

Ф СВГУ «Рабочая программа направления (специальности)»

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СЕВЕРО-ВОСТОЧНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ

Декан социально-
гуманитарного факультета

Ю.Е Якунина

« 22 » 11 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.13.1 «Управленческое консультирование»

Направления подготовки
39.03.01 «Социология»

Профиль подготовки
«Социология маркетинга и рекламы»

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Магадан, 2019 г.

Рабочая программа учебной дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры социологии и философии, протокол от «22» сентября 2017 г. № 1.

1. Цели освоения учебной дисциплины

Целями освоения дисциплины «Управленческое консультирование» являются:

- ознакомление студентов с проблематикой стратегического менеджмента и корпоративного управления в увязке с социологическим пониманием организационных (бизнес-) процессов,
- формирование понимания необходимости использования внешних консультантов для повышения конкурентоспособности компании,
- формирование у студентов знаний содержания консультант-клиентских отношений,
- ознакомление студентов с кругом вопросов диагностики состояния организации с целью повышения ее конкурентоспособности,
- ознакомление студентов с основами и этапами реализации консультационного процесса,
- ознакомление студентов с основами теории и практики управленческого консультирования,
- ознакомление студентов со спецификой деловых организационных взаимоотношений, с которыми выпускникам предстоит встретиться в их профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

1. ознакомление учащихся с сущностью и содержанием консультационной деятельности;
2. обучение теории и практике проведения управленческого консультирования;
3. развитие и закрепление навыков по практическому консультированию и оценки его эффективности в контексте социологического анализа деятельности организации.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Управленческое консультирование» относится к вариативной части обязательных дисциплин цикла Б1 учебного плана подготовки бакалавров по направлению 39.03.01 «Социология», профиля подготовки «Социология маркетинга и рекламы». Данная дисциплина логически продолжает содержание других дисциплин учебного плана: «Социология маркетинга», «Социология управления». Указанные дисциплины находятся в методической взаимосвязи и дополняют содержание друг друга. Дисциплина изучается в 8 семестре и включает 2 модуля.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины «Управленческое консультирование»

В результате освоения дисциплины студент должен:

Знать:

- основы управленческого консультирования;
- задачи и методы управленческого консультирования;
- возможности и ограничения консультирования как вида профессиональной деятельности;
- процедуру поиска и выбора консалтинговой организации;
- методы оценки результативности консультирования.

Уметь:

- использовать полученные знания для осуществления консультационной деятельности;
- анализировать предложения консультантов;
- формировать условия консультационных кейсов;
- устанавливать необходимые консультант-клиентские отношения;
- использовать на практике рекомендации консультантов.

Владеть:

- навыками организации и проведения управленческого консультирования;
- навыками анализа и интерпретации ситуаций, необходимыми для анализа консультационных услуг.

Дисциплина «Управленческое консультирование» способствует формированию у студентов следующих компетенций, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 39.03.01 «Социология», профилю подготовки «Социология маркетинга и рекламы»:

а) общекультурные (ОК):

- способность работать в команде, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-6);

б) общепрофессиональные (ОПК):

- способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности (ОПК-1);
- способность к критическому восприятию, обобщению, анализу профессиональной информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОПК-2);
- способность анализировать социально-значимые проблемы и процессы с беспристрастностью и научной объективностью (ОПК-3);
- способность применять в профессиональной деятельности базовые и профессионально-профилированные знания и навыки по основам социологической теории и методам социологического исследования (ОПК-5);

в) профессиональные (ПК):

- способность и готовностью к планированию и осуществлению проектных работ в области изучения общественного мнения, организации работы маркетинговых служб (ПК-5);
- способность находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и готовность нести за них ответственность (ПК-6);
- способность использовать базовые теоретические знания, практические навыки и умения для участия в научных и научно-прикладных исследованиях, аналитической и консалтинговой деятельности (ПК-7);
- способность использовать методы сбора, обработки и интерпретации комплексной социальной информации для решения организационно-управленческих задач, в том числе находящихся за пределами непосредственной сферы деятельности (ПК-8);
- способность использовать знание методов и теорий социальных и гуманитарных наук в аналитической работе, консультировании и экспертизе в рамках производственно-прикладной деятельности (ПК-10);
- способность разрабатывать основанные на результатах проведенных исследований предложения и рекомендации по решению социальных проблем, по согласованию интересов социальных групп и общностей (ПК-12);
- способность использовать методы социологического анализа в процессах разработки и принятия управленческих решений, в оценке их практической эффективности (ПК-13);
- способностью планировать и осуществлять маркетинг товаров и услуг для использования в разработке программ социального развития предприятий, учреждений, территорий и иных общностей (ПК-15);
- способность к практическому использованию основ социальных наук для разработки предложений по повышению эффективности труда (ПК-16).

