

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кондратьева Людмила Николаевна

Должность: заведующий кафедрой социально-культурной деятельности

Дата подписания: 08.07.2025 00:14:00

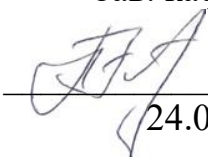
Уникальный программный ключ:

d893877bbd0c08ae6a2f8cf03cc4dea06473347

Министерство культуры Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«КРАСНОДАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ
КУЛЬТУРЫ»**

**Факультет гуманитарного образования
Кафедра социально-культурной деятельности**

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой СКД

 Л.Н. Кондратьева
24.06.2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.09 ЭКСПЕРТНО-КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ КОНСАЛТИНГ

Направление подготовки 51.04.03 Социально-культурная деятельность
Профиль Менеджмент социально-культурной деятельности
Квалификация выпускника – Магистр социально-культурной деятельности
Форма обучения – очная, заочная
Год начала подготовки – 2025

**Краснодар
2025**

Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины «Экспертно-консультационная деятельность и социально-культурный консалтинг», которая входит в состав обязательных дисциплин Блока 1 Дисциплины (модули), студентам очной и заочной форм обучения по направлению подготовки 51.04.03 Социально-культурная деятельность в 1 семестре.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 51.04.03 Социально-культурная деятельность, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 6 декабря 2017 г. приказ № 1185, и примерной основной образовательной программой.

Рецензенты:

Доктор экономических наук,
профессор кафедры менеджмента
Кубанского государственного
аграрного университета

Клочко Е.Н.

Канд. ист. наук, доц., зав. кафедрой
истории, культурологии и музееведе-
ния
ФГБОУ ВО «Краснодарский
государственный институт культуры»

Кудинова А.В.

Составитель:

Абазян Артак Горикович – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры социально-культурной деятельности.

Рабочая программа учебной дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры социально-культурной деятельности 24 июня 2025 г., протокол № 11.

Рабочая программа учебной дисциплины одобрена и рекомендована к использованию в учебном процессе Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «КГИК» 25 июня 2025 года, протокол № 11.

Содержание

1. Цели и задачи освоения дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО.....	4
3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины.....	5
4. Структура и содержание дисциплины.....	6
4.1. Структура дисциплины.....	6
4.2. Тематический план освоения дисциплины по видам учебной деятельности и виды самостоятельной (внеаудиторной) работы.....	8
5. Образовательные технологии.....	25
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и про- межуточной аттестации.....	26
6.1. Контроль освоения дисциплины.....	26
6.2. Фонд оценочных средств	26
7. Учебно-методическое и информационно обеспечение дисципли- ны (модуля)...	30
7.1. Основная литература.....	30
7.2. Дополнительная литература.....	30
7.3. Периодические издания.....	30
7.4. Интернет-ресурсы.....	31
7.5. Методические указания и материалы по видам занятий.....	31
7.6. Программное обеспечение.....	31
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля).....	32
9. Дополнения и изменения к рабочей программе учебной дисци- плины (модуля)...	33

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины заключается в систематизации и углублении теоретических знаний и практики основ экспертно-консультационной деятельности и социально-культурного консалтинга. Учебная дисциплина раскрывает содержательные смыслы экспертно-консультационной деятельности и социально-культурного консалтинга, рассматривает социокультурную деятельность как объект управления и как самоуправляемый процесс.

Задачи:

- научно-исследовательской работе в области управленческого консультирования, диагностике методов проведения консультационной работы;
- управлению процессами консультирования, структурой консультационного проекта на основе эффективного использования экспертного и процессного консультирования;
- поиску и анализу научной информации, необходимой для решения профессиональных задач в сфере консалтинга.
- усвоение студентами комплекса научных понятий о методологии и методах экспертных оценок, сущности и области применения научно-педагогической экспертизы и необходимой для ее осуществления нормативно-правовой базы.
- освоение ориентировочных и исполнительских умений по разработке экспертной документации, отбору инструментария экспертной деятельности, выбору и обоснованию критериев комплексной оценки деятельности педагогов и руководителей детского сада (дошкольного учреждения в целом) в процессе педагогической экспертизы.
- подготовка выпускников к организационно-управленческой деятельности и реализации инновационных проектов, а также принятию решений в области менеджмента и маркетинга учреждений культуры.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Для полноценного освоения данного курса большое значение имеют знания, умения, навыки и компетенции, приобретенные студентами на следующих дисциплинах: «Теория и практика социально-культурного проектирования», «Основы социально-культурного программирования», «Стратегия социокультурного управления».

Базовые идеи курса получают развитие в следующих дисциплинах:

- Стратегия социокультурного управления,
- Научные школы социокультурного менеджмента,
- Научные основы технологии социально-культурной деятельности; и других.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЁННЫЕ С УСТАНОВЛЕННЫМИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ИНДИКАТОРАМИ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

В результате освоения дисциплины обучающиеся должны:

Компетенция	Индикаторы		
	знает	умеет	владеет
ПК-2 Способен управлять на научной основе технологическими и творческими процессами в социокультурной сфере	специфику предпринимательства в социально-культурной деятельности, методы и функции предпринимательства социально-культурной деятельности	работать с управленческой информацией, самостоятельно изучать, анализировать процессы и механизмы предпринимательской деятельности	навыками разработки социокультурных проектов и программ на основе исследований; навыками управления человеком и группой

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы (108 ч.).

