



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФГБОУ ВО «ИГУ»

Факультет бизнес-коммуникаций и информатики
Кафедра прикладной информатики и документоведения

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине Б1.В.07 Бизнес-консалтинг

направление подготовки 38.04.01 Экономика

направленность (профиль) Прикладная экономика и бизнес-консалтинг

Одобен
УМК факультета бизнес-коммуникаций
и информатики

Разработан в соответствии с ФГОС ВО

с учетом требований проф. стандарта

Председатель УМК

М.Г. Синчурина

ФИО, должность, ученая степень, звание

подпись, печать

Разработчики:



(подпись)

доцент

(занимаемая должность)

М.А. Осипов

(инициалы, фамилия)



(подпись)

профессор

(занимаемая должность)

Н.Я. Калюжнова

(инициалы, фамилия)

Цель фонда оценочных средств. Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Б1.В.07 Бизнес-консалтинг». Перечень видов оценочных средств соответствует рабочей программе дисциплины.

Фонд оценочных средств включает контрольные материалы для проведения текущего контроля (в следующих формах: тест, устный опрос) и промежуточной аттестации в форме вопросов и заданий к экзамену.

Структура и содержание заданий – задания разработаны в соответствии с рабочей программой дисциплины «Б1.В.07 Бизнес-консалтинг».

1. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенция	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
ПК-1 Способен разрабатывать и эффективно использовать современные социальные технологии в работе с персоналом, а также внедрения планов социального развития организации	ПК-1.1	Знает административное регламентирование работы самостоятельного специального подразделения внутреннего контроля
	ПК-1.2	Умеет проводить оценку качества и обоснованности завершающих документов по результатам внутреннего контроля
ПК-2 Способен анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов	ПК-2.1	Знает управление персоналом самостоятельного специального подразделения внутреннего контроля
	ПК-2.2	Умеет координировать деятельность подразделений по организации и осуществлению внутреннего контроля
ПК-3 Способен разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности	ПК-3.1	Знает руководство разработкой предложений по внесению изменений в действующую нормативную базу и в методики проведения внутреннего контроля
	ПК-3.2	Умеет рассматривать и утверждать плановых и отчетных документов о работе самостоятельного специального подразделения внутреннего контроля и их представление вышестоящему руководству экономического субъекта

2. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкалы оценивания

2.1. Показатели и критерии оценивания компетенций

№ п/п	Раздел, тема	Код индикатора компетенции	Наименование ОС	
			ТК	ПА
1	Консалтинг как институт новой экономики	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2	Тест, УО	Тест
2	Цель, задачи, содержание и направления бизнес-консалтинга	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2	Тест, УО	Тест
3	Понятие и виды консалтинговых продуктов	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2	Тест, УО	Тест
4	Процесс управленческого консультирования: основные этапы	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2	Тест, УО	Тест
5	Разработка консалтингового проекта	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2	Тест, УО	Тест
6	Исследование проблем организации	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2	Тест, УО	Тест
7	Этап организационной диагностики	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2	Тест, УО	Тест
8	Методы управленческого консультирования: оргдиагностика и поиск решения проблемы	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2	Тест, УО	Тест
9	Реализация консалтингового проекта	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2	Тест, УО	Тест
10	Оформление консалтингового проекта и взаимодействие с клиентом	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2	Тест, УО	Тест

2.2. Критерии оценивания результатов обучения для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочное средство	Критерии оценивания	Шкала оценивания
Тест	Студентом даны правильные ответы на 91-100% заданий	Отлично
	Студентом даны правильные ответы на 81-90% заданий	Хорошо
	Студентом даны правильные ответы на 71-80% заданий	Удовлетворительно
	Студентом даны правильные ответы менее чем на 70% заданий	Неудовлетворительно

