии серьезной и устойчивой мотивации.

Факторы, способствующие активизации самостоятельной работы студентов:

1. Осознание полезности выполняемой работы. Если студент знает, что результаты его работы будут использованы, например, при подготовке публикации или иным образом, то отношение к выполнению задания существенно меняется, качество выполняемой работы возрастает. Другим вариантом использования фактора

полезности является активное применение результатов работы в профессиональной подготовке.

2. Творческая направленность деятельности студентов. Участие в проектной работе для ряда студентов является значимым стимулом для активной внеаудиторной работы.

3. Игровой тренинг, в основе которого лежат деловые игры, которые предоставляют возможность осуществить переход от односторонних частных знаний к многосторонним знаниям об объекте, выделить ведущие противоречия, приобрести навык принятия решения.

4. Участие в конференциях, конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по учебным дисциплинам.

5. Дифференциация заданий для внеаудиторной самостоятельной работы с учётом интересов, уровня подготовки студентов по дисциплине.

Чтобы развить положительное отношение студентов к самостоятельной работе, следует на каждом её этапе разъяснять цели, задачи её проведения, контролировать их понимание студентами, знакомить студентов с алгоритмами, требованиями, предъявляемыми к выполнению определённых видов заданий, проводить индивидуальную работу, направленную на формирование у студентов навыков по самоорганизации познавательной деятельности.

Организация аудиторной и внеаудиторной деятельности является важной составляющей современного педагогического процесса и позволяет мобилизовать студентов на творческую деятельность. Обучение студентов навыкам такого вида деятельности начинается с первого курса. При изучении гуманитарных дисциплин это может быть подготовка докладов, сообщений, рефератов. Организация исследовательской работы в данном случае позволяет мобилизовать студентов на качественное усвоение изучаемого материала по определенным темам, научить находить, отбирать необходимый материал, перерабатывать его, сопоставлять и сравнивать факты, работать с литературой, источниками и в итоге выработать свое суждение по изучаемой теме.

5. Объем и тематика самостоятельной работы студентов

Таблица 5.1 – Самостоятельная работа студентов по очной форме обучения

№	Наименование раздела учебной дисциплины	Срок выполнения	Время, затрачиваемое на выполнение СРС, час
1	Понятие консалтинга. Основные направления управленческого консалтинга. Понятие управленческого консультирования	2, 4 неделя	10
2	Формы профессиональных услуг консалтинга	6, 8 неделя	10
3	Субъект и объект управленческого консалтинга. Методы изучения рынка консалтинговых услуг	10, 12 неделя	10
4	Анализ коммерческих предложений выбор контрагента. Расчет цен на консультационные услуги. Результативность и эффективность консультирования	14, 16, 18 неделя	15,9
Итого:			45,9

6 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Студенты могут при самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплин пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

библиотекой университета:

– библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной и художественной литературой в соответствии с УП и данной РПД;

– имеется доступ к основным информационным образовательным ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

кафедрой:

– путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;

– путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств.

– путем разработки: методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов; заданий для самостоятельной работы; тем рефератов и докладов; вопросов к зачету; методических указаний к выполнению практических работ и т.д.

типографией университета:

– помощь авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы; удовлетворение потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

7 Организация контроля самостоятельной работы студентов

Контроль СРС не должен быть самоцелью для преподавателя, а прежде всего – стать мотивирующим фактором образовательной деятельности студента. Следует включать результаты выполнения СР в показатели текущей успеваемости, в билеты и вопросы на зачете (экзамене), от оценок которых зависит окончательная оценка при итоговой аттестации, а также стипендия или ее размер. Многим студентам важен моральный интерес в форме общественного признания (приятно быть первым на факультете, специальности, в группе).

При этом важно стремиться к тому, чтобы на первых курсах СР ставила целью расширение и закрепление знаний и умений, приобретаемых студентом на традиционных формах занятий. На старших курсах СР должна способствовать развитию творческого потенциала студента. Задания могут носить индивидуальный,

групповой или комплексный характер. Однако контроль выполнения СР, отчет по СР должны быть сугубо индивидуальными. Критерий здесь один – индивидуальные склонности и, главное, способности конкретного студента.

Для эффективности СР необходимо выполнить ряд условий:

1. Обеспечить правильное сочетание объемов аудиторной и самостоятельной работы.

2. Методически правильно организовать работу студента в аудитории и вне ее.

3. Обеспечить студента необходимыми методическими материалами с целью превращения процесса самостоятельной работы в процесс творческий.

4. Осуществлять постоянный контроль за ходом самостоятельной работы и реализацией мер, поощряющих студента за ее качественное выполнение. Это условие в той или иной форме с необходимостью должно присутствовать в первых трех, чтобы контроль стал не столько административным, сколько именно полноправным дидактическим условием, положительно влияющим на эффективность СРС в целом.

Контроль самостоятельной работы студентов предусматривает:

- соотнесение содержания контроля с целями обучения;
- объективность контроля;
- валидность контроля (соответствие предъявляемых заданий тому, что предполагается проверить);
- дифференциацию контрольно-оценочных средств.

Формы контроля самостоятельной работы:

1. Просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем.

2. Организация самопроверки, взаимопроверки выполненного задания в группе.

3. Обсуждение результатов выполненной работы на занятии.

4. Проведение письменного опроса.

5. Проведение устного опроса.

6. Организация и проведение индивидуального собеседования.

7. Организация и проведение собеседования с группой.

8. Проведение семинаров.

9. Защита отчетов о проделанной работе.

10. Организация творческих конкурсов.

11. Организация конференций.

12. Проведение олимпиад.

Технологическая сторона организации СР включает в себя следующие составляющие:

1. Отбор целей самостоятельной работы. Основаниями отбора целей являются цели, определенные Государственным образовательным стандартом, и конкретизация целей по курсам, отражающим введение в будущую профессию, профессиональные теории и системы, профессиональные технологии и др. Цели самостоятельной работы должны соответствовать структуре готовности к профессиональному самообразованию, включающей мотивационный и деятельностный компоненты.

2. Отбор содержания СРС. Основаниями отбора содержания самостоятельной работы являются Государственный образовательный стандарт, источники самообразования (литература, опыт, самоанализ), индивидуально-психологические особенности студентов (обучаемость, обученность, интеллект, мотивация, особенности учебной деятельности).