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Л	ПЗ	ИЗ	СР	
1.	Тема 1. Сущность и содержание консультационной деятельности	1	1-2	4	4	0	2	Задания для конспектирования Опрос Дискуссия
2.	Тема 2. Принципы и значение консультационной деятельности в СКС	1	3-4	4	4	0	2	Задания для конспектирования Написание эссе
3.	Тема 3. Процесс консультирования и организация выполнения работ	1	5-6	4	4	0	2	Задания для конспектирования Написание эссе
4.	Тема 4. Маркетинг консалтинговых услуг в СКС	1	7-8	4	4	0	2	Задания для конспектирования Опрос

								Дискуссия
5.	Тема 5. Типы и методы политического консалтинга в СКС	1	9-10	4	4	0	2	Задания для конспектирования Написание эссе
6.	Тема 6. Рекомендации по использованию услуг профессиональных консультантов в СКС	1	11-12	4	4	0	2	Задания для конспектирования Опрос Дискуссия
7.	Тема 7. Методические основы процесса управленческого консультирования	1	13-14	4	4	0	2	Задания для конспектирования Написание эссе
8.	Тема 8. Кадровый консалтинг в СКС: понятие, сущность	1	15-16	2	2	0	2	Задания для конспектирования Опрос Дискуссия
9.	Тема 9. Оценка результатов управленческого консультирования в СКС	1	17	2	2	0	1	Задания для конспектирования Написание эссе
	Итого 108ч.			32	32	0	17	Экзамен 27

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Л	ПЗ	ИЗ	СР	
1.	Тема 1. Сущность и содержание консультационной деятельности	1		2	0	0	10	Задания для конспектирования Опрос Дискуссия
2.	Тема 2. Принципы и значение консультационной деятельности в СКС	1		2	0	0	10	Задания для конспектирования Написание эссе
3.	Тема 3. Процесс консультирования и организация выполнения работ	1		2	0	0	10	Задания для конспектирования Написание эссе
4.	Тема 4. Маркетинг консалтинговых услуг в СКС	1		0	2	0	10	Задания для конспектирования Опрос Дискуссия
5.	Тема 5. Типы и методы политического консалтинга в СКС	1		0	2	0	10	Задания для конспектирования Написание эссе
6.	Тема 6. Рекомендации по использованию услуг профессиональных	1		0	2	0	10	Задания для конспектирования Опрос

	консультантов в СКС							Дискуссия
7.	Тема 7. Методические основы процесса управленческого консультирования	1		0	0	0	10	Задания для конспектирования Написание эссе
8.	Тема 8. Кадровый консалтинг в СКС: понятие, сущность	1		0	0	0	10	Задания для конспектирования Опрос Дискуссия
9.	Тема 9. Оценка результатов управленческого консультирования в СКС	1		0	0	0	10	Задания для конспектирования Написание эссе
	Итого 108ч.			6	6	0	90	Экзамен 6

4.2. Тематический план освоения дисциплины по видам учебной деятельности и виды самостоятельной (внеаудиторной) работы

По очной форме обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала (темы, перечень раскрываемых вопросов): лекции, практические занятия (семинары), индивидуальные занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	Объем часов /з.е.	Формируемые компетенции (по теме)
1 семестр			
Тема 1. Сущность и содержание консультационной деятельности	<u>Лекции:</u> 1.1 Управленческий консалтинг: понятие и сущность: консалтинг, консультирование, зарождение управленческого консультирования, управленческое консультирование, процесс консультирования 1.2 Становление управленческого консультирования в России Консультационная деятельность, зарождение управленческого консультирования в России, этап развития управленческой науки управленческого консультирования, консультативных фирм, российские консультанты. 1.3 Структура российского управленческого консультирования Двухсекторная модель экономики консалтинговых услуг, процессно-ориентированные фирмы, малые экспертно-ориентированные фирмы, крупные экспертно-ориентированные фирмы, крупные государственные научные центры 1.4 Особенности современного этапа развития консалтинга в России и за рубежом консультирование на основе научного управления,	4	ПК-2

	методы и принципы консультирования, институциональные и общественные преобразования, классификация консалтинговых структур России		
	<u>Практические занятия:</u> 1.1 Управленческий консалтинг: понятие и сущность: консалтинг, консультирование, зарождение управленческого консультирования, управленческое консультирование, процесс консультирования 1.2 Становление управленческого консультирования в России Консультационная деятельность, зарождение управленческого консультирования в России, этап развития управленческой науки и управленческого консультирования, консультативных фирм, российские консультанты. 1.3 Структура российского управленческого консультирования Двухсекторная модель экономики консалтинговых услуг, процессно-ориентированные фирмы, малые экспертно-ориентированные фирмы, крупные экспертно-ориентированные фирмы, крупные государственные научные центры 1.4 Особенности современного этапа развития консалтинга в России и за рубежом консультирование на основе научного управления, методы и принципы консультирования, институциональные и общественные преобразования, классификация консалтинговых структур России	4	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	2	
Тема 2. Принципы и значение консультационной деятельности в СКС	<u>Лекция:</u> 2.1 Виды консультационных услуг Жизненный цикл услуг, классификация услуг, наиболее распространенные виды консалтинговых услуг в России, основные понятия, принципы и типы управленческого консультирования, алгоритм, руководитель, управленческие решения, алгоритм управления, группы работников организации, организационный проект нововведения, консультационная деятельность, задача консультантов 2.2 Принципы управленческого консультирования: научность, гибкость, прогрессивность, преемственность, сохранение системы, изменение системы, конкретность, гласность, компетентность, динамичность, научная перспектива, креативность	4	ПК-2

