

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Педагогический институт
Кафедра социальной и возрастной психологии

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Т. И. Гущина
«05» июля 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ДВ.02.1 Управленческое консультирование

Направление подготовки/специальность: 37.04.01 - Психология

Профиль/направленность/специализация: Психология бизнеса

Уровень высшего образования: магистратура

Квалификация: Магистр

год набора: 2021

Тамбов, 2022

Автор программы:

Доктор психологических наук, профессор Коваль Нина Александровна

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 37.04.01 - Психология (уровень магистратуры) (приказ Министерства образования и науки РФ от «29» июля 2020 г. № 841).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры социальной и возрастной психологии «01» июля 2021 г. Протокол № 12

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Педагогического института, Протокол от «05» июля 2021 г. № 8.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОП Магистра.....	5
3. Объем и содержание дисциплины.....	5
4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	11
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	13
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	14

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ПК-1 Способен прогнозировать психологические проблемы в бизнесе, разрабатывать исследовательские, диагностические и консультативные проекты на уровне тактических и стратегических целей компаний

1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- научно-исследовательский
- организационно-управленческий (администрирование)
- экспертно-диагностический

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сфере: 40 Сквозные виды профессиональной деятельности в промышленности (в сферах: консультирования, управления коммуникацией, администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом)

1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Индикаторы достижения компетенций
	ПК-1 Способен прогнозировать психологические проблемы в бизнесе, разрабатывать исследовательские, диагностические и консультативные проекты на уровне тактических и стратегических целей компаний	Осуществляет консультативную помощь сотрудникам и бизнес-компаниям, учитывает перспективы развития организации на основе тактических и стратегических целей

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ПК-1 Способен прогнозировать психологические проблемы в бизнесе, разрабатывать исследовательские, диагностические и консультативные проекты на уровне тактических и стратегических целей компаний

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения			
		Очно-заочная (семестр)			
		1	3	4	5
1	Основы психологической помощи в бизнесе		+		
2	Позитивная психология в консультировании и управлении		+		

3	Производственная практика в профильных организациях			+	+
4	Психология бизнеса	+			
5	Психология коммуникаций	+			
6	Психотехнологии безопасного поведения			+	
7	Управление конфликтами			+	

2. Место дисциплины в структуре ОП магистратуры:

Дисциплина «Управленческое консультирование» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана ОП по направлению подготовки 37.04.01 - Психология.

Дисциплина «Управленческое консультирование» изучается в 3 семестре.

3. Объем и содержание дисциплины

3.1. Объем дисциплины: 2 з.е.

Очно-заочная: 2 з.е.

Вид учебной работы	Очно-заочная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	72
Контактная работа	24
Лекции (Лекции)	8
Практические (Практ. раб.)	16
Самостоятельная работа (СР)	48
Зачет	-

3.2. Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.			Формы текущего контроля
		Лек ции	Пра кт. раб.	СР	
		О-3	О-3	О-3	
3 семестр					
1	Введение в управленческое консультирование	2	Пп 4	12	Практическое задание для практической подготовки; Собеседование
2	Консалтинговый процесс	2	4	12	Собеседование
3	Результативность и эффективность консультирования	2	4	12	Тестирование

4	Практика создания консультационных организаций	2	Пп 4	12	Практическое задание для практической подготовки; Собеседование
---	--	---	---------	----	--

Тема 1. Введение в управленческое консультирование (ПК-1)

Лекция.

Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данной специальности. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Виды консультационных услуг. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития. Понятие консультанта и клиента. Критерии профессионализма консультанта. Внешние и внутренние консультанты. Профессиональная этика в консультационной деятельности. Анализ проблем клиентской организации. Основные причины обращения клиентской организации к консультантам. Обоснование решения о приглашении консультантов. Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика. Стадии и этапы управленческого консультирования. Начало работы. Первый контакт с клиентом и формирование коммерческого предложения. Диагностирование. Выявление необходимых фактов. Их анализ и синтез. Установление обратной связи с клиентом. Планирование действий. Поиск альтернативных вариантов действий и предложения по их осуществлению. Внедрение консультационного проекта. Контроль за его реализацией. Обучение персонала клиента работе в новых условиях. Завершение работы над проектом. Оценка результатов работы, подведение итогов и расчет по обязательствам, обсуждение планов будущего сотрудничества

Практическое занятие.