4. Структура и содержание учебной дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа.

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине включает в себя занятия лекционного типа, семинарского типа, зачет.

Объем (в часах) контактной работы занятий лекционного типа, семинарского типа определяется расчетом аудиторной учебной нагрузки по данной дисциплине и составляет 24 часа (12 часов – лекционные занятия, 12 часов – практические занятия).

Объем самостоятельной работы студентов – 48 часов.

Объем (в часах) для индивидуальной сдачи зачета определяется нормами времени для расчета объема учебной нагрузки, выполняемой профессорско-преподавательским составом, и составляет 0,15 часа на одного обучающегося.

Форма промежуточного контроля по семестрам: в 8-м семестре – зачёт.

Дополнительно во время проведения занятий используются:

1. Краткий опрос в начале занятия по материалу предыдущего занятия.
2. Проверка освоения тем дисциплины на семинарских занятиях.
3. Фронтальный опрос после изучения материала модулей.

4.1 Содержание учебной дисциплины Б1.В.ДВ.13.1 «Управленческое консультирование»

Таблица 1.

Таблица 1.						
№ п/п	Наименование модулей, разделов, тем (для двух и многосеместровых дисциплин – распределение по семестрам)	Количество часов/Зачетных единиц				Общая трудоем с учетом зачетов и экзамен ов (час/кре дит
		Аудиторные занятия			Самосто ятельная работа	
		Лекции	Семинарски е (практическ ие) занятия	Лаборато рные занятия		
1	2	3	4	5	6	7
	8 семестр	12	12	0	48	72/2
1	Модуль 1. Введение в управленческое консультирование.	6	6		24	
	Тема 1. Введение. Содержание и функции управленческого консультирования.	1	1		4	
	Тема 2. Этапы консультационного проекта.	1	1		4	
	Тема 3. Проблема консультант-клиентских отношений.	1	1		4	
	Тема 4. Корпоративная	1	1		4	

	культура.					
	Тема 5. Области и специфика экспертного консультирования.	1	1		4	
	Тема 6. Ролевая природа консультирования.	1	1		4	
2	Модуль 2. Основы организации процесса управленческого консультирования.	6	6		24	
	Тема 7. Консалтинговый процесс.	1	1		4	
	Тема 8. Организация консультант-клиентского сотрудничества.	1	1		4	
	Тема 9. Организационная диагностика.	1	1		4	
	Тема 10. Процессное консультирование.	1	1		4	
	Тема 11. Маркетинг консалтинговых услуг.	1	1		4	
	Тема 12. Перспективы развития управленческого консультирования в России.	1	1		4	
	ВСЕГО по учебному плану аудиторные +сам. работа	12	12		48	72/2

4.2. Основные вопросы разделов и тем модулей

Модуль 1. Введение в управленческое консультирование.

Тема 1. Содержание и функции управленческого консультирования.

Понятие о консультировании. Виды и области консультирования. Консультационные услуги в различных областях управления. Масштабы консультирования как бизнеса. Динамика роста консультационных услуг в мире. Управленческий консалтинг как инфраструктура бизнеса и перспективы его развития. Возможные роли консультанта. Оценка клиентами потенциальных неприятностей, связанных с обращением к консультантам.

Тема 2. Этапы консультационного проекта

Этап I. Получение заказа на консультационный проект. Первый контакт с клиентом. Определение общей задачи. Подготовка и представление предложения клиенту.
Этап II. Организационная диагностика. Цели и масштабы диагностики. Представление результатов диагностики.

Этап III. Согласование и проведение организационных интервенций. Определение сроков и желательных результатов. Обратная связь с клиентом.

