

## **Задание для студентов – заочников по дисциплине**

### **«Консалтинг»**

- **Тема реферата выбирается в соответствии с номером в журнале**
- **Тесты**

#### **Темы рефератов:**

1. История формирования консалтинговых услуг
2. Развитие консалтинга на Украине
3. Цель и задачи управленческого консультирования.
4. Методы и аспекты консультирования
5. Характеристики консультантов
6. Виды консалтинговых услуг
7. Консультирование изменениями
8. Вмешательство для оказания помощи в изменениях
9. Взаимоотношения консультант – потребитель услуг"
10. Система консультирования.
11. Основные принципы консалтинговой деятельности
12. Консультирование по вопросам управления
13. Инвестиционный консалтинг.
14. Управление проектами.
15. Лизинг.
16. Аудитинг.
17. Фондовый консалтинг.
18. Управление качеством.
19. Инжиниринг.
20. Информационно-технологический консалтинг.
21. Маркетинговый консалтинг.
22. Реклама и отношения с общественностью (public relations).
23. Кадровый консалтинг.
24. Обучение.

- 25.Безопасность организации.
- 26.Юридический консалтинг.
- 27.Классификация консалтинговых услуг в Украине
- 28.Международная классификация консалтинговых услуг

## Литература

1. Steele F. Consulting for organisational change. Amherst, MA, University of Massachusetts Press, 1975. P.3.
2. Greiner L.E., Metzger R.O. Consulting to management. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1983. P.7.
3. FEACO Information Document. Bruxelles, 1994. P.2.
4. Посадский А.П., Хайниш С.В. Консультационные услуги в России. - М.: Финстатинформ, 1995, - 171 с.
5. Colb D.A., Frohman A.L. "An organisation development approach to consulting" in Sloan Management Review, Vol.12, No.1, Fall 1970.
6. Управленческое консультирование. /Под ред. М.Кубра. В 2т. - М.:Интерэксперт, 1992. – Т.1. 319 с.
7. Макхэм К. Управленческий консалтинг. - М.: Дело и сервис, 1999. – 288 с.
8. Ефремов В.С. Управленческий консалтинг как бизнес. //Менеджмент в России и за рубежом, июль-август, 1997. С. 70-79.
9. Румянцева З., Алешникова В. Становление рынка управленческого консультирования. // Российский экономический журнал, №3, 1993. С.44-53.
- 10.Соболев В.М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: Дис...док. Экон. наук: - Харьков, 1999.
- 11.Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование. – М.: Дело, 1998. – 248 с.
- 12.Beckhard R., Harris R.T. Organisational transitions: Managing complex change. – MA, Addison-Wesley, 1977.
- 13.Ресурс Internet: веб-страница корпорации Карана. Url: [www.carana.ru](http://www.carana.ru).
- 14.Алешникова В.И. Использование услуг профессиональных консультантов. - М., 1999.
- 15.Консалтинг в Украине. – Киев: Ассоциация “Укрконсалтинг”, 1996.
- 16.Посадский А.П. Основы консалтинга. - М.: ГУ ВШЭ, 1999. - 240 с.
- 17.Управленческое консультирование на производственно-хозяйственных объектах стран – членов СЭВ. / Под ред. Л.Ф.Демарцевой. М.: МНИИПУ, 1989. – 182 с.
- 18.Лузин А.Е., Елмашев О.К. Вопросы теории и практики управленческого консультирования. Ижевск, 1986.

19. Юксвярав Р.К., Хабакук М.Я., Лейманн Я.А. Управленческое консультирование: теория и практика. – М.: Экономика, 1983.
20. Забытые дискуссии и нереализованные идеи. – Л., 1990.

