

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по  
УР

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

« 21 » февраля 2023 года

## Рабочая программа дисциплины

**Б1.О.32**

Консалтинг в сфере бизнес-коммуникаций

Учебный план: 2023-2024 42.03.01 ИБК КВД ОО №1-1-11.plx

Кафедра: **37** Рекламы и связей с общественностью

Направление подготовки:  
(специальность) 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Профиль подготовки: Конгрессно-выставочная деятельность  
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

### План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоёмкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации	
	Лекции	Практ. занятия					
8	УП	36	18	63	27	4	Экзамен
	РПД	36	18	63	27	4	
Итого	УП	36	18	63	27	4	
	РПД	36	18	63	27	4	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, утвержденным приказом Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 512

Составитель (и):

без ученой степени, Старший преподаватель \_\_\_\_\_

Кислицына Анастасия  
Алексеевна

кандидат философских наук, Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Степанов Михаил  
Александрович

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой рекламы и связей с общественностью \_\_\_\_\_

Степанов Михаил  
Александрович

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Степанов Михаил  
Александрович

Методический отдел: Макаренко С.В.

---

## 1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

**1.1 Цель дисциплины:** Целью освоения дисциплины является формирование компетенции обучающегося в области бизнес-консалтинга, а также формирование у студентов базового комплекса знаний, умений и навыков, необходимых для реализации консалтинговой деятельности в сфере бизнес-коммуникаций.

### 1.2 Задачи дисциплины:

Рассмотреть основные этапы становления консультационных услуг;

Раскрыть сущность бизнес-консалтинга, определить перечень задач, которые решает управленческое консультирование в сфере бизнес-коммуникаций;

Рассмотреть специфику диагностики, методов анализа и решения проблем, принятых в консалтинге, актуальных в современном бизнесе;

Рассмотреть профессиональные и квалификационные требования к специалисту в области бизнес-консалтинга.

### 1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Введение в коммуникационные специальности

Учебная практика (профессионально-ознакомительная практика)

Корпоративные коммуникации

## 2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>ОПК-7: Способен учитывать эффекты и последствия своей профессиональной деятельности, следуя принципам социальной ответственности</b>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Знать:</b> содержание, принципы и функции консалтинговой деятельности в профессиональной сфере в контексте социальной ответственности;
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Уметь:</b> применять методы комплексных исследований в сфере бизнес-консалтинга; разрабатывать практические решения и рекомендации в бизнес-процессах в соответствии с принципами социальной ответственности и этическими нормами, принятым профессиональным сообществом;
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Владеть:</b> –навыками консультирования в процессе разработки и реализации коммуникационного продукта в соответствии с нормами правового и этического регулирования, принципами социальной ответственности.
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### 3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Введение в теорию	8					ДС,Пр
Тема 1. Консалтинг как направления профессиональной деятельности (определение, виды, классификация, функции, методы).		4		6		
Тема 2. Управленческий консалтинг. Сущность, сферы реализации, методики, цели и задачи бизнес-консалтинга. Практическое занятие: Проанализировать различные методики управленческого консалтинга в мировой практике.		6	4	10	ГД	
Раздел 2. Политический консалтинг						Д,Пр
Тема 3. Политический консалтинг. Политический кризис, политическая напряженность и политический конфликт как объект консультирования.		6		8		
Тема 4. Лоббирование как инструмент бизнес-консультирования в политической сфере. Практическое занятие: Проанализировать соотношение понятий кризис, напряженность, конфликт как объекта политического консалтинга (исторические примеры)		4	3	10	ГД	
Раздел 3. Консультант в сфере бизнес-коммуникаций как профессия.						ДЗ,ДС,О,Пр
Тема 5. Профессиональный портрет консультанта. Практическое занятие: Разработать портрет целевой аудитории компании по выбору.		4	1	8		
Тема 6. Взаимоотношения консультант-клиент. Психотип клиента. Профессиональная этика в работе бизнес-консультанта. Практическое занятие: Проанализировать психотип клиента в кейсах. Определить методику и направления работы с клиентами.		6	4	8	РИ	
Тема 7. Консалтинговый контракт. Документооборот в бизнес-консалтинге. Практическое занятие: Разработать макет консалтингового контракта.		4	2	5		
Тема 8. Консалтинговый кейс как методика работы консультанта. Практические занятие: Решение консалтинговых кейсов.	2	4	8	РИ		
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		36	18	63		
Консультации и промежуточная аттестация (Экзамен)		2,5		24,5		
<b>Всего контактная работа и СР по дисциплине</b>		56,5		87,5		

#### 4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

#### 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

##### 5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

##### 5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ОПК-7	<p>Раскрывает содержание понятия консалтинга как профессиональной деятельности. Объясняет основные принципы и функции консалтинговой деятельности.</p> <p>Применяет методы комплексных исследований в сфере бизнес-консалтинга.</p> <p>Оценивает эффективность предложенных коммуникационных решений, возможность и способ их реализации, решает практические задачи и кейсы в сфере бизнес-консалтинга.</p>	<p>Вопросы для устного собеседования.</p> <p>Практико-ориентированное задание.</p>

