



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «САНКТ-
ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ,
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
(ОУ ВО «СПБ ИВЭСЭП»)**

**Методические рекомендации по внеаудиторной самостоятельной работе
для студентов по освоению дисциплины
«Консалтинг в области экономической деятельности»**

Направление подготовки:

38.03.01 Экономика

Профиль подготовки:

"Бухгалтерский учет, анализ и аудит"

Квалификация выпускника:

бакалавр

Форма обучения:

заочная

Трудоемкость освоения дисциплины составляет 108 часов, из них 12 часов аудиторных занятий и 96 часов, отведенных на самостоятельную работу студента.

Раздел I. Тема 1. Консультирование как профессиональная деятельность

Цель: содержание консалтингового бизнеса, его размеры

Учебные вопросы:

1. Содержание консалтингового бизнеса, его размеры.
2. Масштабы и области консультирования.
3. Лицензирование определенных видов консалтинга.
4. Профессионализм консультанта и его критерии.
5. Этика и нормы поведения внешних и внутренних консультантов.

Изучив тему, студент должен:

знать:

масштабы и области консультирования.

уметь:

применять нормы поведения внешних и внутренних консультантов.

владеть:

профессионализм консультанта и его критерии.

При освоении темы необходимо:

изучить материал по данной теме;

обратить особое внимание на содержание следующих категорий и терминов:

консалтинговый бизнес, лицензирование консалтинга, профессионализм консультанта.

Тема 2. Виды консалтинговых услуг.

Цель: изучить основные виды консалтинговых услуг.

Учебные вопросы:

1. Основные виды консалтинговых услуг: эффективность управления и организации предприятия, эффективность производства, выход на внешние рынки, управление персоналом, стратегическое и оперативное планирование, финансовый менеджмент, аудит и т.д..

Изучив тему, студент должен:

знать:

правила выхода на внешние рынки.

уметь:

планировать стратегию и практику.

владеть:

эффективностью консалтинговых услуг.

При освоении темы необходимо:

изучить материал по данной теме;

обратить особое внимание на содержание следующих категорий и терминов; виды консалтинговых услуг, стратегическое и оперативное планирование.

Тема 3. Классификация консалтинговых фирм и их специализация

Цель: изучить развитие консалтинга в средних и мелких фирмах.

Учебные вопросы:

1. Современные тенденции бизнеса как основа развития консалтинга.
2. Транснациональные консалтинговые фирмы.
3. Средние и мелкие консультационные фирмы.
4. Консалтинговые подразделения внутри фирм, банков и других организаций.

5. Университеты.
6. Одиночные консультанты.

Изучив тему, студент должен:

знать:

Современные тенденции бизнеса как основа развития консалтинга.

уметь:

консультировать внутренние и внешние фирмы в различных направлениях.

владеть:

консалтинговыми подразделениями внутри фирм, банков и других организаций.

При освоении темы необходимо:

изучить материал по данной теме;

обратить особое внимание на содержание следующих категорий и терминов:

консалтинговые фирмы, консалтинговые подразделения, основы развития консалтинга.

Тема 4. Маркетинг консультационных услуг

Цель: изучить методы маркетинга консультационных услуг.

Учебные вопросы:

1. Методы маркетинга консультационных услуг.
2. Концепция сбыта, логистика сбыта.

Изучив тему, студент должен:

знать:

методы услуг.

уметь:

консультировать по услугам.

владеть:

содержанием концепции сбыта и логистикой сбыта.

При освоении темы необходимо:

изучить материал по данной теме;

обратить особое внимание на содержание следующих категорий и терминов: методы маркетинга, концепция сбыта, логистика сбыта

Тема 5. Планирование в консалтинговых фирмах.

Цель: изучить постановку стратегических и оперативных целей консалтинговой фирмы

Учебные вопросы:

1. Постановка стратегических и оперативных целей консалтинговой фирмы.
2. Контур регулирования стратегического контроллинга и его методы.
3. Стратегическая информация, методы ее изучения.

Изучив тему, студент должен:

знать:

состав и структуру внеоборотных активов, эффективность их использования.

уметь:

контур регулирования стратегического контроллинга и его методы.

владеть:

стратегической информацией, методами ее изучения.

При освоении темы необходимо:

изучить материал по данной теме;

обратить особое внимание на содержание следующих категорий и терминов:

стратегическая и оперативная цель, стратегический контроллинг, стратегическая информация.

Тема 6. Ценообразование консалтинговых услуг.

Цель: изучить оценку платных консультационных услуг.

Учебные вопросы:

1. Оценка платных консультационных услуг.
2. Принципы и методы расчета платы за услуги

Изучив тему, студент должен:

знать:

принципы и методы расчета платы за услуги.

уметь:

осуществлять расчеты по услугам.

владеть:

принципами и методами расчетов.

При освоении темы необходимо:

изучить материал по данной теме;

обратить особое внимание на содержание следующих категорий и терминов: платные услуги, консультационный услуги.

Тема 7. Процесс консультирования

Цель: изучить этапы консультирования.

Учебные вопросы:

1. Этапы консультирования: подготовка, диагноз, планирование действий, внедрение и завершение.
2. Выработка плана решения проблемы.
3. Предъявление клиенту предложений по решению проблемы.
4. Заключение контракта по консультированию.

Изучив тему, студент должен:

знать:

подготовку, диагноз планирования действий, внедрения и завершение консультирования.

уметь:

вырабатывать план решения проблемы.

владеть:

составлением заключения контракта по консультированию.

При освоении темы необходимо:

изучить материал по данной теме;

обратить особое внимание на содержание следующих категорий и терминов: этапы консультирования, план проблемы, решение проблемы, контракт по консультированию.

Форма контроля

Форма контроля в процессе обучения - тест-опрос.

Форма итогового контроля по дисциплине - экзамен.

Вопросы к экзамену

1. Содержание консалтингового бизнеса, его размеры.
2. Масштабы и области консультирования.

3. *Лицензирование определенных видов консалтинга.*
4. *Профессионализм консультанта и его критерии.*
5. *Этика и нормы поведения внешних и внутренних консультантов.*
6. *Основные виды консалтинговых услуг: эффективность управления и организации предприятия, эффективность производства, выход на внешние рынки, управление персоналом, стратегическое и оперативное планирование, финансовый менеджмент, аудит и т.д..*
7. *Современные тенденции бизнеса как основа развития консалтинга.*
8. *Транснациональные консалтинговые фирмы.*
9. *Средние и мелкие консультационные фирмы.*
10. *Консалтинговые подразделения внутри фирм, банков и других организаций.*
11. *Университеты.*
12. *Одиночные консультанты.*
13. *Методы маркетинга консультационных услуг.*
14. *Концепция сбыта, логистика сбыта.*
15. *Постановка стратегических и оперативных целей консалтинговой фирмы.*
16. *Контур регулирования стратегического контроллинга и его методы.*
17. *Стратегическая информация, методы ее изучения.*
18. *Оценка платных консультационных услуг.*
19. *Принципы и методы расчета платы за услуги*
20. *Этапы консультирования: подготовка, диагноз, планирование действий, внедрение и завершение.*
21. *Выработка плана решения проблемы.*
22. *Предъявление клиенту предложений по решению проблемы.*
23. *Заключение контракта по консультированию.*