	эффективность. 2.3 Научные принципы и современные модели консультирования, и его принципы: принципы организации отношений между клиентом и консультантом, процесс консультирования включает двух партнеров, общепринятые принципы организации отношений, десять заповедей клиента.		
	<u>Практическое занятие:</u> 2.1 Виды консультационных услуг Жизненный цикл услуг, классификация услуг, наиболее распространенные виды консалтинговых услуг в России, основные понятия, принципы и типы управленческого консультирования, алгоритм, руководитель, управленческие решения, алгоритм управления, группы работников организации, организационный проект нововведения, консультационная деятельность, задача консультантов 2.2 Принципы управленческого консультирования: научность, гибкость, прогрессивность, преемственность, сохранение системы, изменение системы, конкретность, гласность, компетентность, динамичность, научная перспектива, креативность эффективность. 2.3 Научные принципы и современные модели консультирования, и его принципы: принципы организации отношений между клиентом и консультантом, процесс консультирования включает двух партнеров, общепринятые принципы организации отношений, десять заповедей клиента.	4	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	2	
Тема 3. Процесс консультирования и организация выполнения работ	<u>Лекция:</u> 3.1 Основные стадии консультационного процесса: нулевая стадия или контрактинг, техническое задание, консалтинговая компания, бизнес-процесс, диагностическое интервью, организационная диагностика, постановка управленческого и финансового учета, реорганизация бизнес-процессов, концептуальное проектирование, разработка кадровой политики, разработка системы развития персонала, разработка системы стимулирования персонала. 3.2 Оценка результатов управленческого консультирования.	4	ПК-2

	тирования: экономический эффект, крупные консультационные проекты, тип получаемого эффекта, эффективность маркетингового комплекса, экспертиза бизнес-проектов, эффективность консультирования, факторы, определяющие качество консультирования.		
	<u>Практическое занятие:</u> 3.1 Основные стадии консультационного процесса: нулевая стадия или контрактинг, техническое задание, консалтинговая компания, бизнес-процесс, диагностическое интервью, организационная диагностика, постановка управленческого и финансового учета, реорганизация бизнес-процессов, концептуальное проектирование, разработка кадровой политики, разработка системы развития персонала, разработка системы стимулирования персонала. 3.2 Оценка результатов управленческого консультирования: экономический эффект, крупные консультационные проекты, тип получаемого эффекта, эффективность маркетингового комплекса, экспертиза бизнес-проектов, эффективность консультирования, факторы, определяющие качество консультирования.	4	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	2	
Тема 4. Маркетинг консалтинговых услуг в СКС	<u>Лекция:</u> 4.1 Понятие и предпосылки возникновения маркетингового консультирования: развитие капиталистических отношений, привлечение внешних консультантов, маркетинговое консультирование, ключевые проекты, реализации специальных крупномасштабных единичных мероприятий, реструктуризация компании, экспертизы бизнес-проекта, специалисты по маркетинговому консалтингу, исследования рынка, внедрение эффективных методов работы предприятия с рынком. 4.2 Спектр решаемых задач в маркетинговом консультировании: выбор и коррекция позиционирования компаний/продуктов, выбор пустующих ниш на рынке, выбор целевых сегментов маркетингового воздействия, консалтинг в области франчайзинга, марке-	4	ПК-2

	тинговый аудит компаний, оценка перспективности рынков, разработка маркетинговых программ, управление отношениями с клиентами, управление портфелем брендов, управление продуктовым портфелем, управление ценовой политикой. 4.3 Необходимость маркетинговых исследований: определение проблемы и целей исследования, разработка плана исследования, реализация плана исследований, сбор необходимой информации, анализ данных, предоставление информации.		
	<u>Практическое занятие:</u> 4.1 Понятие и предпосылки возникновения маркетингового консультирования: развитие капиталистических отношений, привлечение внешних консультантов, маркетинговое консультирование, ключевые проекты, реализации специальных крупномасштабных единичных мероприятий, реструктуризация компании, экспертизы бизнес-проекта, специалисты по маркетинговому консалтингу, исследования рынка, внедрение эффективных методов работы предприятия с рынком. 4.2 Спектр решаемых задач в маркетинговом консультировании: выбор и коррекция позиционирования компаний/продуктов, выбор пустующих ниш на рынке, выбор целевых сегментов маркетингового воздействия, консалтинг в области франчайзинга, маркетинговый аудит компаний, оценка перспективности рынков, разработка маркетинговых программ, управление отношениями с клиентами, управление портфелем брендов, управление продуктовым портфелем, управление ценовой политикой. 4.3 Необходимость маркетинговых исследований: определение проблемы и целей исследования, разработка плана исследования, реализация плана исследований, сбор необходимой информации, анализ данных, предоставление информации.	4	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	2	
Тема 5. Типы и методы политического консалтинга в СКС	<u>Лекция:</u> 5.1 Типы и методы политического консалтинга в СКС: Политический консалтинг, влияющие факторы, или факторы влияния, общественное мнение о политической ситуации, цели политического кон-	4	ПК-2

	салтинга, три типа политического консалтинга, классификация политического консалтинга, разделение политического консалтинга на типы в зависимости от специфики применяемых технологий		
	<u>Практическое занятие:</u> 5.1 Типы и методы политического консалтинга в СКС: Политический консалтинг, влияющие факторы, или факторы влияния, общественное мнение о политической ситуации, цели политического консалтинга, три типа политического консалтинга, классификация политического консалтинга, разделение политического консалтинга на типы в зависимости от специфики применяемых технологий	4	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	2	
Тема 6. Рекомендации по использованию услуг профессиональных консультантов в СКС	<u>Лекция:</u> 6.1 Рекомендации по использованию услуг профессиональных консультантов в СКС: профессиональные консультационные услуги, условия успешного сотрудничества с консультантами, пути: найти проблему и предложить пути решения; помочь клиенту самому найти проблему и определить пути ее решения; научить клиента, как находить и решать проблемы. Способы отбора консультантов, типичные суждения «трудных» клиентов о консультантах, эффективное участие консультанта, ряд принципиальных факторов, обуславливающих успех взаимодействия клиента с консультантами, процедуры отбора консультанта, специальные процедуры отбора консультантов.	4	ПК-2
	<u>Практическое занятие:</u> 6.1 Рекомендации по использованию услуг профессиональных консультантов в СКС: профессиональные консультационные услуги, условия успешного сотрудничества с консультантами, пути: найти проблему и предложить пути решения; помочь клиенту самому найти проблему и определить пути ее решения; научить клиента, как находить и решать проблемы. Способы отбора консультантов, типичные суждения «трудных» клиентов о консультантах, эффективное участие консультанта, ряд принципиальных факторов, обуславливающих успех взаимодействия клиента с консультантами, процедуры отбора консультанта, специальные процедуры отбора консультантов.	4	