Этап IV. Подведение итогов и завершение консультационного проекта. Представление результатов. Оценка консультационного проекта.

Тема 3. Проблема консультант-клиентских отношений

Консультационный проект с точки зрения заказчика. Роль заказчика в консультационном проекте. Психологические причины сопротивления усилиям консультанта. Цели консультанта в построении эффективных отношений с клиентом. Проблема ответственности клиента и консультанта за результаты консультационного проекта. Этические проблемы консультирования.

Тема 4. Корпоративная культура

Понятие о корпоративной культуре. Дискуссии вокруг этого понятия. Уровни корпоративной культуры по Э. Шайну: артефакты, нормы и ценности, базовые предположения. Функции корпоративной культуры: своеобразие (уникальность) организации, здравый смысл, обеспечение социальной стабильности, коллективная преданность организации. Диалектическая природа корпоративной культуры: сохранение своеобразия и сопротивление изменениям. Проблема диагностики корпоративной культуры. Проблема формирования корпоративной культуры. Роль создателя (лидера) организации в построении корпоративной культуры.

Тема 5. Области и специфика экспертного консультирования

Маркетинговое консультирование. Разработка бизнес-плана. Разработка информационных систем и системная интеграция как форма консалтинга. Обучение персонала организации как форма экспертного консультирования. Проблема системности подхода при экспертном консультировании.

Тема 6. Ролевая природа консультирования

Понятие ролей консультанта. Консультант по ресурсам - помощь клиенту в предоставлении ему технического опыта.

Консультант по процессу - передача методов, подходов, оценок, организация сама проводит диагноз и устраняет проблемы.

Выбор основных ролей. Консультант-пропагандист – влияние на клиента.

Консультант - технический эксперт – директивная роль, существенные знания консультанта.

Консультант-инструктор и преподаватель – инструктаж или обучение в пределах системы клиента.

Консультант-помощник в решении проблем – синергический подход к сотрудничеству с клиентом. Обнаружение фактов - консультант в качестве исследователя. Рефлексия (как роль консультанта) – стимулирование клиента к принятию решений.

Модуль 2. Основы организации процесса управленческого консультирования.

Тема 7. Консалтинговый процесс

Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов управленческого консалтинга и их характеристика.

Управленческое консультирование – совершенствование управления предприятием.

Кадровое консультирование – подбор и расстановка кадров на предприятии. Обучающее консультирование – повышение квалификации существующего персонала предприятия.

Психологическое тестирование – выявление и использование личностных свойств персонала.

Тема 8. Организация консультант-клиентского сотрудничества

Консультационный проект с точки зрения заказчика. Роль заказчика в консультационном проекте. Психологические причины сопротивления усилиям консультанта. Цели консультанта в построении эффективных отношений с клиентом. Бихевиористические роли консультанта и клиента. Консалтинг и культура. Техника диагностирования позиций, взаимоотношений, стилей поведения и управления в организациях. Методы общения и убеждения. Работа в группе и проведение собраний. Использование тренинга в консалтинге. Методы обучения руководства и персонала. Проблема ответственности клиента и консультанта за результаты консалтингового проекта. Этические проблемы консультирования. Личностные качества консультанта.

Тема 9. Организационная диагностика

Цели организационной диагностики. Условность разделения методов диагностики и организационных интервенций. История организации как источник информации при организационной диагностике. Системный подход к организационной диагностике. Модели организации как основа диагностики (7С, «шесть ячеек» Вайсборда, модель Берка-Литвина). Интервьюирование. Типы и формы интервью (фокусированное, частично фокусированное, свободное, индивидуальное, групповое, фокус-группа). Приемы интервьюирования. Запись результатов интервью. Проведение опросов. Правила составления анкет. Формы анкетирования. Методы обработки результатов опроса. Наблюдение. Участие во внутриорганизационных мероприятиях. Включенное наблюдение. Изучение документов. Типы документов для изучения. Подготовка отчета по итогам организационной диагностики. Достоинства и ограничения различных форм организационной диагностики. Ограничения организационной диагностики как метода изучения организации.

Тема 10. Процессное консультирование

Преимущества и ограничения процессного консультирования. Системный характер процессного консультирования. Кругозор процессного консультанта. Профессиональные навыки процессного консультанта. Фасилитаторство. Управление конфликтами. Взаимосвязь процессного и экспертного консультирования.