3. Конструирование заданий. Задания для самостоятельной работы должны соответствовать целям различного уровня, отражать содержание каждой изучаемой дисциплины, включать различные виды и уровни познавательной деятельности студентов.

4. Организации контроля. Включает тщательный отбор средств контроля, определение этапов, разработку индивидуальных форм контроля. Существуют следующие виды контроля : Наряду с традиционными формами контроля используются методы, основанные на современных образовательных технологиях, должна поощряться активная работа студентов, а также более быстрое прохождение ими программы обучения, или отдельных ее разделов.

Целенаправленное развитие СР может иметь следующие уровни деятельности студентов:

1 подготовительный, ознакомительный. Студент знакомится с приемами самостоятельной работы.

2 репродуктивный. Студент репродуцирует, т. е. воспроизводит то, что ему уже знакомо, или то, с чем он познакомился сам.

3 учебно-поисковый или частично поисковый. Студент выполняет частичный самостоятельный поиск данных, сведений и т.п. для решения или выполнения определенного задания.

4 экспериментально-поисковый. Студент самостоятельно проводит эксперимент.

5 теоретико-экспериментальный. Студент обобщает экспериментальные данные самостоятельно или с помощью преподавателя, делает доклад по результатам эксперимента.

6 теоретико-практический. Студент на основе проведенных исследований готовит курсовую или дипломную работу.

При формировании временного объема своего предмета преподаватель должен учитывать общую суммарную нагрузку студентов вне зачастую весьма субъективного мнения несомненной важности именно «моей» дисциплины.

8 Примеры типовых заданий для текущего контроля

Темы рефератов по дисциплине «Международный управленческий консалтинг»

1. Проблемы выхода Российских предприятий на международный рынок.
2. Финансово-промышленные группы России: история становления и особенности функционирования.
3. Методы стратегического планирования в зарубежных странах.
4. Становление мировых валютных систем.
5. Межгосударственные структуры в валютно-финансовой сфере.
6. Корпоративная культура в международных фирмах.
7. Оплата труда в международных фирмах.
8. Деловая этика в странах Юго-восточной Азии.
9. Российские международные стратегические альянсы: история становления и развития.
10. Международные инвестиционные компании.
11. Особенности формирования бизнеса в России и за рубежом.

12. Проблемы вхождения иностранных предприятий на Российский рынок.
13. Особенности международного публичного и частного права в контексте организации международного бизнеса.
14. Система организационно-правовых форм бизнеса в ЕС.
15. Система организационно-правовых форм бизнеса в странах Северной Америки.
16. Система организационно-правовых форм бизнеса в странах Южной Америки.
17. Система организационно-правовых форм в странах Юго-восточной Азии.
18. Особенности функционирования финансово-промышленных групп в Америке.
19. Финансово-промышленные группы ЕС.
20. Особенности осуществления деятельности в финансово-промышленных группах стран Юго-восточной Азии.

21. Международные стратегические альянсы в зарубежных странах (особенности функционирования).
22. Основные виды стратегий в мультинациональных компаниях.
23. Проблемы разработки и реализации стратегических планов в мультинациональных компаниях.
24. Российская практика стратегического планирования.
25. Международная рекламная политика.
26. Системы стратегического планирования в России и за рубежом.
27. Развитие мировой валютной системы.
28. Национальная валютная система.
29. Инструменты регулирования валютного курса.
30. Организация финансового менеджмента в мультинациональной компании.
31. Теории международной торговли.
32. Инструменты торговой политики.
33. Международные торговые организации.

34. Организация экспорта и импорта на российских предприятиях.
35. Организация экспорта и импорта на международных фирмах.
36. Практика государственного страхования в различных странах.
37. История становления и развития международного инвестиционного рынка.
38. Формирование технологической политики за рубежом.
39. История становления и развития международного рынка технологий.
40. Модели размещения НИОКР.
41. Структура управления НИОКР на международных фирмах.
42. Национальные особенности внешнего рекрутирования.
43. Проблемы подбора персонала в зарубежных странах.
44. Влияние национального контекста на формирование корпоративной культуры.
45. Деловая этика в странах ЕС.
46. Деловая этика в Америке.
47. Информационные системы в деятельности международных фирм.
48. Особенности использования информационных систем в зарубежных странах.
49. Проблемы использования информационных систем.
50. Современные информационные системы.
51. Применение информационных систем в российской практике.
52. Определение и классификация управленческого консультирования.
53. Современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования в мире.
54. Современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования в России.
55. Субъекты и объекты управленческого консультирования.
56. Стадии, этапы и фазы консультационного процесса.
57. Маркетинг консультационных услуг.

58. Организация совместной работы консультанта и клиента в процессе управленческого консультирования.
59. Процедура выбора консультантов клиентами.
60. Финансовые основы управленческого консультирования.
61. Оформление договорных отношений при осуществлении управленческого консультирования.
62. Анализ работы консультантов при осуществлении консультационных проектов.
63. Деловые услуги и консультационная деятельность.
64. Критерии профессионализма консультанта.
65. Различие внешних и внутренних консультантов.
66. Особенности клиентов консультационных организаций.
67. Причины обращения клиентов к консультантам.
68. Организация внешнего консультирования.
69. Организация внутреннего консультирования.
70. Характеристика ассоциаций консультантов.
71. Алгоритм поиска консультационной фирмы.
72. Оценка качества консультационных услуг.
73. Оценка результатов консультирования.
74. Консультационный кейс как форма отчета консультационной организации.
75. Структура консультационного кейса.
76. Характеристика основных элементов консультационного кейса.
77. Эффективность использования консультационных услуг.
78. Примеры проблем, решаемых российскими консультантами.
79. Сравнительный анализ российских и зарубежных консультантов.
80. Формы профессиональных услуг, связанных с управленческим консультированием.
81. Методы установления цен на консультационные услуги.
82. Консультационная деятельность как деловая услуга.
83. Классификация и характеристика консультационных услуг.
84. Субъекты и объекты управленческого консультирования.
85. Методы управленческого консультирования.

