

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.Б.13 Консалтинг

Автор: кандидат химических наук, доцент, доцент кафедры количественных методов в менеджменте ФМБДА ИБДА РАНХИГС, Авруцкая Светлана Гарровна

Код и наименование направления подготовки, профиля:

41.03.01 Зарубежное регионоведение, «Экономическое и политическое развитие стран Востока»

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины Б1.Б.13 Консалтинг – формирование у обучающихся комплексного представления о консалтинге как о сфере деятельности по оказанию профессиональных услуг, основных предметных областях консалтинга, необходимых компетенциях консультантов, организации консалтингового бизнеса, методологии ведения консалтинговых проектов, получения опыта работы над учебным консалтинговым проектом в условиях реального бизнеса.

План курса

Тема 1. Введение. Консалтинг как сфера профессиональной деятельности

Специфика услуг и рынка услуг. Консалтинг и профессиональные услуги. Консалтинг и аутсорсинг. Внутренний и внешний консалтинг. Предметные области консалтинга.

Становление и развитие консалтинга. Современные тенденции в консалтинге. Структура и динамика рынка консалтинговых услуг в России.

Компетенции и специфика работы консультанта. Функция консультанта как проводника изменений в компании. Роли консультанта и взаимоотношения с клиентом.

Тема 2. Управление консалтинговым проектом

Виды работ в компании. Определение проекта. Методология и стандарты управления проектами.

Жизненный цикл проекта. Основные области знаний и процессы управления проектами.

Инициация проекта. Определение заинтересованных сторон проекта и согласование их интересов. Менеджер и команда проекта. Определение целей и содержания проекта, планирование процедур.

Планирование проекта. Определение целей, задач, конечных результатов и контрольных событий. Разработка иерархической структуры работ и определение логической взаимосвязи между работами. Составление расписания проекта. Планирование ресурсов проекта. Оценка затрат и составление бюджета. Оптимизация проекта.

Исполнение проекта. Управление персоналом проекта. Роль менеджера проекта. Качества и навыки эффективного менеджера. Формирование эффективной команды проекта. Управление командой. Изменения в проекте.

Мониторинг и управление ходом реализации проекта. Основные стадии процесса контроля. Контроль соблюдения сроков проекта. Возможные причины и способы

сокращения сроков проекта. Связь сроков проекта и затрат. Индикаторы, характеризующие ход реализации проекта.

Завершение и анализ проекта. Причины завершения проекта. Процесс завершения проекта. Задачи постпроектного аудита. Анализ ошибок, проблем и изменений. Оценка персонала проекта.

Тема 3. Предметные области консалтинга

Стратегический консалтинг и развитие бизнеса.

Разработка (актуализация) миссии и видения. Анализ внутренней и внешней среды. Идентификация конкурентных преимуществ. Разработка корпоративной стратегии. Стратегическое планирование. Управление корпоративным бизнес-портфелем. Стратегии отдельных бизнес-единиц.

Корпоративные стратегии роста. Создание новых бизнес-единиц (нового бизнеса). Бизнес-планирование. Различные формы совместной деятельности. Слияния, поглощения, ликвидация компаний.

Инструменты стратегического консалтинга: система сбалансированных показателей, бизнес-моделирование и т.д.

Финансовый консалтинг.

Совершенствование финансовой функции в компании. Постановка управленческого учета и бюджетирования. Трансформация финансовой отчетности. Управление активами, финансовыми потоками и обязательствами.

Увеличение стоимости компании. Взаимоотношения с инвесторами.

Привлечение финансирования. Выход на долговые и фондовые рынки.

Оценка бизнеса. Ситуации оценки. Методы оценки. Требования к оценщикам и оценочным компаниям.

Аудит финансовой отчетности. Обязательный и инициативный аудит. Требования к аудиторам и аудиторским компаниям.

Операционный консалтинг.

Сокращение производственных затрат и накладных расходов и оптимизация оборотных и внеоборотных активов для повышения эффективности бизнеса. Оптимизация бизнес-процессов. Бизнес-инжиниринг.

Внедрение современных методологий производственного менеджмента: бережливого производства, концепции шести сигм, аутсорсинга, управления взаимоотношениями с клиентами. Управление закупками и цепями поставок.

Маркетинговый консалтинг.

Исследования рынка. Анализ предпочтений потребителей. Разработка маркетинговой стратегии. Поддержка продаж и каналы распределения. Ценообразование. Вывод на рынок новых продуктов и услуг. Бренд-билдинг. Ребрендинг. Оценка эффективности маркетинговых мероприятий. Public relations.

Организационный (управленческий) консалтинг.

Совершенствование организационной структуры компании. Подбор, оценка, обучение, развитие, мотивация персонала. Развитие лидерских и управленческих навыков: эффективная коммуникация, управление временем, презентационные навыки и т.д. Коучинг. Командообразование и работа в команде. Управление организационными изменениями. Организационная среда и организационная культура. Соответствие организационной культуры стратегическим целям. Вовлеченность персонала.

Юридический консалтинг

Регистрация предприятий, получение лицензий, аккредитации. Консультации по российскому и международному законодательству, трудовому, гражданскому праву, бюджетному и таможенному законодательству, реструктуризации и ликвидации бизнеса, эмиссии ценных бумаг.

Правовая экспертиза деятельности и анализ состояния правовой документации предприятия; Разработка и приведение в соответствие с действующим законодательством документации, регламентирующей или сопровождающей деятельность компании: учредительной документации, трудовых договоров и договоров с контрагентами и др.

Разрешение конфликтов и трудовых споров, ведение переписки с контрагентами и составление претензий.

Представительство интересов компании в судебных и административных органах.

IT-консалтинг.

Информационные системы для поддержки бизнес-процессов. Ведение учета и составление отчетности, управление активами (ERP, EAM, WMS), проектами, поставками, взаимоотношениями с клиентами (CRM), персоналом и т.д.

Управление корпоративными базами данных. Системы бизнес-аналитики. Информационная безопасность.

Внедрение корпоративных информационных систем. Обучение персонала и поддержка.

Тема 4. Управление консалтинговым бизнесом

Формы организации консалтингового бизнеса. Законодательное регулирование консалтинга. Создание консалтинговой компании: поиск бизнес-возможностей. Стратегия развития компании. Продвижение консалтинговых услуг. Ценообразование на консалтинговые услуги. Затраты консалтингового бизнеса. Основной и вспомогательный персонал. Этика консалтингового бизнеса.

Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

В ходе реализации дисциплины Б1.Б.13 «Консалтинг» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа: устные опросы и дискуссии,
- при проведении занятий семинарского типа: устные опросы и дискуссии, оценка заданий, защита проекта.

Промежуточная аттестация проводится в форме: экзамена

Основная литература

1. Лапыгин Ю.Н. Основы управленческого консультирования [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ю.Н. Лапыгин— Электрон. текстовые данные.— М.: Академический Проект, 2006.— 352 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/36460.html>. — ЭБС «IPRbooks»