- 1 Определения терминов консультант, клиент, заказчик, информация.
- 2 Описание основных участников и типов взаимодействия между ними.
- 3 Типы взаимодействия.
- 4 Классификация возможных вариантов взаимодействия.
- 5 Основные цели и задачи каждого участника.
- 6 Сочетание, согласование целей и задач.
- 7 Механизмы взаимодействия

Задания для самостоятельной работы.

Разработать план репрезентации по запросу клиента (о банковском обслуживании организации, об абонентском обслуживании услугами связи, о ресурсном обеспечении производства, другое).

Тема 2. Консалтинговый процесс (ПК-1)

Лекция.

Виды консультационных организаций. Внешние и внутренние консультационные организации. Ассоциации консультантов. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности. Алгоритм поиска консультационной организации. Техническое

задание консультанту. Анализ

предложений консультантов.

Формы, структура и содержание

договоров на консультационные

услуги. Принципы организации

консультант-клиентских отношений. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ.

Содержание завершающего консультационного отчета.

Системный подход к решению

управленческих проблем. Сбор и

анализ данных на объекте консультирования.

Практическое занятие.

- 1 Стадии процесса консультирования.
- 2 Предпроектная стадия консалтингового процесса.
- 3 Проектная стадия процесса консультирования.
- 4 Диагностика
- 5 Разработка решений.
- 6 Внедрение решений.
- 7 Послепроектная стадия.
- 8 Отчет о результатах консультирования

Задания для самостоятельной работы.

Основные фазы и шаги нетрадиционного подхода в управленческом консультировании (системный анализ основных фаз нетрадиционного подхода в управленческом консультировании)

Тема 3. Результативности и эффективность консультирования (ПК-1)

Лекция.

Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг.

Оценка результативности и эффективности консультирования. Оценка преимуществ, получаемых клиентом. Результаты сотрудничества по консультационному проекту: прямые и косвенные. Прямые и косвенные результаты: количественные и качественные.

Практическое занятие.

- 1 Качество консультационных услуг.
- 2 Оценка выгод, получаемых консультантом
- 3 Оценка выгод, получаемых клиентом.
- 4 Оценка эффективности управленческого консультирования

Задания для самостоятельной работы.

Подобрать варианты повышения качества консультационных услуг по выбранному направлению

Тема 4. Практика создания консультационных организаций (ПК-1)

Лекция.

Создание консультационной организации. Экономика и стратегия консультационной организации. Типы организационных

структур консультационных организаций. Правовое обеспечение

деятельности консультационной

организации. Подбор, обучение и

оплата труда персонала консультационной организации. Аудит,

мониторинг и контроль за деятельностью консультационной

организации.

Характеристика российских консультационных организаций.

Спрос и предложение на российском рынке консультационных услуг. Структура консультационных услуг, сложившаяся на российском рынке. Преимущества и недостатки использования зарубежных консультантов в России

Практическое занятие.

Формирование стоимости консультационных услуг

- 1 Основные виды этапов и подходы к их стоимостной оценки.
- 2 Формирование общей стоимости работ.
- 3 Определение степени участия консультанта в полученных эффектах.
- 4 Организация работ по текущей оценке этапов консультационных услуг с обеспечением вознаграждения консультанта за достигнутый промежуточный результат

Задания для самостоятельной работы.

Провести SWOT-анализ учебного заведения с целью усиления его конкурентных позиций на рынке образовательных услуг

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

Балльно-рейтинговые мероприятия не предусмотрены

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Практическое задание для практической подготовки

Тема 1. Введение в управленческое консультирование

Разработать план репрезентации по запросу клиента (о банковском обслуживании организации, об абонентском обслуживании услугами связи, о ресурсном обеспечении производства, другое).