Оценочное средство	Критерии оценивания	Шкала оценивания
Устный опрос	<p>Ответ соответствует поставленной теме и содержит ответы на поставленные задачи, имеет четкую структуру, логически сопоставляемую с поставленными вопросами. Ответ демонстрирует способность анализировать и обобщать информацию, опираясь на знания, полученные в ходе изучения темы, а также демонстрировать самостоятельность автора в решении поставленных задач. Ответ содержит качественную речь и аргументацию, которая убедительно подтверждает выводы и ответы на поставленные вопросы</p>	Отлично
	<p>Ответ должен быть направлен на ответ на поставленные вопросы и соответствовать поставленной теме, иметь логическую цепочку рассуждений и четко демонстрировать связь между поставленными вопросами. Ответ выдержан в четкой форме, быть грамотно и без ошибок озвучен, выделены ключевые термины. Ответ должен демонстрировать способность анализировать и критически оценивать информацию, выбирая ключевые аспекты и выделяя главные выводы</p>	Хорошо
	<p>Ответ должен соответствовать поставленной теме и содержать ответы на поставленные вопросы, должен содержать существенную информацию, ясно передавать ответы и идеи. Ответ должен содержать достаточное количество аргументов и примеров, связанных с темой работы и позволяющих изложить свою точку зрения. Ответ должен быть грамотно сформулирован</p>	Удовлетворительно
	<p>Ответ не соответствует поставленной теме или не содержит ответов на поставленные задачи, содержит недостаточно аргументации и примеров, которые подтверждают высказанные в ответе идеи и выводы. Ответ не соответствует логической цепочке рассуждений и не выполняет требования логической последовательности высказывания, затрудняющей понимание ответа. Ответ содержит грубые ошибки, что затрудняет понимание высказывания</p>	Неудовлетворительно

2.3. Оценочные средства для текущего контроля (примеры)

2.3.1. Материалы для компьютерного тестирования обучающихся

Общие критерии оценивания

Процент правильных ответов	Оценка
91% – 100%	5 (отлично)

Процент правильных ответов	Оценка
81% – 90%	4 (хорошо)
71% – 80%	3 (удовлетворительно)
Менее 70%	2 (неудовлетворительно)

Соответствие вопросов теста индикаторам формируемых и оцениваемых компетенций

№ вопроса в тесте	Код индикатора компетенции
1	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
2	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
3	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
5	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
6	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
7	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
8	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
9	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
10	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2

Ключ ответов

№ вопроса в тесте	Номер ответа (или ответ, или соответствие)
1	a
2	b
3	d
4	a
5	a
6	a
7	d
8	b
9	a
10	b

Перечень тестовых вопросов

№ 1. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

Оценка эффективности консультационной деятельности осуществляется по ...

- a. реальным изменениям в организации-клиенте
- b. затратам организации-клиента на обучение своего персонала
- c. затратам организации-клиента на услуги консультанта
- d. прогнозам консультанта

№ 2. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

Вероятность успеха выполнения консультационного проекта увеличивается в случае

...

- a. отстранения клиента от участия в процессе консультирования с целью исключения возможных проблем, мешающих в работе
- b. вовлечения клиента в процесс решения проблем и общения консультанта с ним
- c. сдачи консультантом множества формальных текущих и заключительных отчетов клиенту

№ 3. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

В подготовительный этап процесса консультирования входит ...

- a. обнаружение фактов
- b. выработка решений
- c. конечный отчет
- d. контракт на консультирование

№ 4. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

Процесс консультирования - это:

- a. совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации
- b. вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора
- c. процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве
- d. совместная деятельность трех партнеров: консультанта, дилера, клиента

№ 5. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

Основная задача консультирования

- a. оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления
- b. спасение клиента от банкротства
- c. обучение клиента
- d. управление клиентом

№ 6. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

Экспертное, процессное и обучающее консультирование представляют собой ...

- a. виды консультирования
- b. предмет консультирования
- c. объекты консультирования

№ 7. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

Процессное консультирование – это ...

- a. самостоятельная работа клиента
- b. процесс написания консультантом итогового отчета
- c. самостоятельная работа консультанта
- d. взаимодействие консультанта с клиентом в процессе решения экономических и управленческих задач

№ 8. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

Эффективный консультант должен:

- a. жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента
- b. обладать навыками системного подхода к решению проблем
- c. выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им
- d. владеть педагогикой и риторикой

№ 9. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

Назначение консультирования состоит в:

- a. оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач
- b. собеседовании с клиентом по различным вопросам
- c. принятии за клиента управленческих решений
- d. разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций

№ 10. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

В этап процесса консультирования «Диагноз» входит ...