	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	2	
Тема 7. Методические основы процесса управленческого консультирования	<u>Лекция:</u> 7.1 Подходы к управленческому консультированию: программный и маркетинговый подход в консультировании, принцип «высокой планки» или «предельной цели», принцип «пульсирующего инновирования», принцип «кумулятивной мотивации», принцип самопрограммирования, принцип «выращивания инновационного ядра», построение целесообразного взаимодействия предприятия с рынком, метод маркетингового консультирования 7.2 Основные стадии консультационного процесса: техническое задание, организационная диагностика, постановка управленческого и финансового учета, которая включает системы ценообразования, управления затратами, бюджетирования, учетную политику, методики разработки и принятия управленческих решений; реорганизация бизнес-процессов; концептуальное проектирование, интеграция, разработка и внедрение информационных систем: систем поддержки и принятия решений, оперативного управления, автоматизированных систем управления технологическим процессом; разработка кадровой политики; разработка системы развития персонала, в которую входят руководство персоналом, аттестация и программы повышения его квалификации; разработка системы стимулирования персонала.	4	ПК-2
	<u>Практическое занятие:</u> 7.1 Подходы к управленческому консультированию: программный и маркетинговый подход в консультировании, принцип «высокой планки» или «предельной цели», принцип «пульсирующего инновирования», принцип «кумулятивной мотивации», принцип самопрограммирования, принцип «выращивания инновационного ядра», построение целесообразного взаимодействия предприятия с рынком, метод маркетингового консультирования 7.2 Основные стадии консультационного процесса:	4	

	техническое задание, организационная диагностика, постановка управленческого и финансового учета, которая включает системы ценообразования, управления затратами, бюджетирования, учетную политику, методики разработки и принятия управленческих решений; реорганизация бизнес-процессов; концептуальное проектирование, интеграция, разработка и внедрение информационных систем: систем поддержки и принятия решений, оперативного управления, автоматизированных систем управления технологическим процессом; разработка кадровой политики; разработка системы развития персонала, в которую входят руководство персоналом, аттестация и программы повышения его квалификации; разработка системы стимулирования персонала.		
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	2	
Тема 8. Кадровый консалтинг в СКС: понятие, сущность	<u>Лекция:</u> 8.1 Кадровый консалтинг в России: кадровый консалтинг, цель кадрового консалтинга, субъект кадрового консалтинга, продукт консультационной деятельности, задачи кадрового консалтинга. 8.2 Кадровое консультирование как элемент развития кадровой службы: кадровый консалтинг в России, предпосылки развития консалтинга в сфере управления персоналом, развитие кадрового консалтинга во взаимосвязи и наукой управления персоналом, актуальность спроса на разные направления кадровых услуг, этапы кадрового консалтинга.	2	ПК-2
	<u>Практическое занятие:</u> 8.1 Кадровый консалтинг в России: кадровый консалтинг, цель кадрового консалтинга, субъект кадрового консалтинга, продукт консультационной деятельности, задачи кадрового консалтинга. 8.2 Кадровое консультирование как элемент развития кадровой службы: кадровый консалтинг в России, предпосылки развития консалтинга в сфере управления персоналом, развитие кадрового консалтинга во взаимосвязи и наукой управления персоналом, актуальность спроса на разные направления кадровых услуг, этапы кадрового консалтинга.	2	

	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	2	
Тема9. Оценка результатов управленческого консультирования в СКС	<u>Лекция:</u> 9.1. Оценка результатов управленческого консультирования в СКС ожидаемый положительный экономический эффект, интересы клиентов, тип получаемого эффекта, эффективность консультирования и ее зависимость от двух противоположных факторов, факторами, определяющими качество консультирования.	2	ПК-2
	<u>Практическое занятие:</u> 9.1. Оценка результатов управленческого консультирования в СКС ожидаемый положительный экономический эффект, интересы клиентов, тип получаемого эффекта, эффективность консультирования и ее зависимость от двух противоположных факторов, факторами, определяющими качество консультирования.	2	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	1	

По заочной форме обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала (темы, перечень раскрываемых вопросов): лекции, практические занятия (семинары), индивидуальные занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	Объем часов / з.е.	Формируемые компетенции (по теме)
1 семестр			
Тема 1. Сущность и содержание консультационной деятельности	<u>Лекции:</u> 1.1 Управленческий консалтинг: понятие и сущность: консалтинг, консультирование, зарождение управленческого консультирования, управленческое консультирование, процесс консультирования	2	ПК-2

	1.2 Становление управленческого консультирования в России Консультационная деятельность, зарождение управленческого консультирования в России, этап развития управленческой науки и управленческого консультирования, консультативных фирм, российские консультанты. 1.3 Структура российского управленческого консультирования Двухсекторная модель экономики консалтинговых услуг, процессно-ориентированные фирмы, малые экспертно-ориентированные фирмы, крупные экспертно-ориентированные фирмы, крупные государственные научные центры 1.4 Особенности современного этапа развития консалтинга в России и за рубежом консультирование на основе научного управления, методы и принципы консультирования, институциональные и общественные преобразования, классификация консалтинговых структур России		
	<u>Практические занятия:</u> 1.1 Управленческий консалтинг: понятие и сущность: консалтинг, консультирование, зарождение управленческого консультирования, управленческое консультирование, процесс консультирования 1.2 Становление управленческого консультирования в России Консультационная деятельность, зарождение управленческого консультирования в России, этап развития управленческой науки и управленческого консультирования, консультативных фирм, российские консультанты. 1.3 Структура российского управленческого консультирования Двухсекторная модель экономики консалтинговых услуг, процессно-ориентированные фирмы, малые экспертно-ориентированные фирмы, крупные экспертно-ориентированные фирмы, крупные государственные научные центры 1.4 Особенности современного этапа развития консалтинга в России и за рубежом консультирование на основе научного управления, методы и принципы консультирования, институциональные и общественные преобразования, классификация консалтинговых структур России	0	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диа-	10	