Тема 11. Маркетинг консалтинговых услуг

Особенность консультационных услуг как объекта маркетинга. Рынок консультационных услуг и его динамика. Консультирование как аутсорсинг. Определение сегмента рынка, оценка его объема. Приемы маркетинга. Разработка рекламных и представительских материалов. Рекомендации по итогам выполнения проекта как средство маркетинга. Этические аспекты конкуренции в области консультирования. Профессиональные публикации как элемент маркетинга. Открытые семинары как элемент маркетинга консультационных услуг. Информационная система консультанта и ее использование для маркетинга профессиональных услуг.

Тема 12. Перспективы развития управленческого консультирования в России

Потребность российских организаций в консультационных услугах. Уровень осведомленности российских менеджерах об управленческом консультировании. Особенности российского менеджмента, способствующие и препятствующие развитию рынка консалтинговых услуг в области менеджмента.

5. Образовательные технологии

В ходе изучения дисциплины «Управленческое консультирование» в рамках лекционно-семинарских занятий используются следующие интерактивные формы обучения:

1. Устные опросы по пройденным темам модулей.
2. Тематические конференции и диспуты в ходе проведения семинарских занятий.
3. Использование мультимедийных средств с целью более широкого раскрытия учебных тем модулей.

Для проведения интерактивных занятий должны быть предусмотрены:

- а) Средства для просмотра мультимедийных обучающих программ:
 - мультимедийный проектор,
 - экран (интерактивный экран).
- б) Мультимедийный проигрыватель (для просмотра дисков формата DVD, MP3 файлов), телевизор с диагональю экрана не менее 72.

Методические указания студентам

1. Важно понять системное место изучаемого предмета – управленческого консультирования. Оно является важным элементом знания из области социологии маркетинга.
3. Следует обратить внимание на качество подготавливаемых материалов для выступлений с презентациями на семинарах. Выступления – это не только отчет о проделанной работе, но и хорошая тренировка в предъявлении полученных результатов, умении кратко, содержательно и интересно подать материалы, привлечь внимание к предмету исследования, сделать его результаты определенным достоянием профессионального сообщества, что является важнейшим элементом профессионала в области социологии маркетинга

Методические рекомендации преподавателю

1. Пояснение необходимости использования и содержания конкретных приемов управленческого консультирования.
2. Увязка приемов управленческого консультирования с положениями социологии маркетинга и социологии организаций, изученными ранее.
3. Обращение к примерам конкретных консультационных проектов.
4. Детальный разбор преимуществ и ограничений экспертного и процессного консультирования.

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы студентов

Вопросы для самоподготовки студентов

Модуль 1. Введение в управленческое консультирование.

Тема 1. Содержание и функции управленческого консультирования.

1. В чем состоит природа управленческого консультирования и каковы его задачи?
2. Какие виды и области консультирования вам известны?
3. Каковы масштабы консультирования как бизнеса?
4. Какова динамика роста консультационных услуг в мире?

Тема 2. Этапы консультационного проекта

1. Какие этапы консультационного процесса вам известны? В чем состоит их отличие?
2. Для чего существует дифференциация этапов консультационного процесса?

Тема 3. Проблема консультант-клиентских отношений

1. Какова роль заказчика в консультационном проекте?
2. В чем состоят цели консультанта в построении эффективных отношений с клиентом?
3. В чем состоят этические проблемы консультирования?

Тема 4. Корпоративная культура

1. Что такое корпоративная культура?
2. Каковы функции корпоративной культуры?
3. В чем состоит проблема диагностики корпоративной культуры?

Тема 5. Области и специфика экспертного консультирования

1. Что такое маркетинговое консультирование?
2. В чем состоит разработка информационных систем и системная интеграция как форма консалтинга?
3. В чем состоит проблема системности подхода при экспертном консультировании.

Тема 6. Ролевая природа консультирования

1. Какие направления консультационной помощи вы можете назвать?
2. В чем состоит основное содержание консультационной рефлексии?

Модуль 2. Основы организации процесса управленческого консультирования.