86. Оценка результативности и эффективности управленческого консультирования.
87. Нормативная база управленческого консультирования.
88. Маркетинг и организация продаж консультационных услуг.
89. Ролевая природа управленческого консультирования.
90. Информационное обеспечение консультационной деятельности.
91. Модель консультационного бизнеса.
92. Методика проведения диагностического консультирования.
93. Методика проведения процессного консультирования.
94. Методика проведения обучающего консультирования.
95. Российская практика управленческого консультирования.
96. Основные принципы консультирования.
97. Проблемы менеджмента в консультационном бизнесе.
98. Критерии выбора консультационной организации.
99. Формирование цены консультационной услуги.
100. Особенности процесса консультирования.
101. Современные информационные технологии в управленческом консультировании.
102. Организация интернет-консультирования.
103. Виды консультационных организаций.
104. Управление финансами консультационной организации.
105. Работа консультанта с клиентской организацией.
106. Поведенческие аспекты консультационного процесса.
107. Этика консультационных отношений.
108. История, современное состояние и перспективы развития управленческого консультирования.
109. Особенности консультирования в различных сферах менеджмента.
110. Документационное обеспечение консультационных процессов.
111. Российские объединения консультантов.

Тест по дисциплине «Международный управленческий консалтинг»

1. Современный американский менеджмент основывается на:

- а) наличию рынка;
- б) индустриальном способе организации производства;
- в) корпорации как основной форме предпринимательства;
- г) все ответы верные.

2. Американский стиль управления имеет свои особенности, поскольку:

- а) четко определена ответственность каждого работника;
- б) каждый руководитель отвечает лично за выполнение директивно установленных показателей;
- в) зарубежные филиалы американских корпораций более свободно используют капитал, технологию, организационный и управленческий опыт материнской компании;
- г) стратегическое планирование в американских фирмах сосредоточено на разработке конкурентных сегментов рынка, которые носят название стратегических центров хозяйствования;
- д) все вышеперечисленное.

3. Функции менеджера согласно П. Друкеру:

- а) планирование;
- б) координация;
- в) учет;
- г) организация;
- д) верных ответов нет.

4. Вклад Г. Форда в американскую модель управления:

- а) организовал серийное производство автомобилей;
- б) организовал массовое производство автомобилей;
- в) внедрил бригадную систему труда в производство;
- г) верных ответов нет.

5. Японская модель менеджмента ориентируется на:

- а) человеческие ресурсы;
- б) человеческий фактор;
- в) социальное партнерство;
- г) разделение труда;
- д) формализованную структуру;
- е) групповую динамику.

6. Организационно-техническое содержание японского менеджмента включает в себя:

- а) систему "Точно в срок";
- б) систему "Путь-цель";
- в) систему "Дельфи";
- г) верных ответов нет.

7. Принципиально важными положениями японского опыта управления качеством в сочетании с системой «Канбан», являются следующие:

- а) высокое качество продукции; отказ от выпуска во имя выполнения задания, ненужной, излишней продукции; стремление к деbüroкратизации; обеспечение гибкости производства;
- б) высокое качество продукции; выпуск во имя выполнения задания; стремление к деbüroкратизации;
- в) высокое качество продукции; стремление к деbüroкратизации; обеспечение гибкости производства;
- г) высокое качество продукции; отказ от выпуска во имя выполнения задания, ненужной, излишней продукции; обеспечение гибкости производства.

8. Цель японского предпринимателя - это:

- а) в наиболее полной мере использовать мастерство, талант и способности всех работников;
- б) в наиболее полной мере использовать мастерство, талант и способности каждого работника;
- в) максимизация прибыли посредством использования работников;
- г) все ответы верные.

9. В основе социального рыночного хозяйства по Л. Эрхарду лежит:

- а) свобода и ответственность индивидуума;
- б) свобода и ответственность собственников предприятия;
- в) ответственность государства;
- г) свободный рынок.

10. Шведскую модель социализма предложил:

- а) Л. Эрхард;
- б) Г. Мюрдаль;
- в) Э. Мишлен;
- г) Р. Фэлк.

11. Общими чертами азиатских стран являются (отметить несколько ответов):

- а) уважение и беспрекословное подчинение властям;
- б) каждый руководитель отвечает лично за выполнение директивно установленных показателей;
- в) большое усердие и трудолюбие;
- г) индустриальный способ производства.

12. Выделяют следующие особенности немецкой модели менеджмента (отметить несколько ответов):

- а) стимулирование профессиональной подготовке;
- б) подчинение старшему;
- в) уважительное отношение к компетенциям;
- г) наличие рынка;
- д) лояльность менеджера.

13. Концепция евроменеджмента включает (отметить несколько ответов):

- а) более заметная ориентация на людей;
- б) индустриальный способ производства;
- в) корпорация как основная организационная форма;
- г) более высокая значимость переговоров;
- д) более высокий уровень навыков по управлению международным разнообразием.

14. На Китайский менеджмент большое влияние оказывает религия:

- а) конфуцианство;
- б) иудаизм;
- в) буддизм;
- г) католичество;
- д) православие.

15. В Швеции чаще всего применяют следующий вид коммуникации:

- а) устный;
- б) письменный;
- в) вербальный;
- г) невербальный.

16. Управленческий консалтинг — это род управленческой деятельности, но это также и особая форма менеджмента. Верно ?

- а) да;
- б) нет.

17. По каким признакам можно осуществить классификацию консультирования:

- а) по предмету консультирования: по продуктам и процессам;
- б) по масштабу задач и времени;
- в) по виду внутрифирменной деятельности;
- г) Все ответы верны.

18. Консультационная компания, работающая на российском рынке, может оказывать услуги следующим структурам:

- а) российским предприятиям частного и государственного секторов;
- б) иностранным компаниям, работающим на российском рынке;
- в) органам государственного управления и правительственным организациям (органы мэрии, министерства, ведомства, государственные комитеты и др.);
- г) все ответы верны.

19. Иностранные консультационные компании, работающие в России, устанавливают цены:

- а) на уровне, принятом в их странах;
- б) на уровне, определяемом путем наведения информации о финансовом состоянии клиента;
- в) на уровне средних цен российских консультационных компаний;
- г) по-разному.

20. Понятие «управленческое консультирование» в период своего зарождения носило название:

- а) менеджмент-консалтинг;
- б) организация производства;
- в) служба скорой помощи;
- г) управление-сервис.

