

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ «Управленческий консалтинг»

по основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки
38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» (уровень бакалавриата)

Направленность (профиль): Государственное и муниципальное управление на региональном уровне

Общий объем дисциплины – 3 з.е. (108 часов)

Форма промежуточной аттестации – Зачет.

В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы компетенции с соответствующими индикаторами их достижения:

- ОПК-2.2: Способен применять методики и технологии разработки, реализации и оценки управленческих решений, государственных и муниципальных программ;

Содержание дисциплины:

Дисциплина «Управленческий консалтинг» включает в себя следующие разделы:

Форма обучения очная. Семестр 8.

1. Развитие управленческого консалтинга как часть истории науки об управлении..

Управленческий консалтинг в зеркале развития науки об управлении. Основные источники развития управленческого консалтинга (школа групповой динамики К. Левина, социометрия Дж. Морено, практика лабораторного тренинга (Т-группы) В. Бенниса, исследования межгрупповых отношений М. Шерифа)..

2. Управленческий консалтинг и российский менталитет. Специфика процесса консалтинга в российских организациях. Отношения консультант - клиент. Экономические условия и формирование запроса как меры регулирующего воздействия на консультирование. Разработка государственных и муниципальных программ на основе анализа социально-экономических процессов. Рекомендации по повышению эффективности управленческого консалтинга..

3. Основные принципы управленческого консультирования. Этический кодекс консультанта.. Ролевое кольцо консультирования. Позиция консультанта: «Внешние» и «внутренние» консультанты. Степень специализации консультанта. Экспертное и процессуальное консультирование организаций. Ответственность консультанта.

Отношение консультант-клиент. Ожидания клиентов: «миф о пользе приглашения «варяга», миф «приглашения на княжения», миф о «заветном слове». Контракт при консультировании. Методики и технологии разработки, реализации и оценки управленческих решений, государственных и муниципальных программ. Технологические этапы в консультировании по управлению и организационному развитию. Обратная связь..

4. Развитие системы Клиент-Консультант Ролевая природа консультирования. Выбор консультанта. Специфика консультант-клиентских отношений. Ситуации взаимодействия клиента с консультантами на этапах разработки, реализации и оценки управленческих решений, государственных и муниципальных программ. Процедуры и стадии отбора консультанта. Достоинства и недостатки консультантов . Основные типы консалтинговых организаций. Виды структурных консалтинговых подразделений. Сравнительная характеристика внешних и внутренних консультантов. Положительный и отрицательный образы консультантов. Ситуации управленческого консалтинга, выполняющие контрольно-надзорные функции и ролевые позиции. Консультант по ресурсам. Консультант по процессу. Пропагандист (агитатор). Посредник. Инструктор (преподаватель). Помощник в решении проблем. Стратег..

5. Этапы управленческого консалтинга. Методики и технологии разработки, реализации и оценки управленческих решений, государственных и муниципальных программ. Парадоксы предварительной стадии управленческого консалтинга. Предпроектная стадия (фаза подготовки) разработки государственных и муниципальных программ- начало работы консультанта и клиента, их первый контакт .Проектная стадия - определение организационной диагностики. Концептуальные основы организационной диагностики. Роль моделей в организационной диагностике. Основные проблемы организационной диагностики. Методическое обеспечение организационной диагностики. Фаза планирования действий и фаза реализации государственных и

муниципальных программ. Фаза завершения и оценки государственных и муниципальных программ.

6. Методы и технологии управленческого консалтинга. Программный подход в управленческом консалтинге - существенное обновление, трансформация всей организации и ее связей с внешней средой. Основные принципы: «предельной цели», «пульсирующего инновирования», «кумулятивной мотивации», самопрограммирования, «выращивания инновационного ядра» и их использование при разработке, реализации и оценки управленческих решений, государственных и муниципальных программ. Маркетинговый подход - построение

целесообразного взаимодействия предприятия с рынком на основе индивидуального подхода.

Понятия методик, методического инструментария (методической базы) консультирования и методологии консультирования. Классификация методов консультирования. Выделение групп методов по этапам консультационного процесса (методы диагностики; методы выработки решений; методы внедрения разработок и рекомендаций)..

7. Эффективность и качество управленческого консалтинга. Оценка управленческих решений, государственных и муниципальных программ.. Ожидания Клиента, влияние Консультанта на их корректировку. Понятие положительного экономического эффекта реализации управленческих решений, государственных и муниципальных программ. Значение временного фактора. Зависимость положительной оценки от области применения управленческих решений, государственных и муниципальных программ. Ревизия маркетинга и управления.. Ревизия разовых мероприятий. Результаты сотрудничества по консалтинговому проекту:

прямые и косвенные; количественные и качественные.

Открытое обсуждение между партнерами, короткий отчет. Расширение рынка и объема услуг, экономические показатели, качество разработок и рекомендаций, повторное обращение клиента, рост профессионализма, экономичность..

Разработал:

доцент

кафедры М

С.А. Тузовская

Проверил:

Директор ИЭиУ

И.Н. Сычева