## Тесты

1. *Что такое "партиципативное" консультирование?*
- а) Совместная работа консультанта и заказчика;
  - б) Работа консультанта в организации;
  - в) Работа заказчика над проблемой без консультанта;
  - г) Работа консультанта вне организации.
2. *Что является конечной целью консультирования?*
- а) Получение денег за услуги;
  - б) Помощь заказчику в осуществлении прогрессивных изменений в его организации;
  - в) Расширение рынка своих услуг;
  - г) Совершенствование своей деятельности;
3. *С какими вопросами обращаются потребители к консультантам?*
- а) Консультации на исправление ситуации, которая ухудшилась?
  - б) Консультация на усовершенствование существующей организации;
  - в) Консультация на создание совершенно новой ситуации;
  - г) Все выше перечисленные.
4. *Какие основные аспекты консультирования?*
- а) технический и управленческий;
  - б) технический и человеческий;
  - в) технический и коммерческий;
  - г) человеческий и психологический.
5. *Что представляет собой процесс консультирования?*
- а) Инвестиционный проект;
  - б) Консалтинговый проект по совместной деятельности консультанта и заказчика с целью решения задачи в ограниченный промежуток времени;
  - в) Ограниченное во времени задание.
  - г) Написание отчетов, психологическое тестирование, опрос;
6. *Какие основные фазы включает в себя консалтинговый процесс.*
- а) Диагноз, планирование действий и внедрение;
  - б) Подготовка, диагноз и завершение;
  - в) Внедрение и завершение;
7. *На какие группы делятся консультанты по вопросам управления?*

- а) Специалисты и дженералисты;
- б) Дженералисты и универсалы;
- в) Специалисты и эксперты;
- г) Идеологи, инноваторы, тренеры.

8. *Какие виды консалтинговых услуг вы знаете?*

- а) Экспертные;
- б) Процессные;
- в) Обучающее.
- г) Все выше перечисленное.

9. *Какие существуют виды изменений?*

- а) Внешние изменения.
- б) Внутренние изменения.
- в) а) и б).
- г) Прямого и косвенного воздействия.

10. *Какие проблемы испытывают организации заказчика?*

- а) Закрытые
- б) Открытые
- в) а) и б)
- г) Качественные и количественные

11. *Какие составляющие включает в себя процесс консультирования?*

- а) Консультант или консалтинговая организация;
- б) Потребитель услуг (физические и юридические лица);
- в) а) и б);
- г) формальные и неформальные организации.

12. *Какие две роли консультантов выделяют в консалтинге.*

- а) Консультант по ресурсам;
- б) Консультант по проблемам;
- в) Консультант по изменениям;
- г) Все выше перечисленное.

13. *Какие основные разделы предложения потребителю.*

- а) Технический и по укомплектованию штата;
- б) По квалификации консультанта и финансовый;
- в) Технический и финансовый;
- г) а) и б).

14. *Что такое подготовка?*

- а) Упражнение на совместимость консультанта и клиента;
- б) первая фаза процесса консультирования;
- в) Вид работы консультанта;

г) Обучение персонала.

15. Что такое диагноз?

- а) Первая истинная операционная фаза консультирования;
- б) Вторая фаза процесса консультирования;
- в) Работа консультанта;
- г) Анализ проблемы.

16. Что представляет обратная связь потребителю?

- а) Сообщить ему нечто новое и важное относительно его организации;
- б) позволить ему понять, какой метод применяет консультант и как он продвигается в своем исследовании;
- в) повысить степень участия клиента в выполнении задания;
- г) помочь консультанту оставаться на правильном пути или, если необходимо, изменить направление исследования;
- д) а), б), в), г).

17. Из каких стадий состоит процесс творческого мышления?

- а) Подготовка, инкубация, оценка;
- б) Мыслительные усилия, озарение;
- в) Подготовка, мыслительные усилия, инкубация;
- г) Озарение, оценка;
- д) в) и г).

18. Какие методы относятся к методам творческого мышления?

- а) Метод "мозговой атаки";
- б) Синектика;
- в) Метод разложения на части;
- г) Принудительные взаимосвязи;
- д) Морфологический анализ.

19. Что такое внедрение?

- а) Слияние науки с производством;
- б) Четвертая фаза процесса консультирования;
- в) Кульминация совместных усилий;
- г) Цель консультационного проекта;
- д) Вростание в организацию.

20. Что такое "завершение"?

- а) Пятая фаза процесса консультирования;
- б) Конечная фаза процесса консультирования;
- в) Завершение работы;
- г) Уход с организации заказчика;
- д) разрыв отношений.