	лога		
Тема 2. Принципы и значение консультационной деятельности в СКС	<u>Лекция:</u> 2.1 Виды консультационных услуг Жизненный цикл услуг, классификация услуг, наиболее распространенные виды консалтинговых услуг в России, основные понятия, принципы и типы управленческого консультирования, алгоритм, руководитель, управленческие решения, алгоритм управления, группы работников организации, организационный проект нововведения, консультационная деятельность, задача консультантов 2.2 Принципы управленческого консультирования: научность, гибкость, прогрессивность, преемственность, сохранение системы, изменение системы, конкретность, гласность, компетентность, динамичность, научная перспектива, креативность, эффективность. 2.3 Научные принципы и современные модели консультирования, и его принципы: принципы организации отношений между клиентом и консультантом, процесс консультирования включает двух партнеров, общепринятые принципы организации отношений, десять заповедей клиента.	2	ПК-2
	<u>Практическое занятие:</u> 2.1 Виды консультационных услуг Жизненный цикл услуг, классификация услуг, наиболее распространенные виды консалтинговых услуг в России, основные понятия, принципы и типы управленческого консультирования, алгоритм, руководитель, управленческие решения, алгоритм управления, группы работников организации, организационный проект нововведения, консультационная деятельность, задача консультантов 2.2 Принципы управленческого консультирования: научность, гибкость, прогрессивность, преемственность, сохранение системы, изменение системы, конкретность, гласность, компетентность, динамичность, научная перспектива, креативность, эффективность. 2.3 Научные принципы и современные модели консультирования, и его принципы: принципы организации отношений между клиентом и консультантом, процесс консультирования включает двух партнеров, общепринятые принципы организации отношений, десять заповедей клиента.	0	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнитель-	10	

	ной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога		
Тема 3. Процесс консультирования и организация выполнения работ	<u>Лекция:</u> 3.1 Основные стадии консультационного процесса: нулевая стадия или контрактинг, техническое задание, консалтинговая компания, бизнес-процесс, диагностическое интервью, организационная диагностика, постановка управленческого и финансового учета, реорганизация бизнес-процессов, концептуальное проектирование, разработка кадровой политики, разработка системы развития персонала, разработка системы стимулирования персонала. 3.2 Оценка результатов управленческого консультирования: экономический эффект, крупные консультационные проекты, тип получаемого эффекта, эффективность маркетингового комплекса, экспертиза бизнес-проектов, эффективность консультирования, факторы, определяющие качество консультирования.	2	ПК-2
	<u>Практическое занятие:</u> 3.1 Основные стадии консультационного процесса: нулевая стадия или контрактинг, техническое задание, консалтинговая компания, бизнес-процесс, диагностическое интервью, организационная диагностика, постановка управленческого и финансового учета, реорганизация бизнес-процессов, концептуальное проектирование, разработка кадровой политики, разработка системы развития персонала, разработка системы стимулирования персонала. 3.2 Оценка результатов управленческого консультирования: экономический эффект, крупные консультационные проекты, тип получаемого эффекта, эффективность маркетингового комплекса, экспертиза бизнес-проектов, эффективность консультирования, факторы, определяющие качество консультирования.	0	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	10	
Тема 4. Марке-	<u>Лекция:</u>	0	ПК-2

тинг консалтин- говых услуг в СКС	4.1 Понятие и предпосылки возникновения маркетингового консультирования: развитие капиталистических отношений, привлечение внешних консультантов, маркетинговое консультирование, ключевые проекты, реализации специальных крупномасштабных единичных мероприятий, реструктуризация компании, экспертизы бизнес-проекта, специалисты по маркетинговому консалтингу, исследования рынка, внедрение эффективных методов работы предприятия с рынком. 4.2 Спектр решаемых задач в маркетинговом консультировании: выбор и коррекция позиционирования компаний/продуктов, выбор пустующих ниш на рынке, выбор целевых сегментов маркетингового воздействия, консалтинг в области франчайзинга, маркетинговый аудит компаний, оценка перспективности рынков, разработка маркетинговых программ, управление отношениями с клиентами, управление портфелем брендов, управление продуктовым портфелем, управление ценовой политикой. 4.3 Необходимость маркетинговых исследований: определение проблемы и целей исследования, разработка плана исследования, реализация плана исследований, сбор необходимой информации, анализ данных, предоставление информации.		
	<u>Практическое занятие:</u> 4.1 Понятие и предпосылки возникновения маркетингового консультирования: развитие капиталистических отношений, привлечение внешних консультантов, маркетинговое консультирование, ключевые проекты, реализации специальных крупномасштабных единичных мероприятий, реструктуризация компании, экспертизы бизнес-проекта, специалисты по маркетинговому консалтингу, исследования рынка, внедрение эффективных методов работы предприятия с рынком. 4.2 Спектр решаемых задач в маркетинговом консультировании: выбор и коррекция позиционирования компаний/продуктов, выбор пустующих ниш на рынке, выбор целевых сегментов маркетингового воздействия, консалтинг в области франчайзинга, маркетинговый аудит компаний, оценка перспективности рынков, разработка маркетинговых программ, управление отношениями с клиентами, управление портфелем брендов, управление продуктовым портфелем, управление ценовой политикой. 4.3 Необходимость маркетинговых исследований: определение проблемы и целей исследования,	2	