21. «Золотые годы» управленческого консультирования характеризуются:

- а) созданием большого количества консультационных компаний;

б) быстрым развитием экономики, интернационализацией промышленности, торговли и финансов;

в) большими накоплениями консультантов;

г) появлением на рынке консультационных услуг.

22. Основной проблемой, с которой сталкиваются российские консультанты, является:

а) малочисленная клиентская база;

б) катастрофическая нехватка знаний и навыков;

в) непредсказуемое налоговое регулирование, нестабильность в стране;

г) конкуренция.

23. Российские консультанты ориентированы, в первую очередь, на:

а) удовлетворение потребностей клиента;

б) обучение клиента способам разрешения консультационных проектов;

в) поставку экспертных знаний клиенту;

г) получение оплаты по договорам.

24. ФЕАКО - это:

а) международное объединение консультантов;

б) известная корпорация по производству высокотехнологического оборудования;

в) международный инвестиционный фонд;

г) международный финансовый институт.

25. Попытка отнести консультационную услугу к области бизнеса и других профессиональных услуг была осуществлена:

а) Р. Джаддом;

б) У. Стентоном;

в) Р. Чейзом;

г) Ф. Котлер.

26. В Европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту выделено:

а) 6 групп консультационных услуг;

б) 84 группы консультационных услуг;

в) 8 групп консультационных услуг.

27. Какая консультационная услуга относится к группе «администрирование»:

- а) управление офисом;
- б) системный учет;
- в) международное управление;
- г) электронная издательская деятельность.

28. Системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованному пользователю - это вид консультационной услуги:

- а) инвестиционный консалтинг;
- б) аудит;
- в) управление качеством;
- г) управление персоналом.

29. Фандрайзинг является одним из базовых видов:

- а) инвестиционного консалтинга;
- б) инжиниринга;
- в) моделирования бизнес-процессов;
- г) рекрутмента.

30. Если фирма обратилась к консультантам с целью подбора и оценки кадров, то данный вид услуги называется:

- а) рекрутмент;
- б) инжиниринг;
- в) аудит;
- г) маркетинг.

31. Замкнутость отдельных подразделений предприятия лишь на собственных целях в ущерб общим задачам организации — это тип «болезни» предприятия:

- а) в сфере организационных отношений;
- б) в сфере инвестиционных отношений;
- в) на уровне управленческих решений;
- г) в финансовом обеспечении.

32. Какой подход к независимости консультанта наиболее правильный:

- а) консультант не обладает полномочиями принимать решения об изменениях в работе фирмы и является только советником;
- б) всю ответственность за результаты применения совета несет консультант;

в) консультант должен объяснить и (или) убедить менеджера организации принять его совет.

33. Процесс, при котором консультант сам анализирует, ставит диагноз, разрабатывает и предлагает проект решения проблемы, называется:

- а) консультирование проекта;
- б) консультирование через рефлекссию;
- в) учебное консультирование;
- г) управленческое решение.

34. При возникновении конфликта консультант:

- а) не может и не должен участвовать в решении внутренних конфликтах клиента;
- б) ищет решения для отдельных лиц или групп людей;
- в) ищет решения и предоставляет совет при условии обращения к нему менеджеров организации.

35. Более стандартизированный подход к проблеме клиента является:

- а) недостатком российского консалтингового агентства;
- б) преимуществом российского консалтингового агентства;
- в) основным методом работы российского консалтингового агентства.

36. Основные элементы консалтинга:

- а) подготовка;
- б) диагноз;
- в) планирование действий;
- г) эффективность;
- д) внедрение изменений.

37. К этапу «внедрение изменений» относится следующая операция:

- а) выработка решений;
- б) оценка;
- в) обучение;
- г) уход консультанта;
- д) корректировка предложения.

38. Может ли в контракт на консультирование быть включен раздел «продлонгация сотрудничества с клиентом»:

- а) да;

б)нет

39. Управленческое консультирование – это...

а) консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц;

б) удовлетворение со стороны информационной системы, собственника или владельца информационного ресурса заявки пользователя на подготовку и получение в согласованных условиях некоторого информационного ресурса определенной тематической направленности, заданного вида и конечного объема;

в) подбор и оценка управленческих кадров, планирование их карьеры, анализ рынка труда и трудоустройство, кадровое консультирование.

40. К характерным чертам управленческого консультирования относят:

а) профессиональная помощь руководящим работникам;

б) участие сторон в выполнении задач;

в) согласование гонорара до начала работы.

41. Для экспертного консультирования характерной чертой является

а) ориентирована на покупку клиентом готового решения;

б) построения отношений между клиентской организацией и консультантами, согласно которой консультант предлагает способ решения проблемы, выявленной клиентом;

в) осуществление всех функций консультирования.

42. Один из общепринятых принципов организации отношений

а) совместная формулировка проблемы;

б) создание истинного отношения сотрудников;

в) независимость и объективность по отношению к клиенту.

43. Какой принцип управленческого консультирования предполагает многообразие инструментов управленческого консультирования, осуществление постоянного мониторинга

а) научность;

б) гибкость;

в) прогрессивность.

44. Принцип управленческого консультирования, предполагающий, что решения по проведению управленческого консультирования клиентной организации принимаются только при наличии компетентных консультантов-профессионалов по конкретным проблемам организации

- а) компетентность;
- б) гласность;
- в) динамичность.

45. Функции клиента в проектной модели консультирования(выбрать несколько)

- а) оценка результатов работы;
- б) определение проблемы;
- в) организация внедрения рекомендаций;
- г) формирование команды.
- д) участие команды в диагностике

46. Принцип консультирования– это.....

а) путь исследования, способ достижения цели, совокупность приемов и операций практического и теоретического освоения действительности;

б) основополагающее положение, которым необходимо руководствоваться в практической деятельности;

в) предположение или догадка; утверждение, предполагающее доказательство.

47. В рамках экспертной модели консультирования клиент

- а) участвует в процессе наравне с экспертом;
- б) самостоятельно определяет проблему;
- в) собирает исходные данные.

48. Модель построения отношений между клиентной организацией и консультационной фирмой, которая базируется на роли консультантов как катализаторов изменений, осуществляемых при непосредственном участии персонала клиентной организации — это

- а) консультирование экспертное;
- б) консультирование проектное;
- в) консультирование процессное.