Тема 7. Консалтинговый процесс

1. В чем заключается понятие процесса управленческого консультирования?
2. Какие вы знаете формы организации процессов управленческого консалтинга?
3. В чем состоит специфика кадрового консультирования?
4. В чем состоит специфика обучающего консультирования?
5. В чем состоит специфика психологического тестирования?

Тема 8. Организация консультант-клиентского сотрудничества

1. Каковы цели консультанта в построении эффективных отношений с клиентом?
2. Какие методы общения и убеждения используются в управленческом консультировании? Какие вы знаете методы обучения руководства и персонала?
3. В чем состоит проблема ответственности клиента и консультанта за результаты консалтингового проекта.

Тема 9. Организационная диагностика

1. Каковы цели организационной диагностики? В чем состоит системный подход к организационной диагностике?
2. Каковы достоинства и ограничения различных форм организационной диагностики?
3. Каковы ограничения организационной диагностики как метода изучения организации?

Тема 10. Процессное консультирование

1. В чем состоят преимущества и ограничения процессного консультирования?
2. Какими профессиональными навыками должен обладать процессный консультант?
3. Что такое фасилитаторство и как оно применяется?

Тема 11. Маркетинг консалтинговых услуг

1. Каковы обобщенные характеристики рынка консультационных услуг и его динамика?
2. Как разрабатываются рекомендации по итогам выполнения маркетингового проекта?

Тема 12. Перспективы развития управленческого консультирования в России

1. Как вы можете оценить потребность российских организаций в консультационных услугах? Как вы оцениваете уровень осведомленности российских менеджеров об управленческом консультировании и его возможностях?
2. В чем состоят особенности российского менеджмента, способствующие и препятствующие развитию рынка консалтинговых услуг в области менеджмента?

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

1. Блинов, А.О. Управленческое консультирование / А.О. Блинов, В.А. Дресвянников. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 212 с.: ил. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496064> (дата обращения: 11.11.2019). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02052-0. – Текст: электронный. (ЭБС)
2. Фененко, Ю.В. Социология управления / Ю.В. Фененко. – Москва: Юнити, 2015. – 215 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436702> (дата обращения: 11.11.2019). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-02151-5. – Текст: электронный. (ЭБС)
3. Шапиро, С.А. Основы управленческого консультирования / С.А. Шапиро, Е.К. Самраилова, А.Б. Вешкурова. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 377 с.: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436114> (дата обращения: 11.11.2019). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-4809-4. – DOI 10.23681/436114. – Текст: электронный. (ЭБС)

б) дополнительная литература:

1. Абрамов, А.П. Социология управления / А.П. Абрамов, Е.И. Боев, Е.Г. Каменский. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 385 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=235088> (дата обращения: 11.11.2019). – Библиогр.: с. 364-369. – ISBN 978-5-4458-6757-9. – DOI 10.23681/235088. – Текст: электронный. (ЭБС)
2. Юдина, А.И. Социальный менеджмент / А.И. Юдина. – Кемерово: КемГУКИ, 2013. – 231 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=227989> (дата обращения: 11.11.2019). – ISBN 987-5-8154-0262-1. – Текст: электронный. (ЭБС)

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Используются стандартно оборудованные учебные аудитории. Специальное оборудование: мультимедийные средства, компьютеры в аудиториях №1304 (кабинет кафедры), №1215 (учебное помещение кафедры).

Перечень материально-технических средств учебного помещения для проведения лекционных и практических (семинарских) занятий:

1. Компьютеры персональные фирмы FLATRON AL1716 – 5 шт.
2. Системные блоки (процессоры) Velton – 5 шт.
3. Мультимедийный (портативный) переносной проектор фирмы ACER XD1170D ZOOM – 1 шт.
4. Передвижной столик для установки видеопроектора – 1 шт.
5. Мультимедийный проектор-экран (полотно 2×3 м) – 1 шт.
6. Плазменный телевизор LG с жидкокристаллическим экраном – 1 шт.
7. Сидячие рабочие места – 35 стульев;

8. Парты – 18 шт., дополнительно 5 парт (предназначены под ПК).
9. Информационные стенды – 3 шт.
10. Звуковые колонки – 2 штуки фирмы Genius.
11. Принтеры фирмы:
 - Canon I-Sensys LBP6000 – 1 шт.
 - ML-1520P Samsung – лазерный принтер.
 - Canon MX410 – цветной принтер – 1 шт.
12. Мониторы стационарные фирмы:
 - FLATRON W 1942 – 1 шт.;
 - BENQ G2225 HD – 1 шт.
13. Системный блок (процессор) DEPO – 1 шт.
14. Сетевое оборудование для организации работы в компьютерном классе.
15. Соответствующее лицензионное программное обеспечение, учитывающее специфику базовых и вариативных дисциплин специализации кафедры.