	разработка плана исследования, реализация плана исследований, сбор необходимой информации, анализ данных, предоставление информации.		
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	10	
Тема 5. Типы и методы политического консалтинга в СКС	<u>Лекция:</u> 5.1 Типы и методы политического консалтинга в СКС: Политический консалтинг, влияющие факторы, или факторы влияния, общественное мнение о политической ситуации, цели политического консалтинга, три типа политического консалтинга, классификация политического консалтинга, разделение политического консалтинга на типы в зависимости от специфики применяемых технологий	0	ПК-2
	<u>Практическое занятие:</u> 5.1 Типы и методы политического консалтинга в СКС: Политический консалтинг, влияющие факторы, или факторы влияния, общественное мнение о политической ситуации, цели политического консалтинга, три типа политического консалтинга, классификация политического консалтинга, разделение политического консалтинга на типы в зависимости от специфики применяемых технологий	2	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	10	
Тема 6. Рекомендации по использованию услуг профессиональных консультантов в СКС	<u>Лекция:</u> 6.1 Рекомендации по использованию услуг профессиональных консультантов в СКС: профессиональные консультационные услуги, условия успешного сотрудничества с консультантами, пути: найти проблему и предложить пути решения; помочь клиенту самому найти проблему и определить пути ее решения; научить клиента, как находить и решать проблемы. Способы отбора консультантов, типичные суждения «трудных» клиентов о консультантах, эффективное участие консультанта, ряд принципиальных факторов, обуславливающих успех взаимодействия клиента с	0	ПК-2

	консультантами, процедуры отбора консультанта, специальные процедуры отбора консультантов.		
	<u>Практическое занятие:</u> 6.1 Рекомендации по использованию услуг профессиональных консультантов в СКС: профессиональные консультационные услуги, условия успешного сотрудничества с консультантами, пути: найти проблему и предложить пути решения; помочь клиенту самому найти проблему и определить пути ее решения; научить клиента, как находить и решать проблемы. Способы отбора консультантов, типичные суждения «трудных» клиентов о консультантах, эффективное участие консультанта, ряд принципиальных факторов, обуславливающих успех взаимодействия клиента с консультантами, процедуры отбора консультанта, специальные процедуры отбора консультантов.	2	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	10	
Тема 7. Методические основы процесса управленческого консультирования	<u>Лекция:</u> 7.1 Подходы к управленческому консультированию: программный и маркетинговый подход в консультировании, принцип «высокой планки» или «предельной цели», принцип «пульсирующего инновирования», принцип «кумулятивной мотивации», принцип самопрограммирования, принцип «выращивания инновационного ядра», построение целесообразного взаимодействия предприятия с рынком, метод маркетингового консультирования практическим аспектам маркетингового консультирования 7.2 Основные стадии консультационного процесса: техническое задание, организационная диагностика, постановка управленческого и финансового учета, которая включает системы ценообразования, управления затратами, бюджетирования, учетную политику, методики разработки и принятия управленческих решений; реорганизация бизнес-процессов; концептуальное проектирование, интеграция, разработка и внедрение информационных систем: систем поддержки и принятия решений, оперативного управления, автоматизированных систем управления технологическим процессом; разработка кадровой политики; разработка системы развития персонала, в которую входят руковод-	0	ПК-2

	ство персоналом, аттестация и программы повышения его квалификации; разработка системы стимулирования персонала.		
	<u>Практическое занятие:</u> 7.1 Подходы к управленческому консультированию: программный и маркетинговый подход в консультировании, принцип «высокой планки» или «предельной цели», принцип «пульсирующего инновирования», принцип «кумулятивной мотивации», принцип самопрограммирования, принцип «выращивания инновационного ядра», построение целесообразного взаимодействия предприятия с рынком, метод маркетингового консультирования практическим аспектам маркетингового консультирования 7.2 Основные стадии консультационного процесса: техническое задание, организационная диагностика, постановка управленческого и финансового учета, которая включает системы ценообразования, управления затратами, бюджетирования, учетную политику, методики разработки и принятия управленческих решений; реорганизация бизнес-процессов; концептуальное проектирование, интеграция, разработка и внедрение информационных систем: систем поддержки и принятия решений, оперативного управления, автоматизированных систем управления технологическим процессом; разработка кадровой политики; разработка системы развития персонала, в которую входят руководство персоналом, аттестация и программы повышения его квалификации; разработка системы стимулирования персонала.	0	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	10	
Тема 8. Кадровый консалтинг в СКС: понятие, сущность	<u>Лекция:</u> 8.1 Кадровый консалтинг в России: кадровый консалтинг, цель кадрового консалтинга, субъект кадрового консалтинга, продукт консультационной деятельности, задачи кадрового консалтинга. 8.2 Кадровое консультирование как элемент развития кадровой службы: кадровый консалтинг в России, предпосылки развития консалтинга в сфере управления персоналом, развитие кадрового консалтинга во взаимосвязи и	0	ПК-2