49. Что предусматривает подход применения консультирования к управлению

а) особую профессиональную службу, работающую по контракту и оказывающую услуги организациям с помощью специально подготовленных лиц;

б) широкий фундаментальный взгляд на консультирование, когда под процессом управленческого консультирования понимается любая форма оказания помощи в отношении содержания, процесса или структуры задачи;

в) соотношение между полученными результатами производства - продукцией и услугами, с одной стороны, и затратами труда и средств производства - с другой.

50. Наиболее эффективной моделью управленческого консультирования по Ю.Н Лапыгину является

а) процессное;

б) проектное;

в) экспертное.

51. На что ориентирована проектная модель?

а) покупку клиентом готового решения, которое он сразу внедряет;

б) построения отношений между клиентской организацией и консультантами, согласно которой консультант предлагает способ решения проблемы, выявленной клиентом;

в) базируется на роли консультантов как катализаторов изменений, осуществляемых при непосредственном участии персонала клиентской организации.

52. Что означает принцип креативности?

а) практическая реализация рекомендаций консультантов во многом зависит от отношения к ним трудовых коллективов;

б) постоянно развиваясь и совершенствуясь, управленческого консультирования сохраняет наиболее эффективные приемы и методы консультантов разных поколений и вносит новации, вырастающие на почве нового опыта и традиций управленческого консультирования;

в) поиск нестандартных решений и нетрадиционных подходов, в различных управленческих ситуациях, зачастую тупиковых, консультанты используют уникальные, изобретенные ими методы и приемы.

53. Чем характеризуется принцип динамичности?

а) процесс консультирования должен вносить в жизнедеятельность клиентной организации необходимую динамику, которая сохраняется в ней и после завершения консультирования;

б) практическая реализация рекомендаций консультантов во многом зависит от отношения к ним трудовых коллективов;

в) многообразии инструментов управленческого консультирования, осуществление постоянного мониторинга.

54. Проект реинжиниринга предприятия предполагает построение моделей двух видов ...

а) «в чем суть проблемы» и «как мы ее будем решать»;

б) «наше место на рынке» и «наша стратегия»;

в) «как есть» и «как должно быть»

г) «наша стратегическая цель» и «способы ее достижения»

55. Один из труднейших элементов реинжиниринга заключается в ...

а) преодолении сопротивления персонала переменам;

б) осознании новых, неизвестных ранее возможностей технологии;

в) формировании эффективной команды проекта;

г) разработке проекта.

56. Реинжиниринг – это ...

а) формирование стратегических альянсов и перепрофилирование деятельности организации;

б) переход на новый уровень технологического развития и смена рынков.

в) фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов;

г) коренная реструктуризация и полное изменение стратегии деятельности.

57. Лидер реинжиниринга может продемонстрировать свое лидерство с помощью ...

а) сигналов, символов и систем;

б) приказов, указаний и инструкций;

в) убеждения, пропаганды и агитации;

г) вербального, невербального и виртуального общения.

58. Роли при реализации проектов реинжиниринга

а) руководитель проекта реинжиниринга, ведущий менеджер, консультанты;

б) представитель топ-менеджмента, консультант, эксперт, автор проекта;

в) главный специалист, эксперт, менеджер, специалист по ИТтехнологии;

г) лидер, руководитель процесса, команда по реинжинирингу, оргкомитет, начальник штаба.

59. После реинжиниринга организационная структура фирмы становится

а) более гибкой, плоской, «виртуальной», возрастает роль нематериальных активов;

б) более иерархичной, вертикальной, основанной на формальной власти;

в) более жесткой, формализованной, автократической, возрастает роль материальных активов;

г) более предпринимательской, матричного типа, с возрастанием роли топ-менеджмента.

60. Дайте определение понятия «бенчмаркинг»

а) организационное решение, передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнеспроцесса предприятия;

б) метод планирования, с помощью которого компания проводит сравнение своей деятельности с практикой других компаний в целях осуществления конкретных изменений, позволяющих повысить ее конкурентоспособность;

в) перепроектирование бизнес-процессов компаний для достижения улучшений в показателях их деятельности;

г) выявление трендов не только экономического развития корпорации, но и среды ее существования.

61. Организационное решение, передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнеспроцесса предприятия

а) аутсорсинг;

б) бенчмаркинг;

в) реинжиниринг бизнес-процессов;

г) SWOT-анализ.

62. Тактические преимущества от использования аутсорсинга

а) фокусирование внимания на основном бизнесе, снижение инвестиций в неосновные фонды, быстрая реакция на изменения во внешней и внутренней среде;

б) снижение себестоимости, накладных расходов, гарантия профессиональной ответственности, отсутствие необходимости расширения штата;

в) перепроектирование бизнес-процессов компаний для достижения улучшений в показателях их деятельности;

г) выявление трендов не только экономического развития корпорации, но и среды ее существования.

63. Объект реинжиниринга

а) оргструктура;

б) процессы;

в) технологии;

г) персонал.

64. Аутсорсинг – это:

а) передача бизнес-процессов на исполнение сторонним заказчиком;

б) простой договор подряда;

в) закупка товаров и услуг для производственных нужд.

65. Как называется компания, предоставляющая услуги аутсорсинга:

а) оператор;

б) аутсорсер;

в) подрядчик.

66. Номенклатура показателей качества конкретной продукции устанавливается:

а) производителями продукции;

б) в результате опроса потребителей;

в) государственным стандартом;

г) государственными исполнительными органами.

66. Какая фирма разработала концепцию «шестьсигм»

а) NOKIA;

б) Motorola;

в) LG.

67. Коучинг (англ. coaching) — метод консалтинга и тренинга, в процессе которого человек, называемый «коуч», помогает обучающемуся достичь некой жизненной или профессиональной цели. В отличие от менторства, коучинг сфокусирован на достижении чётко определённых целей вместо общего развития, верно ли утверждение?

- а) да;
- б) нет.

68. Что является высокой степенью взаимодействия консультант – клиент?

- а) консультанту поручена работа, и он ее выполняет, не обращаясь к клиенту;
- б) консультанта приглашают в компанию на определенный период времени для выполнения задания или функции;
- в) консультанту поручена работа, и он выполняет ее большую часть, но обсуждает с клиентом.

69. Что из ниже перечисленного относится к методам воздействия на «систему клиент»?

