

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКАЯ  
ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ  
СОБСТВЕННОСТИ»

Кафедра «Управление инновациями и коммерциализации  
интеллектуальной собственности»

М.Г. Иванова

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

По дисциплине

Управленческий консалтинг

Для обучающихся по направлению 38.04.04  
«Государственное и муниципальное управление»

## **Список вопросов для подготовки к экзамену**

Текущий контроль сформированности компетенций проводится в виде обсуждения в ходе семинарских занятий рассмотренных на лекциях вопросов, разбора кейсов, тестирования, а также самостоятельно подготовленных студентами домашних заданий.

Перечень контрольных вопросов по дисциплине призван способствовать систематизации самостоятельной работы обучающихся, в том числе, при подготовке к экзамену. Данный перечень включает следующие вопросы:

1. Основные этапы становления управленческого консультирования за рубежом.
2. Основные этапы становления отечественного управленческого консультирования.
3. Особенности управленческого консультирования в РФ.
4. Особенности управленческого консультирования в Японии.
5. Теоретическая и методологическая основа управленческого консультирования: научный менеджмент, теория организаций, организационное поведение, стратегический маркетинг и т.д.
6. Сущность, цели и задачи управленческого консультирования.
7. Особенности современного состояния отечественного менеджмента.
8. Понятие управленческого консультирования.
9. Понятие диагностического консультирования.
10. Два подхода к управленческому консультированию.
11. Понятие процессного консультирования.
12. Функциональный подход к управленческому консультированию.
13. Понятие обучающего консультирования.
14. Профессиональный подход к управленческому консультированию.
15. Внутреннее и внешнее консультирование.
16. Характерные черты управленческого консультирования.
17. Современный этап развития управленческого консультирования и его особенности.
18. Роли консультанта в управленческом консультировании.

19. Роли клиента в управленческом консультировании.
20. Понятие клиента консалтинговых организаций.
21. Ассоциации управленческих консультантов в РФ
22. Основные типы консалтинговых организаций.
23. Формы оказания услуг российскими консультантами.
24. Управленческое консультирование как деловая услуга.
25. Характеристика рынка аудиторско-консультационных услуг  
РФ.
26. Цели и задачи управленческого консультирования.
27. Принципы управленческого консультирования.
28. Основные формы установления цен на консультационные  
услуги.
29. Классификация управленческого консультирования.
30. Предмет управленческого консультирования.
31. Методы управленческого консультирования.
32. Этапы развития управленческого консультирования.
33. Понятие процесса управленческого консультирования.
34. Основные типы консультационных договоров.
35. Этапы подготовки в управленческом консультировании
36. Особые условия составления консультационных договоров.
37. Этап диагноза в управленческом консультировании.
38. Взаимодействие консультанта и клиента при  
диагностическом, процессном и обучающем консультировании.
39. Этап планирования действий в управленческом  
консультировании
40. Контроль в процессе управленческого консультирования.
41. Этап внедрения в управленческом консультировании.
42. Два способа оценки результатов управленческого  
консультирования
43. Этап завершения в управленческом консультировании.
44. Определение экономического эффекта от работы  
консультанта.
45. Стадии и этапы управленческого консультирования.
46. Оформление результатов работы консультанта.
47. Индивидуальное консультирование руководителя. Коучинг.  
Концепция «раскрепощенного менеджера».
48. Применение «организационно-деловых игр» в управленческом

консультировании.

### **Темы рефератов:**

1. Консалтинг как наука и искусство.
2. Консалтинг как форма бизнеса.
3. Система критериев оценки профессионализма консультанта по управлению.
4. Правила работы с консультантами
5. Выявление инновации как цель консалтинга.
6. Консультационный процесс как творческая деятельность.
7. Делегирование полномочий по принятию решений в повышении эффективности результатов консалтингового проекта.
8. Особенности получения информации, требующейся для реализации проекта.
9. Стили оказания консультационных услуг.
10. Формы работы с клиентами.
11. Консультации в области управления проектами.
12. Мультипроектный менеджмент.
13. Консультирование по управлению командой менеджеров.
14. Разработка бренда консалтинговой компании.
15. Особенности консалтинга на региональном уровне.

### **Контрольные вопросы для самостоятельной работы студентов.**

1. Исторический обзор управленческого консультирования.
2. Деловые услуги.
3. Понятие консультационной деятельности.
4. Особенности консультационных услуг.
5. Виды консультационных услуг.
6. Внешние и внутренние консультанты.
7. Анализ проблем клиентской организации.
8. Принятие решения о приглашении консультантов.
9. Виды консультационных организаций и организация консультанта.

10. Организация внутреннего консультанта.
11. Ассоциация консультантов.
12. Источники информации.
13. Определение потенциальных консультационных фирм.
14. Модель процесса поиска и выбора консультанта.
15. Содержание приглашения к участию в конкурсе.
16. Технические и финансовые критерии отбора.
17. Назначение технического задания.
18. Структура и содержание технического задания.
19. Структура и содержание технического и финансового предложения.
20. Оценка предложений.
21. Цена консультационной услуги.
22. Методы ценообразования и формы оплаты труда консультантов.
23. Формы соглашений.
24. Структура и содержание контракта.
25. Модели консультирования.
26. Экспертное консультирование.
27. Консультирование по проекту.
28. Консультирование по процессу.
29. Процесс консультирования, структура консультационного проекта.
30. Основные стадии процесса консультирования.
31. Факторы успеха консультационного процесса.
32. Условия эффективного консультанта по управлению.
33. Модель процесса контроля.
34. Основные направления контроля.
35. Оценка выгод, полученных клиентом.
36. Прямые и косвенные результаты.
37. Оценка процесса консультирования.
38. Оценка выгод, получаемых консультантом.
39. Система измерителей и оценок в клиентской организации.