Тема 4. Практика создания консультационных организаций

Провести SWOT-анализ учебного заведения с целью усиления его конкурентных позиций на рынке образовательных услуг

Собеседование

Тема 1. Введение в управленческое консультирование

1. Дайте определение понятия «управленческое консультирование». 2. Перечислите характерные черты управленческого консультирования. 3. Что является продуктом консультационной деятельности? 4. Какие виды деловых услуг Вы знаете? 5. Назовите виды регламентации деловых услуг. 6. Что понимается под термином консультационная услуга? 7. Какие формы оказания консультационных услуг Вы знаете? 8. Как определяется управленческое консультирование с позиций функционального подхода? 9. Как определяется управленческое консультирование с позиций профессионального подхода? 10. Что является целью управленческого консультирования? 11. Перечислите задачи управленческого консультирования. 12. Кому следует заниматься управленческим консультированием? 13. Перечислите основные требования, предъявляемые к консультанту. 14. Сколько подходов существует к определению понятия «консультирование»? 15. Что понимается под методом консультирования? 16. Что является предметом консультирования? 17. Перечислите методы консультирования по принципу выделения их групп по этапам консультационного процесса. 18. В чем воплощается методология консультирования? 19. Что означает термин «методика консультирования»? 20. Какие существуют методики по критерию инвестиций? Кратко охарактеризуйте каждую из них.

Тема 2. Консалтинговый процесс

1. Какими двумя способами руководители российских компаний-клиентов выбирают консультантов?
2. Существует ли в России универсальная методика выбора консультантов?
3. От каких факторов зависит определение степени необходимости привлечения консультантов?
4. Из каких источников можно получить информацию о консультантах и консультационных компаниях?
5. Каковы характерные ситуации участия консультантов в разрешении проблем российских предприятий?
6. Какие факторы обуславливают успех взаимодействия клиента с консультантами?
7. Какие существуют три стадии процедуры отбора консультанта? Дайте краткую характеристику каждой из них.
8. Какие типы консультантов существуют? Дайте описание положительных и отрицательных сторон каждого из них.
9. Для выполнения каких работ не следует приглашать консультантов на предприятие?
10. В чем заключается метод эксперимента при приглашении консультанта на предприятие?
11. Дайте определение сделки.
12. Дайте определение договора.
13. Назовите отличия договора от сделки.
14. Что понимают под термином «оферта»?
15. Что понимают под термином «акцепт»?
16. Назовите характерные признаки договора в предпринимательской деятельности.
17. Что является содержанием договора?
18. Назовите существенные условия договора.
19. Назовите случайные условия договора.
20. Назовите обычные условия договора.

Тема 4. Практика создания консультационных организаций

1. Дайте определение понятию «система».
2. Что понимают под понятием «системный подход»?
3. Назовите основные правила применения системного подхода.
4. Назовите характерные черты развития систем.
5. Назовите составляющие части системы.
6. Перечислите основные свойства систем.
7. Что понимают под понятием «системный анализ»?
8. Назовите основные принципы системного анализа.
9. В чем отличие анализа от синтеза?
10. Выполнением каких принципов обеспечивает оперативность анализа?
11. Перечислите основные методы анализа.
12. Перечислите основные приемы анализа.
13. В чем особенность SWOT-анализа?
14. Какова специфика консультационной деятельности в России?
15. На какие две группы можно разделить проблемы российских предприятий?
16. Перечислите типичные проблемы российских предприятий.
17. Какое название в период своего зарождения носило понятие «управленческое консультирование»?
18. Перечислите основные причины обращения руководителей российских предприятий к услугам консультантов.