- а) использование поощрения и наказания;
- б) эффективность работы консультанта;
- в) создание чувства напряженности и тревоги;
- г) умение четко и правильно преподнести информацию клиенту.

70. Выберите из ниже перечисленного личные качества консультанта:

- а) аккуратность;
- б) позитив;
- в) способность работать результативно в незнакомой обстановке;
- г) способности добиваться высокого мастерства в области будущей работы;
- д) консультант должен быть общительным и обладать умением располагать к себе людей.

71. Что является низкой степенью взаимодействия консультант – клиент?

- а) консультанта приглашают в компанию на определенный период времени для выполнения задания или функции;

б) консультанту поручена работа, и он выполняет ее большую часть, но обсуждает с клиентом;

в) консультанту поручена работа, и он ее выполняет, не обращаясь к клиенту.

72. Назовите мощный мотивирующий фактор в работе консультанта

- а) высокая заработная плата;
- б) политическая стабильность;
- в) экономическое благосостояние;
- г) позитив.

73. Отметьте виды мотивации консультанта:

- а) корпоративный настрой;
- б) деньги;
- в) долг.
- г) карьерный рост

74. В каком документе зафиксированы этические нормы консультанта?

- а) Кодекс этики фирмы;
- б) Устав организации;
- в) Гражданский кодекс.

75. Консультант должен достигать высокого уровня профессиональной компетенции как обязанности перед обществом и профессией.... К какой этической норме относится выше указанное высказывание?

- а) ответственность;
- б) благосостояние клиента;
- в) компетенция.

76. Когда консультант прекращает процесс консультирования?

а) как только видит, что клиент не извлекает из этого никакой выгоды и прибыли;

- б) как только компания выходит на новый рынок;
- в) как только доходы компании начинают расти.

77. Человек, который даёт профессиональные рекомендации, советы ит.п. по вопросам, которые касаются его специальности это.....?

- а) консультант;
- б) клиент.

78. Лицо, пользующееся услугами учреждения, организации, предприятия, постоянный покупатель, заказчик это.....?

- а) консультант;
- б) клиент.

79. Назовите причины того, почему деньги являются не самым эффективным методом повышения мотивации консультанта

а) сотрудник может легко уйти в другую компанию в случае предложения более высокой зарплаты;

б) часто продавец-консультант с мотивацией «деньги» игнорирует интересы покупателей, что может быть причиной напряжения и ухода клиента к конкурентам;

в) отсутствие лояльности к своей компании;

г) спад эффективности работы в случае отсутствия денежной выгоды;

д) наносится ущерб специализации компании.

80. Что не относится к личным качествам консультанта?

- а) умение слушать и грамотно убеждать;
- б) энергичность;
- в) целеустремленность;
- г) открытость.

81. Могут ли руководители воспитать в консультанте такую мотивацию, как «долг»?

- а) да;
- б) нет.

82. «Консультант должен следить за тем, чтобы его услуги на рынке были представлены должным образом». К какой этической норме относится выше указанное высказывание?

- а) нравственные стандарты;
- б) продвижение; в) вознаграждения.

83. Кинструментам работы с клиентами относят:

- а) указание новых возможностей для бизнеса клиента;
- б) новые затраты для бизнеса;
- в) верны все варианты ответов.

84. К какому виду экономической деятельности относятся консультационные услуги:

- а) информационные услуги;
- б) маркетинговые услуги.

85. Основными «привлекателями» запросов и заказов являются:

- а) клиенты
- б) консультанты;
- в) предприятия.

86. Какие технические функции входят в работу маркетолога:

- а) организация взаимоотношений со СМИ;
- б) подготовка и производство буклетов и визиток;
- в) сбор отзывов от клиентов.
- г) верны все варианты ответов

87. Традиционные функции маркетинга включают:

- а) закупки;
- б) анализ прибыльности портфеля услуг компании;
- в) ценообразование.

88. За какой промежуток времени консультанты определяют финансовые показатели предприятия:

- а) за год;
- б) за месяц до начала проекта;
- в) за неделю.

89. Консультант не должен снижать цену более чем на...% первоначальной

- а) 10%;
- б) 50%;
- в) 40%.
- г) нет правильного ответа

90. Типичными организационно-правовыми формами консультационных фирм являются:

- а) хозяйственные товарищества;
- б) хозяйственные общества;
- в) частные предприятия;
- г) все ответы верны.

91. Какие условия соответствуют гибкой органической структуре организации маркетинга консультационных услуг:

- а) единство целей;
- б) простота структуры;
- в) оба варианта верны.

92. Маркетинговая структура должна обладать:

- а) активностью;
- б) гибкостью и приспособляемостью;
- в) прозрачностью и единством.

93. Назовите критерии сегментации рынка консультационных услуг по группам потребителей:

- а) географические (регион, страна, область, район, город и т.д.);
- б) цвет престижа (высокий, низкий, абстрактный);
- в) вид экономической деятельности клиента.

94. Какими способами может осуществляться оценка результатов работы консультантов:

- а) подсчетом экономического эффекта от работы консультантов;
- б) изменением экономических факторов;
- в) определением реальных положительных изменений в организации клиента.

95. Существующие в России группы консультирования различают:

- а) по форме собственности;
- б) по отраслевому признаку;
- в) по территориальному признаку.

96. Сбор данных и анализ осуществляются:

- а) клиентом;
- б) консультантом;
- в) клиентом и консультантом.

97. Поиск основных тенденций, взаимосвязей и пропорций занимается:

- а) клиент;
- б) консультант.

98. Эффективность консультационных услуг определяется:

- а) объемом затрачиваемых средств в процессе консультирования;
- б) рассчитываемым экономическим эффектом, полученным в результате внедрения рекомендаций консультанта в компании клиенте;
- в) выявлением реальных положительных изменений в компании-клиенте;

г) желанием консультанта.

99. Оценка эффективности консультационной деятельности осуществляется:

а) по реальным изменениям в организации-клиенте;

б) по затратам организации-клиента на услуги консультанта;

в) по затратам организации-клиента на обучение своего персонала;

г) по прогнозам консультанта.

100. Эффективность работы консультанта рассчитывается как:

а) разница между финансовыми показателями за месяц до внедрения проекта и через месяц после завершения внедрения проекта;

б) количество рабочего времени, затраченного на выполнение проекта;

в) отношение полученной прибыли компанией- клиентом к затраченным на процесс консультирования средствам;

г) разница между доходами и расходами консультанта.