	научкой управления персоналом, актуальность спроса на разные направления кадровых услуг, этапы кадрового консалтинга.		
	<u>Практическое занятие:</u> 8.1 Кадровый консалтинг в России: кадровый консалтинг, цель кадрового консалтинга, субъект кадрового консалтинга, продукт консультационной деятельности, задачи кадрового консалтинга. 8.2 Кадровое консультирование как элемент развития кадровой службы: кадровый консалтинг в России, предпосылки развития консалтинга в сфере управления персоналом, развитие кадрового консалтинга во взаимосвязи и научкой управления персоналом, актуальность спроса на разные направления кадровых услуг, этапы кадрового консалтинга.	0	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	10	
Тема9. Оценка результатов управленческого консультирования в СКС	<u>Лекция:</u> 9.1. Оценка результатов управленческого консультирования в СКС ожидаемый положительный экономический эффект, интересы клиентов, тип получаемого эффекта, эффективность консультирования и ее зависимость от двух противоположных факторов, факторами, определяющими качество консультирования.	0	ПК-2
	<u>Практическое занятие:</u> 9.1. Оценка результатов управленческого консультирования в СКС ожидаемый положительный экономический эффект, интересы клиентов, тип получаемого эффекта, эффективность консультирования и ее зависимость от двух противоположных факторов, факторами, определяющими качество консультирования.	0	
	<u>Самостоятельная работа:</u> - Изучение лекционного материала - Изучение информации основной и дополнительной литературы - Изучение информации интернет-ресурсов - Подготовка к семинарскому занятию - Подготовка к дискуссии методом активного диалога	10	

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе изучения дисциплины используются следующие образовательные технологии:

- Лекционные занятия: проблемные и интерактивные лекции.
- Практические занятия: тренинги, операционные игры, логико-методологическое проектирование.
- Самостоятельная работа: обязательная самостоятельная работа студента по заданию преподавателя, выполняемая во внеаудиторное время, индивидуальная самостоятельная работа студента под руководством преподавателя;

6 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

6.1. Контроль освоения дисциплины

Текущий контроль успеваемости студентов по дисциплине производится в следующих формах:

- устный опрос
- письменные задания (рефераты);

Рубежный контроль предусматривает оценку знаний, умений и навыков студентов по пройденному материалу по данной дисциплине на основе текущих оценок, полученных ими на занятиях за все виды работ. В ходе рубежного контроля используются следующие методы оценки знаний:

- устные ответы,
- письменные работы,
- практические работы,
- оценка выполнения самостоятельной работы студентов:
- работа с первоисточниками,
- реферативная.

Промежуточный контроль по результатам семестра по дисциплине проходит в форме зачёта.

6.2. Фонд оценочных средств

6.2.1 Примеры тестовых заданий – не предусмотрено

6.2.2. Контрольные вопросы для проведения текущего контроля

1. Организационно-правовая форма консультационных компаний.
2. Характер деятельности консультационных компаний.
3. Степень специализации консультационных компаний.
4. Масштаб консультационной деятельности.
5. Портрет типичного консультанта.
6. Типы клиентов консультационных компаний.

7. Сфера деятельности клиентов консультационных компаний.
8. Масштаб рынка клиентов консультационных компаний.
9. Величина активов и пассивов клиентов консультационных компаний.
10. Организационно-правовая форма клиентов консультационных фирм.
11. Мотивы, побудившие компании обратиться за консультациями.
12. Портрет типичного клиента.

6.2.3 Тематика эссе, рефератов, презентаций

6.2.4 Вопросы к экзамену

1. Методологические основы экспертно-консультационной деятельности и социально-культурного консалтинга – предмет, объект, цели, задачи.
2. Консалтинг как форма экспертной деятельности и вид предпринимательской работы в социально-культурной сфере
3. Природа, сущность и специфика экспертно-консультационной деятельности в СКС
4. Типы, виды и направления экспертно-консультационной деятельности в СКС
5. Консультирование, экспертиза и консалтинг как основа экспертно-консультационной деятельности в СКС
6. Управленческое консультирование в социально-культурной сфере. Субъекты и объекты управленческого консультирования в СКС
7. Понятие «консалтинговый процесс» и коммуникации в социокультурном консалтинге
8. Формирование предложения консалтинговых услуг в СКС
9. Процедура выбора консультантов заказчиками и формы договоров на консалтинговые услуги
10. Характеристика внутреннего и внешнего консультирования в работе организации социокультурной сферы.
11. Маркетинг консалтинговых услуг и информационные технологии в социокультурном консалтинге
12. Организационная структура консультативной организации.
13. Кадровая политика и стратегия консультирующих организаций.
14. Технологические подходы экспертно-консультационной деятельности в сфере культуры
15. Консалтинговый процесс и его специфика в экспертно-консультационной деятельности в СКС
16. Этапы консалтингового процесса и их общая характеристика
17. Предпроектная стадия консалтингового процесса и алгоритм её проведения
18. Проектная стадия консалтингового процесса и алгоритм её проведения

19. Послепроектная стадия консалтингового процесса – значение, цели, функции
20. Источники информации экспертно-консультационной деятельности в сфере культуры и их характеристика
21. Методы экспертизы социально-культурных проектов
22. Базовые модели экспертной работы в СКС – характеристика и специфика применения
23. Технологии и алгоритм проведения экспертизы социально-культурных проектов
24. Основные этапы процесса внедрения изменений в организации. Методы осуществления изменений в организациях.
25. Особенности управленческого консультирования как профессиональной деятельности в социокультурной сфере
26. Консультационная деятельность как деловая услуга. Классификация и характеристика консультационных услуг в СКС.
27. Экспертное, процессное и обучающее консультирование в СКС - характеристика, принципы, специфика
28. Консалтинговый процесс в системе менеджмента современной организации (учреждения) СКС
29. Оценка результативности и эффективности управленческого консультирования в СКС.
30. Нормативно-правовая база экспертно-консультационной деятельности в СКС.
31. Экспертиза социально-культурной деятельности (проектов) в структуре консалтинговых услуг
32. Модели экспертно-консультационной деятельности, их характеристика и особенности реализации. Методы работы внутренних и внешних консультантов.
33. Методы диагностики и методы решения проблем в экспертно-консультационной деятельности в СКС
34. Маркетинг и организация продаж консультационных услуг в СКС.
35. Информационное обеспечение экспертно-консультационной деятельности.
36. Методика проведения диагностического консультирования в социокультурном консалтинге.
37. Методика процессного консультирования в социокультурном консалтинге.
38. Методика проведения обучающего консультирования в социокультурном консалтинге.
39. Особенности экспертного консультирования в кризисной ситуации – принципы, цели, методология.
40. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта
41. Методы сбора данных для осуществления консалтинга в СКС