Тестирование

Тема 3. Результативности и эффективность консультирования

1. Отметьте правильный ответ: В чем состоит назначение консультирования?
 1. В оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач.
 2. В принятии за клиента управленческих решений.
 3. В собеседовании с клиентом по различным вопросам.
 4. В разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций.
2. Отметьте правильный ответ: Характерной чертой управленческого консультирования является:
 1. Эффективность
 2. Неопределенность.
 3. Независимость.
 4. Компетентность.
3. Отметьте правильный ответ: Сколько подходов существует к определению понятия «консультирование»?
 1. Один.
 2. Два.
 3. Три.
 4. Четыре.
4. Отметьте правильный ответ: Консультирование с позиций функционального подхода — это:
 1. Четкое выполнение консультантом всех работ по договору с клиентом.
 2. Любая форма оказания помощи клиенту.

3. Приход консультанта на объект консультирования.
4. Выполнение всех функций менеджмента в консультационной организации
5. Отметьте правильный ответ: Консультирование с позиций профессионального подхода — это:
 1. Консультативная служба, работающая по договору на оказание консультационных услуг.
 2. Союз профессионалов-консультантов.
 3. Общество независимых экспертов.
 4. Фирма, работающая в сфере услуг.
6. Отметьте правильный ответ: Управленческое консультирование — это понятие:
 1. Плановой экономики.
 2. Экономики переходного периода.
 3. Рыночной экономики.
 4. Нестабильно развивающейся экономики.
7. Отметьте правильный ответ: В современной рыночной экономике консультирование представляет собой:
 1. Отрасль инфраструктуры.
 2. Область деятельности.
 3. Сферу действий.
 4. Направление развития.
8. Отметьте правильный ответ: Предметом консультирования являются:
 1. Экономика.
 2. Управление.
 3. Экономика и управление.
 4. Методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур.
9. Отметьте правильный ответ: Основной задачей консультирования являются:
 1. Оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления.
 2. Обучение клиента.
 3. Спасение клиента от банкротства.
 4. Управление клиентом.
10. Отметьте правильный ответ: Основной целью обращения к консультантам государственных предприятий является:
 1. Реформирование государственной структуры.
 2. Перенесение опыта управления частными фирмами в государственный сектор.
 3. Улучшение ситуации; необходимость в советах и помощи.
 4. Решение инновационных задач в системе управления государственными структурами.

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Типовые вопросы зачета (ПК-1)

1. Понятие и виды управленческого консультирования. 2. Характерные черты управленческого консультирования и основные этапы его развития. 3. Профессиональные требования к консультанту. 4. Анализ проблем клиентской организации. 5. Обоснование решения о приглашении консультантов. 6. Понятие процесса управленческого консультирования. 7. Организация процессов управленческого консультирования и их характеристика. 8. Стадии и этапы управленческого консультирования. 9. Начало работы. Первый контакт с клиентом и формирование коммерческого предложения. 10. Диагностирование. 11. Выявление необходимых фактов. Их анализ и синтез. 12. Установление обратной связи с клиентом. Планирование действий. 13. Поиск альтернативных вариантов действий и предложения по их осуществлению. 14. Внедрение консультационного проекта. Контроль за его реализацией. 15. Обучение персонала клиента работе в новых условиях. 16. Завершение работы над проектом. Оценка результатов работы, подведение итогов и расчет по обязательствам, обсуждение планов будущего сотрудничества. 17. Виды консультационных организаций. Внешние и внутренние консультационные организации. 18. Ассоциации консультантов. 19. Сертификация и лицензирование консультационной деятельности. 20. Алгоритм поиска консультационной организации. 21. Техническое задание консультанту. 22. Анализ предложений консультантов. 23. Формы, структура и содержание договоров на консультационные услуги. 24. Принципы организации консультант-клиентских отношений. 25. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования, организация выполнения консультационных работ. 26. Содержание завершающего консультационного отчета. 27. Системный подход к решению управленческих проблем. 28. Сбор и анализ данных на объекте консультирования. 29. Методы разработки предложений, оценки качества консультационных услуг. 30. Оценка результатов консультирования. 31. Создание консультационной организации. 32. Экономика и стратегия консультационной организации. 33. Типы организационных структур консультационных организаций. 34. Правовое обеспечение деятельности консультационной организации. 35. Подбор, обучение и оплата труда персонала консультационной организации. 36. Аудит, мониторинг и контроль за деятельностью консультационной организации. 37. Характеристика российских консультационных организаций. 38. Спрос и предложение на российском рынке консультационных услуг. 39. Структура консультационных услуг, сложившаяся на российском рынке. 40. Преимущества и недостатки использования зарубежных консультантов в России.