9 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

9.1 Основная учебная литература

1. Блинов, А.О. Управленческое консультирование : учебник / А.О. Блинов, В.А. Дресвянников. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 212 с. : ил. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496064> (дата обращения: 17.01.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02052-0. – Текст : электронный.

2. Луговнина, С.М. Международный менеджмент : учебное пособие : [16+] / С.М. Луговнина ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2019. – 156 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562249> (дата обращения: 17.01.2021). – Библиогр.: с. 150. – ISBN 978-5-8158-2076-0. – Текст : электронный.

9.2 Дополнительная учебная литература

1. Блюмин, А.М. Информационный консалтинг: теория и практика консультирования : [16+] / А.М. Блюмин. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 363 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573146> (дата обращения: 17.01.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03243-1. – Текст : электронный.
2. Сударьянто, Я.П. Международный рынок консалтинговых услуг в России : учебное пособие : [16+] / Я.П. Сударьянто, А.В. Гуреев. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 239 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573195> (дата обращения: 17.01.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02193-0. – Текст : электронный.
3. Шапиро, С.А. Практикум по дисциплине «Управленческий консалтинг» : учебное пособие : [16+] / С.А. Шапиро, А.Б. Вешкурова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 98 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=571003> (дата обращения: 17.01.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-0414-0. – DOI 10.23681/571003. – Текст : электронный.
4. Шарков, Ф.И. Коммуникология: коммуникационный консалтинг / Ф.И. Шарков. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 488 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573153> (дата обращения: 17.01.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03546-3. – Текст : электронный.

9.3 Перечень методических указаний

1. Управленческий консалтинг : [Электронный ресурс] : методические указания к практическим занятиям : [для студентов направления подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное управление очной и заочной формы обучения] / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. О. В. Емельянова. - Электрон. текстовые дан. (522 КБ). - Курск : ЮЗГУ, 2017. - 45 с. - Б. ц.

2. Управленческий консалтинг : [Электронный ресурс] : методические указания по выполнению самостоятельной работы : [для студентов направления подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное управление очной и заочной формы обучения] / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. О. В. Емельянова. - Электрон. текстовые дан. (351 КБ). - Курск : ЮЗГУ, 2017. - 20 с. - Б. ц.

9.4 Другие учебно-методические материалы

Журналы в библиотеке университета:

Менеджмент в России и за рубежом.

Проблемы теории и практики управления.

Российский внешнеэкономический вестник.

10 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникативной сети Internet, необходимых для освоения дисциплины

1. <http://lib.swsu.ru> – Электронная библиотека ЮЗГУ.

2. <http://biblioclub.ru> – Электронно – библиотечная система «Университетская библиотека онлайн».

3. <http://elibrary.ru> - научная электронная библиотека «Elibrary»

4. <http://www.gks.ru>- Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

Приложение А
**Вопросы к зачёту по дисциплине «Международный
управленческий консалтинг»**

1. Понятие международного бизнеса и периодизация его развития – 18 баллов.
2. Характерные черты международного бизнеса – 18 баллов.
3. Связь международного бизнеса с международным менеджментом – 18 баллов.
4. Сущность международного менеджмента – 18 баллов.
5. Национальная и международная модели менеджмента – 18 баллов.
6. Особенности развития международного менеджмента – 18 баллов.
7. Возможности выхода Российских фирм на внешний рынок – 18 баллов.
8. Ролевые функции международного менеджмента в контексте анализа внешней среды – 18 баллов.
9. Экономический, правовой и политический анализ в контексте заданным международным менеджментом – 18 баллов– 18 баллов.
10. Страновой маркетинговый анализ – 18 баллов.
11. Комплексный анализ культурной внешней среды и учет национальных стереотипов поведения – 18 баллов.
12. Система организационно-правовых форм бизнеса в России и за рубежом (товарищества, хозяйственные общества, другие формы бизнеса) – 18 баллов.
13. Основные формы корпоративной интеграции в международном бизнесе (международный стратегический альянс, мультинациональная компания) – 18 баллов.
14. Цели международной интеграции. Формы мультинациональных компаний (холдинговая форма, интегрированная банковская структура, финансово-промышленные группы) – 18 баллов.
15. Формы международных стратегических альянсов и механизм их организации – 18 баллов.
16. Стратегическое решение по международной деятельности – 18 баллов.

17. Миссия, цели, видение международной фирмы – 18 баллов.
18. Процедура стратегического планирования в международной фирме – 18 баллов.
19. Организация стратегического планирования в международной фирме – 18 баллов.
20. Предпосылки формирования стратегии мультинациональной компании – 18 баллов.
21. Формирование маркетинговой стратегии – 18 баллов.
22. Практика разработки и реализации стратегических планов мультинациональной компании – 18 баллов.
23. Гибридная стратегия участников международных альянсов – 18 баллов.
24. Валютно-финансовая среда международного менеджмента – 18 баллов.
25. Мировая валютная система на современном этапе развития мирового хозяйства – 18 баллов.
26. Инструменты срочного рынка – 18 баллов.
27. Основные концепции международных финансов – 18 баллов.
28. Финансовый менеджмент международной фирмы – 18 баллов.
29. Краткосрочное и долгосрочное финансирование международной фирмы – 18 баллов.
30. Управление оборотным капиталом международной фирмы и долгосрочные вложения фирмы – 18 баллов.
31. Валютные риски и стратегии его хеджирования – 18 баллов.
32. Виды валютного риска и их идентификация – 18 баллов.
33. Управление валютно-экономическим риском – 18 баллов.
34. Минимизация валютных рисков – 18 баллов.
35. Практика оценки валютных рисков – 18 баллов.
36. Сущность, задачи и формы финансирования экспорта – 18 баллов.
37. Методы финансирования экспорта (традиционные и нетрадиционные) – 18 баллов.
38. Факторинг и форфейтинг – 18 баллов.