9. РЕЙТИНГ-ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ (Ф СВГУ 7.3-08 Рейтинг-план)

Б1.В.ДВ.13.1 «Управленческое консультирование»

Социально-гуманитарный факультет

Курс 4 группа СМиР семестр 8 2019 /2020 учебного года

Преподаватели: Леснов А.В.

Кафедра социальных и гуманитарных наук

Аттестационный период	Номер модуля	Название модуля	Виды работ, подлежащие оценке	Количество баллов
1	1	Введение в управленческое консультирование	Устный опрос (оценка ответа, сообщения, доклада). Активность студента (участие в дискуссии, оппонирование, анализ ответов, дополнения).	10 5
2	2	Основы организации процесса управленческого консультирования	Устный опрос (оценка ответа, сообщения, доклада). Активность студента (участие в дискуссии, оппонирование, анализ ответов, дополнения).	10 5

Рейтинг план выдан

(дата, подпись преподавателя)

Рейтинг план получен

(дата, подпись старосты группы)

10. Протокол согласования программы с другими дисциплинами направления подготовки (Приложение 2)

11. Приложения

Приложение 1. Ф СВГУ 8.2.4-02 «Фонд оценочных средств» для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Приложение 3. Лист изменений и дополнений.

Автор: Леснов А.В., к. филос. н., доцент

Подпись 

Дата 11.11.2019.

И.о. заведующего кафедрой социальных и гуманитарных наук: Якунина Ю.Е., к. психол. н., доцент

Подпись 

Дата

27.11.2019

Приложение 2

10. Протокол согласования программы с другими дисциплинами направления (специальности) подготовки

Наименование базовых дисциплин и разделов (тем), усвоение которых необходимо для данной дисциплины	Предложения базовым дисциплинам об изменениях в пропорциях материала, порядок изложения, введение новых тем курса
Предшествующие дисциплины: 1. «Социология маркетинга». 2. «Социология управления».	1. Учесть подготовку студентов по теме 3: «Маркетинг как форма социального взаимодействия субъектов. Структура маркетинговой деятельности», теме 15: «Маркетинговое планирование». 2. Учесть подготовку студентов по теме 7: «Личность в системе управления. Социальные позиции и роли личности в управлении», теме 9: «Мотивация и контроль в управлении организацией», теме 18: «Управление как социальный процесс. Социальные технологии управления», теме 20: «Методы социологического исследования управленческой проблематики».

Ведущий лектор  (А.В. Леснов)

Приложение 3

Лист изменений и дополнений на 2019/2020, 2020/2021 уч. годы

В рабочую программу учебной дисциплины (год набора: 2017 г.)

Б1.В.ДВ.13.1 «Управленческое консультирование»

Направления подготовки

39.03.01 «Социология»

Профиль подготовки

«Социология маркетинга и рекламы»

Квалификация (степень) выпускника

Бакалавр

1. В рабочую программу учебной дисциплины вносятся следующие изменения:

Внести «Объем (в часах) для индивидуальной сдачи зачета определяется нормами времени для расчета объема учебной нагрузки, выполняемой профессорско-преподавательским составом, и составляет 0,15 часа на одного студента (приказ №102/общ. от 17.05.2019 г.)».

Автор:

Леснов Александр Вадимович,
кандидат философских наук, доцент

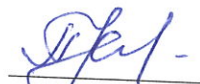

подпись

29.01.2021
дата

Рабочая программа учебной дисциплины пересмотрена и одобрена на заседании кафедры социальных и гуманитарных наук, протокол № 6 от «29» января 2021 г.

И.о. зав. кафедрой социальных и гуманитарных наук:

Пустовойт Галина Анатольевна,
кандидат исторических наук, доцент


подпись

29.01.2021
дата