Типовые задания для зачета (ПК-1)

1. Разработать план репрезентации по запросу клиента (о банковском обслуживании организации, об абонентском обслуживании услугами связи, о ресурсном обеспечении производства, другое).
2. В режиме запрос-ответ оказать консультационную услугу по защите интеллектуальной собственности

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
«зачтено»	ПК-1	Демонстрирует достаточный уровень готовности осуществлять консультативную помощь сотрудникам и бизнес-компаниям, учитывает перспективы развития организации на основе тактических и стратегии
«не зачтено»	ПК-1	Демонстрирует недостаточный уровень готовности осуществлять консультативную помощь сотрудникам и бизнес-компаниям, учитывает перспективы развития организации на основе тактических и стратегии

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы;
- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.
- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентации, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;

- полнота и глубина ответа;
- сознательность ответа;
- логика изложения материала;
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;
- использование дополнительного материала;
- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели, ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;
- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;
- личностные качества: ораторские способности, соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы;
- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература:

1. Блинов А. О., Дресвянников В. А. Управленческое консультирование : учебник. - Москва: Дашков и К°, 2018. - 212 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496064>
2. Лабутин К. М. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг : монография. - Москва: Лаборатория книги, 2010. - 96 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=88750>

6.2 Дополнительная литература:

1. Баранова, С. А., Смирнова, А. А. Психология управленческого консультирования : практикум. - 2026-04-14; Психология управленческого консультирования. - Сочи: Сочинский государственный университет, 2020. - 48 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/106583.html>
2. Апенько, С. Н., Гилева, К. В. Коммуникационный консалтинг. Архитектура организационных коммуникаций : учебное пособие. - 2023-06-30; Коммуникационный консалтинг. Архитектура организационных коммуникаций. - Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2014. - 220 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/24892.html>
3. Васильев, Г. А., Деева, Е. М. Управленческое консультирование : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 061100 (менеджмент организации). - 2022-03-26; Управленческое консультирование. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 255 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/81706.html>

6.3 Методические разработки:

1. Богомолова А. В. Управленческий консалтинг : учебно-методическое пособие. - Липецк: Липецкий государственный педагогический университет имени П.П. Семенова-Тян-Шанского, 2017. - 68 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576895>

6.4 Иные источники:

1. Библиотека научной и учебной литературы - <http://sbiblio.com>
2. Библиотека РАН - <http://www.ras.ru/>
3. Журнал "Большой консалтинг" - <http://bk-journal.ru/#>
4. Журнал «Психология. Журнал высшей школы экономики» - <https://jsps.hse.ru/index.php/psychology/issue/archive>
5. Консультант студента: электронно-библиотечная система - <http://www.studentlibrary.ru>
6. Портал "Гуманитарное образование" - <http://www.humanities.edu.ru/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

7-Zip 9.20

Adobe Reader X (10.1.0) - Russian Adobe Systems Incorporated 25.07.2017 117,00 MB 10.1.0

Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows "Лаборатория Касперского"

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Microsoft Windows 10

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Scopus: база данных . – URL: <https://www.scopus.com>
2. Web of Science: политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая база данных . – URL: <https://apps.webofknowledge.com>
3. Консультант студента. Гуманитарные науки: электронно-библиотечная система. – URL: <https://www.studentlibrary.ru>
4. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru>
5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>
6. Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина. – URL: <http://www.tambovlib.ru>
7. Электронная библиотека ТГУ. – URL: <https://elibrary.tsutmb.ru/>
8. Электронная библиотека. Образовательная платформа «Юрайт». – URL: <https://biblio-online.ru/book/sud-prisyazhnyh-442275>

Электронная информационно-образовательная среда

https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.