39. Государственное страхование экспорта – 18 баллов.
40. Сущность, задачи и способы финансирования импорта – 18 баллов.
41. Место и роль ценных бумаг в международном инвестиционном процессе – 18 баллов.
42. Международный рынок инвестиций – 18 баллов.
43. Международные инвестиционные компании – 18 баллов.
44. Цели и направления технологической политики мультинациональной компании – 18 баллов.
45. Международный рынок технологий – 18 баллов.
46. Планирование международных НИОКР – 18 баллов.
47. Организация международных НИОКР – 18 баллов.
48. Понятие, цели, задачи и причины перестройки мультинациональной компании – 18 баллов.
49. Рассогласование интересов как причина перестройки – 18 баллов.
50. «Кризисный синдром» и перестройка – 18 баллов.
51. Содержание перестройки мультинациональной компании (микро- и макроперестройки) – 18 баллов.
52. Сущность, цели, задачи и принципы управления человеческими ресурсами в международной фирме – 18 баллов.
53. Содержание процесса управления человеческими ресурсами в международной фирме – 18 баллов.
54. Подбор и отбор персонала в процессе создания зарубежных отделений компании – 18 баллов.
55. Корпоративная культура как ресурс международного бизнеса – 18 баллов.
56. Мотивационные проблемы международного менеджмента – 18 баллов.
57. Этика в международном бизнесе – 18 баллов.
58. Школы современной бизнес-этики – 18 баллов.
59. Принципы деловой этики – 18 баллов.
60. Модель этического развития – 18 баллов.
61. Российская деловая этика – 18 баллов.
62. Сущность понятия «управленческое консультирование» – 18 баллов.

63. Сущность термина «менеджмент-консалтинг» (по определению Европейской Федерации ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО)) – 18 баллов.

64. Виды деловых услуг, их характеристика – 18 баллов.

65. Понятие «консультационной услуги» – 18 баллов.

66. Участник процесса консультирования – 18 баллов.

67. Понятие и сущность управленческого консультирования с позиций функционального подхода – 18 баллов.

68. Управленческое консультирование с позиций профессионального подхода – 18 баллов.

69. Цель и задачи управленческого консультирования – 18 баллов.

70. Состав участников управленческого консультирования – 18 баллов.

71. Сущность и содержание методологии консультирования – 18 баллов.

72. Метод управленческого консультирования – 18 баллов.

73. Предмет консультирования – 18 баллов.

74. Классификация методов консультирования – 18 баллов.

75. Понятие и сущность термина «методика консультирования» – 18 баллов.

76. Характеристика методик консультирования по критерию инвестиций – 18 баллов.

77. Основные пути получения данных консультантами для анализа сложившейся ситуации в компании-клиенте – 18 баллов.

78. Универсальные методики управленческого консультирования – 18 баллов.

79. Суть лабораторного метода обучающего консультирования – 18 баллов.

80. Виды консультирования в России – 18 баллов.

81. Участники консультирования – 18 баллов.

82. Формы услуг, предоставляемых консультационной компанией – 18 баллов.

83. Основные принципы поведения консультанта в процессе взаимодействия с клиентом – 18 баллов.

84. Формы и виды управленческого консультирования – 18 баллов.

85. Внешнее и внутреннее консультирование – 18 баллов.
86. Основные типы консультационных организаций, относящихся к внешним консультантам – 18 баллов.
87. Достоинства и недостатки внутренних консультантов – 18 баллов.
88. Достоинства и недостатки внешних консультантов – 18 баллов.
89. Экспертное консультирование, его основные черты – 18 баллов.
90. Процессное консультирование и его основные черты – 18 баллов.
91. Обучающее консультирование, его основные черты – 18 баллов.
92. Специфика консультационной деятельности в России – 18 баллов.
93. Проблемы осуществления консультационной деятельности на российских предприятиях – 18 баллов.
94. Типичные проблемы российских предприятий – 18 баллов.
95. Понятие «управленческое консультирование» в период своего зарождения – 18 баллов.
96. Этапы периода «Золотые годы» управленческого консультирования, их характеристика – 18 баллов.
97. Основные причины обращения руководителей российских предприятий к услугам консультантов – 18 баллов.
98. Основные виды классификации консультационных услуг, их характеристика – 18 баллов.
99. Характеристика основных групп консультационных услуг, существующих в европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту – 18 баллов.
100. Зарубежные консультационные компании в России – 18 баллов.
101. Ролевая природа консультанта – 18 баллов.
102. Основные роли консультанта, их характеристика – 18 баллов.
103. Консультант по ресурсам (экспертная роль): понятие, его характеристика – 18 баллов.

104. Консультант по процессу: понятие, его характеристика – 18 баллов.

105. Способы выбора консультантов – 18 баллов.

106. Методика выбора консультантов – 18 баллов.

107. Факторы, влияющие на определение степени необходимости привлечения консультантов – 18 баллов.

108. Источники получения информации о консультантах и консультационных компаниях – 18 баллов.

109. Характерные ситуации участия консультантов в разрешении проблем российских предприятий – 18 баллов.

110. Факторы, обуславливающие успех взаимодействия клиента с консультантами – 18 баллов.

111. Три основные стадии процедуры отбора консультанта, их характеристика – 18 баллов.

112. Типы консультантов, положительные и отрицательные стороны каждого из них – 18 баллов.

113. Ситуации, когда не следует приглашать консультантов на предприятие – 18 баллов.

114. Метод эксперимента при приглашении консультанта на предприятие – 18 баллов.

115. Основные подходы в консультировании с точки зрения технологии осуществления – 18 баллов.

116. Основные принципы программного подхода в консультировании, их характеристика – 18 баллов.

117. Взаимодействия предприятия с рынком консультационных услуг – 18 баллов.

118. Практические аспекты маркетингового подхода в консультировании – 18 баллов.

119. Характеристика предварительной стадии процесса консультирования – 18 баллов.

120. Предпроектная стадия процесса консультирования – 18 баллов.

121. Проектная стадия процесса консультирования и ее характеристика – 18 баллов.

122. Методы диагностики состояния компании-клиента консультантами – 18 баллов.

123. Логика осуществления процесса консультирования – 18 баллов.
124. Планирование действий консультанта – 18 баллов.
125. Основные области, в которых на современном российском рынке применяется консультирование – 18 баллов.
126. Формирование цены консультационной услуги – 18 баллов.
127. Управление финансами консультационной организации – 18 баллов.
128. Качество консультирования – 18 баллов.
129. Факторы, определяющие качество консультирования – 18 баллов.
130. Эффективность консультационных услуг – 18 баллов.
131. Оценка качества и эффективности консалтинговой деятельности – 18 баллов.