- a. выработка решения
- b. детальное изучение проблемы
- c. первый контакт с клиентом
- d. обучение клиента

2.3.2. Вопросы для коллоквиумов, собеседования для оценки компетенции

«ПК-1.1»

№ 1. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 2. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 3. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 4. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 5. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 6. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 7. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 8. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 9. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 10. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

2.3.3. Вопросы для коллоквиумов, собеседования для оценки компетенции

«ПК-1.2»

№ 11. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 12. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 13. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 14. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 15. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 16. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 17. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 18. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 19. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 20. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 53. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 54. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 55. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 56. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 57. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 58. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 59. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

№ 60. Подготовить ответы на контрольные вопросы.

3. Промежуточная аттестация

3.1. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности

Экзамен является заключительным этапом процесса формирования компетенций обучающегося при изучении дисциплины и имеет целью проверку и оценку знаний обучающегося по теории, и применению полученных знаний, умений и навыков при решении практических задач.

Экзамен проводится по расписанию, сформированному учебно-методическим управлением, в сроки, предусмотренные календарным учебным графиком. Экзамен принимается преподавателем, ведущим лекционные занятия.

Экзамен проводится только при предъявлении обучающимся зачетной книжки и при условии выполнения всех контрольных мероприятий, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины. Обучающимся на экзамене представляется право выбрать один из билетов. Время подготовки к ответу составляет 30 минут. По истечении установленного времени обучающийся должен ответить на вопросы экзаменационного билета. Результаты экзамена оцениваются по четырехбалльной системе и заносятся в зачетно-экзаменационную ведомость и зачетную книжку. В зачетную книжку заносятся только положительные оценки. Подписанный преподавателем экземпляр ведомости сдается не позднее следующего дня в деканат.

В случае неявки обучающегося на экзамен в зачетно-экзаменационную ведомость делается отметка «не явка». Обучающиеся, не прошедшие промежуточную аттестацию по дисциплине, должны ликвидировать академическую задолженность в установленном локальными нормативными актами порядке.

3.2. Вопросы к экзамену

№	Вопрос	Код компетенции
1.	Предмет и объект учебной дисциплины.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
2.	Возникновение управленческого консультирования в России и проявление черт зрелости	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
3.	Структура услуг в современном консалтинге и тенденции его развития.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
4.	Особенности консалтинга в различных сферах менеджмента	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
5.	Субъекты и объекты консультирования.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2

№	Вопрос	Код компетенции
6.	Условия вхождения в консалтинговый бизнес.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
7.	Природа и цели консалтинга, консультант и клиент.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
8.	Основные типы консалтинга и методические подходы	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
9.	Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация ФЕАКО).	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
10.	Характерные черты консалтинговой услуги.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
11.	Функции консультирования	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
12.	Принципы организации консалтингового сервиса	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
13.	Системный подход к решению проблем в управлении и бизнесе.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
14.	Методы анализа функционирования предприятия.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
15.	Реинжиниринг бизнес-процессов.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
16.	Поведенческие аспекты консультационного процесса и взаимоотношения консультант-клиент.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
17.	Техника диагностирования позиций, взаимоотношений, стилей поведения и управления в организациях.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
18.	Работа в группе и проведение собраний.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
19.	Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
20.	Выявление потребности в консультировании и формирование спроса на консалтинговые услуги.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
21.	Структура и стадии осуществления консалтингового проекта	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
22.	Диагностирование, планирование деятельности и реализация проекта.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
23.	Особенности завершения работы над проектом	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
24.	Использование тренинга в консалтинге	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
25.	Мотивация консультанта и этика консультанта.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2

№	Вопрос	Код компетенции
26.	Личностные качества консультанта.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
27.	Принципы маркетинга, используемые для обеспечения спроса на консульта-ционные услуги.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
28.	Структура, планирование и подбор персонала для осуществления консалтингового проекта.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
29.	Маркетинговые методы и мероприятия в управленческом консалтинге.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
30.	Маркетинговая стратегия. Поиск клиентов по Кросману.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
31.	Создание консультационной фирмы.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
32.	Экономика и стратегия консультационной фирмы	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
33.	Ценообразование на консалтинговые услуги и финансирование деятельности консультантов.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
34.	Формы договоров на консалтинговые услуги	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
35.	Структура администрации консалтинговой фирмы.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
36.	Природа и охват консультирования по генеральному управлению	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
37.	Корпоративная культура и стиль управления.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
38.	Методы и организация производства.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
39.	Управление людьми в процессе производства.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
40.	Структура капиталовложений и финансовые рынки.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
41.	Финансовая оценка.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
42.	Оборотный капитал и управление ликвидами.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
43.	Система учета и бюджетный контроль.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
44.	Совместное проведение операций с зарубежными партнерами и использование внешних финансовых рынков.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
45.	Стратегический уровень в маркетинге, маркетинговые операции.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2