42. Алгоритм анализа управленческих решений в процессе управленческого консультирования в СКС.
43. Методы управленческого анализа в экспертно-консультационной деятельности (социологические)
44. Методы управленческого анализа в экспертно-консультационной деятельности (аналитические)
45. Критерии выбора экспертно-консультационной организации и виды консультационных организаций в СКС.
46. Техническое задание и контракт на оказание консультационных услуг: понятие и основные элементы.
47. Формирование цены консультационной услуги. Типы и виды цен на экспертно-консультационные услуги
48. Особенности оказания консалтинговых социокультурных услуг в системе государственной службы.
49. Мониторинг и оценка результатов консалтинговых услуг в СКС
50. Основные проблемы экспертно-консультационной деятельности в сфере культуры и искусства

6.2.6 Примерная тематика курсовых работ – не предусмотрено

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Основная литература

1. Ткалич А.И. Консалтинг в социокультурном сервисе: учебное пособие: [16+] / А. И. Ткалич. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2021. – 173 с.: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=612127> (дата обращения: 12.07.2021). – Библиогр.: с. 153-162. – ISBN 978-5-4499-1962-5. – DOI 10.23681/612127. – Текст: электронный.
2. 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: 15.07.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-0414-0. – DOI 10.23681/571003. – Текст: электронный.
3. Шарков Ф.И. Коммуникология: коммуникационный консалтинг / Ф. И. Шарков. – 2-е изд., стер. – М.: Дашков и К°, 2020. – 488 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573153> (дата обращения: 15.07.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03546-3. – Текст: электронный.

7.2. Дополнительная литература

1. Киселев А.А. Основы стратегического менеджмента и сущность стратегического планирования в организациях: учебник: [16+] / А. А. Киселев. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2020. – 336 с.: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599192> (дата обращения: 12.07.2021). – Библиогр.: с. 3312-316. – ISBN 978-5-4499-1339-5. – DOI 10.23681/599192. – Текст: электронный.

2. Юдина А. И. Инновационный менеджмент и маркетинг организаций сферы культуры: оценка качества и прогнозирование социально-культурной деятельности: [16+] / А. И. Юдина; Кемеровский государственный институт культуры, Факультет социально-культурных технологий, Кафедра управления и экономики социально-культурной сферы. – Кемерово: Кемеровский государственный институт культуры (КемГИК), 2018. – 127 с.: схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=613151> (дата обращения: 12.07.2021). – Библиогр.: с. 92-95. – ISBN 978-5-8154-0425-0. – Текст: электронный.

7.3. Периодические издания

1. Вопросы государственного и муниципального управления (журнал)
2. Государственная власть и местное самоуправление (журнал)
3. Социально-гуманитарные знания (журнал)

7.4. Интернет-ресурсы:

- http://consulting.ru/cons_weekly_306 Новости финансовых организаций. Еженедельный журнал.
- <http://expert.ru/> Россия и мы. Электронный журнал.
- <http://www.bcg.ru> The Boston consulting group.
- <http://www.consultmarketing.ru/> Практическое руководство по маркетингу консалтинговых услуг.

7.5. Методические указания и материалы по видам занятий работы:

- семинары;
- проблемные семинары;
- тематические семинары;
- практикумы.

Рекомендуется использовать следующие виды самостоятельной работы студентов:

- самостоятельная работа во время основных аудиторных занятий (лекций, семинаров, лабораторных работ);
- самостоятельная работа под контролем преподавателя в форме плановых консультаций, творческих контактов и аттестации;

– внеаудиторная самостоятельная работа при выполнении студентом домашних заданий учебного и творческого характера.

7.6. Программное обеспечение

Компьютерный сетевой (Интернет) класс с установленными операционной системой MS Windows 10, пакетами MS office prof 2007; Astra linux 1.6, Р7-Офис, справочно-правовые системы Консультант Плюс, Гарант, выход в сеть Интернет, мультимедийный проектор, экран, мобильный стенд.

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Преподавание дисциплины в вузе обеспечено наличием аудиторий (в том числе оборудованных проекционной техникой) для всех видов занятий.

Действуют компьютерные классы с лицензионным программным обеспечением. Имеются рабочие места с выходом в Интернет для самостоятельной работы.

Все компьютерные классы подключены к локальной сети вуза и имеют выход в интернет, в наличии стационарное мультимедийное и стриминговое оборудование.

Студенты пользуются

- вузовской библиотекой с электронным читальным залом;
- учебниками и учебными пособиями;
- аудио и видео материалами.

Все помещения соответствуют требованиям санитарного и противопожарного надзора.

**Дополнения и изменения
к рабочей программе учебной дисциплины (модуля)
«Экспертно-консультационная деятельность и социально-культурный
консалтинг»
на 20...-20 уч. год**

СОГЛАСОВАНО:
Зав. кафедрой СКД

«___» _____ 20__ г.

В рабочую программу учебной дисциплины вносятся следующие изменения:

- _____;
- _____;
- _____;
- _____;
- _____;
- _____;

Дополнения и изменения к рабочей программе рассмотрены и рекомендованы на заседании кафедры _____

(наименование)
Протокол № _____ от «___» _____ 20__ г.

Исполнитель(и):

_____/_____/_____/_____
(должность) (подпись) (Ф.И.О.) (дата)

_____/_____/_____/_____
(должность) (подпись) (Ф.И.О.) (дата)

Заведующий кафедрой

_____/_____/_____/_____
(наименование кафедры) (подпись) (Ф.И.О.) (дата)