№	Вопрос	Код компетенции
46.	Консалтинг в торговых фирмах.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
47.	Международный маркетинг.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
48.	Современные компьютеры и их деловые функции.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
49.	Развитие информационных технологий	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
50.	Развитие консалтинга в сфере информационных технологий в России	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
51.	Политика, практика и анализ кадров.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
52.	Развитие кадрового потенциала.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
53.	Трудовые отношения между административно-управленческим персоналом и работниками.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
54.	Консалтинг в жизненном цикле малого предприятия	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
55.	Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в России.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
56.	Особенности консалтинга в государственном секторе.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
57.	Подготовка руководителей государственных организаций и их мотивация.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
58.	Разработка и внедрение программы по повышению эффективности деятельности государственных организаций.	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2

3.3. Тематика курсовых работ

По данной дисциплине выполнение курсовых проектов (работ) не предусматривается.

3.4. Материалы для компьютерного тестирования обучающихся

Общие критерии оценивания

Процент правильных ответов	Оценка
91% – 100%	5 (отлично)
81% – 90%	4 (хорошо)
71% – 80%	3 (удовлетворительно)
Менее 70%	2 (неудовлетворительно)

Соответствие вопросов теста индикаторам формируемых и оцениваемых компетенций

№ вопроса в тесте	Код индикатора компетенции
1	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2

№ вопроса в тесте	Код индикатора компетенции
2	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
3	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
4	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
5	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
6	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
7	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
8	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
9	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2
10	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-3.2

Ключ ответов

№ вопроса в тесте	Номер ответа (или ответ, или соответствие)
1	a
2	b
3	d
4	a
5	a
6	a
7	d
8	b
9	a
10	b

Перечень тестовых вопросов

№ 1. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

Оценка эффективности консультационной деятельности осуществляется по ...

- a. реальным изменениям в организации-клиенте
- b. затратам организации-клиента на обучение своего персонала
- c. затратам организации-клиента на услуги консультанта
- d. прогнозам консультанта

№ 2. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

Вероятность успеха выполнения консультационного проекта увеличивается в случае

...

- a. отстранения клиента от участия в процессе консультирования с целью исключения возможных проблем, мешающих в работе
- b. вовлечения клиента в процесс решения проблем и общения консультанта с ним
- c. сдачи консультантом множества формальных текущих и заключительных отчетов клиенту

№ 3. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

В подготовительный этап процесса консультирования входит ...

- a. обнаружение фактов

- b. выработка решений
- c. конечный отчет
- d. контракт на консультирование

№ 4. Задание с единичным выбором. Выберите один правильный ответ.

Процесс консультирования - это:

- a. совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации
- b. вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора
- c. процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве
- d. совместная деятельность трех партнеров: консультанта, дилера, клиента

№ 5. Задание с единичным выбором. Выберите один правильный ответ.

Основная задача консультирования

- a. оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления
- b. спасение клиента от банкротства
- c. обучение клиента
- d. управление клиентом

№ 6. Задание с единичным выбором. Выберите один правильный ответ.

Экспертное, процессное и обучающее консультирование представляют собой ...

- a. виды консультирования
- b. предмет консультирования
- c. объекты консультирования

№ 7. Задание с единичным выбором. Выберите один правильный ответ.

Процессное консультирование – это ...

- a. самостоятельная работа клиента
- b. процесс написания консультантом итогового отчета
- c. самостоятельная работа консультанта
- d. взаимодействие консультанта с клиентом в процессе решения экономических и управленческих задач

№ 8. Задание с единичным выбором. Выберите один правильный ответ.

Эффективный консультант должен:

- a. жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента
- b. обладать навыками системного подхода к решению проблем
- c. выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им
- d. владеть педагогикой и риторикой

№ 9. Задание с единичным выбором. Выберите один правильный ответ.

Назначение консультирования состоит в:

- a. оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач

- b. собеседовании с клиентом по различным вопросам
- c. принятии за клиента управленческих решений
- d. разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций

№ 10. Задание с единственным выбором. Выберите один правильный ответ.

В этап процесса консультирования «Диагноз» входит ...

- a. выработка решения
- b. детальное изучение проблемы
- c. первый контакт с клиентом
- d. обучение клиента