##### 5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
5 (отлично)	Обучающийся дает полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Демонстрирует критический, оригинальный подход к изученному материалу. Иллюстрирует ответ практическими примерами.	Не предусмотрена
4 (хорошо)	Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Обучающийся допускает незначительные неточности в ответе, либо затрудняется привести практический пример по тематике вопроса.	Не предусмотрена
3 (удовлетворительно)	Обучающийся воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует общее понимание предмета, без углубления в детали. В ответе присутствуют существенные ошибки, обучающийся затрудняется привести практический пример по тематике вопроса.	Не предусмотрена
2 (неудовлетворительно)	Обучающийся не способен ответить на вопрос без помощи экзаменатора, либо обучающийся не понимает сути вопроса. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины, не способен сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. Ответ обучающегося содержит многочисленные грубые ошибки.	Не предусмотрена

## 5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

### 5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Семестр 8	
1	Соотношение управленческого консалтинга и других профессиональных услуг в сфере бизнес-коммуникаций.
2	Развитие консалтинга как инновационной технологии развития учреждений в условиях рыночной экономики.
3	Специфика деятельности внешнего и внутреннего консультанта.
4	Методы анализа проблемных ситуаций, стимулирующих обращение руководителей к профессиональным консультантам.
5	Оценка качества консалтинговых услуг.
6	Алгоритм поиска и отбора консультантов.
7	Специфика предоставления консалтинговых услуг в РФ.
8	Перспективы развития управленческого консалтинга в сфере бизнес-коммуникаций.
9	Стадии процесса консультирования. Характеристика консалтингового процесса и консалтингового проекта.
10	Тендер, техническое задание в консалтинге.
11	Техника интервьюирования, разработанная в компании McKinsey
12	Методика разработки решения проблем компании McKinsey
13	Постпроектная стадия консалтингового процесса. Основные проблемы.
14	Реинжиниринг бизнес-процессов как направление консалтинговой деятельности.
15	Анализ основных ошибок консультантов при разработке коммуникационных компаний.
16	Бенчмаркинг: специфика, особенности в сфере бизнес-коммуникаций.
17	Методика контрольного сравнения как метод консалтингового исследования.
18	Всеобщее управление качеством: специфика, особенности в сфере бизнес-коммуникаций.
19	Коучинг: специфика, особенности в бизнес-консалтинге.
20	Поведенческие роли консультанта в процессе консультирования.
21	Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент».
22	Понятие «управленческий консалтинг». Основные виды консультационных услуг.
23	Основные профессиональные объединения консультантов и специфика оказываемых услуг
24	Функциональные потребности современных учреждений в консалтинговых услугах.
25	Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности.
26	Классификация консалтинговых организаций и услуг.
27	Консультирование, как вид предпринимательской деятельности.
28	Маркетинговые методы и мероприятия в консалтинге.
29	Способы преодоления межкультурных барьеров в коммуникационном процессе при разработке консалтингового проекта.
30	Основные виды документации, сопровождающей стадии консалтингового проекта: предпроектную, проектную, постпроектную.
31	Понятие «Консалтинг». Функциональные потребности современного бизнеса и роль консалтинга в бизнес-процессах.
32	Крупнейшие консалтинговые компании мира.
33	Законодательное регулирование консалтинговой деятельности
34	Ценообразование в консалтинговом процесс
35	Развитие политического консультирования в США.
36	Политический консалтинг в России.
37	Политический маркетинг и политическая реклама как объекты политического консалтинга
38	Консалтинг политического конфликта
39	Политическая система общества и исследование политических ресурсов.
40	Использование современных информационных технологий в консалтинговом процессе.
41	Методика оказания консультационных услуг по формированию и поддержанию имиджа политической структуры и лидера.
42	Современные политтехнологии
43	Национальные модели политического консалтинга

44	Роль управленческого консультирования в рыночной экономике
45	Становление управленческого консультирования в России
46	Особенности управления консультирующей организацией
47	Учет национальных стереотипов в практике консультирования.
48	Модели консультирования: экспертное, процессное, обучающее.
49	Договор на оказание консалтинговых услуг. Консалтинговый контракт.
50	Субъекты консалтинга и его типы.

### 5.2.2 Типовые тестовые задания

Не предусмотрено.

### 5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Задача №1: Региональная фирма открыла отделение в Москве, спустя 2,5 года деятельности отделение все еще не приносило прибыли, невзирая на попытки, которые предпринимали управление и работники отделения. Как результат сформировалась сложная ситуация, в которой управление фирмы предполагало предпосылки неудачи в безынициативности работников отделения, а управляющий филиала ссылаясь на недостаток помощи со стороны главного офиса и незначительные бюджетные средства.

Требование: От начальника отделения совместно с руководством фирмы была поставлена задача увеличения размера продаж в столичном отделении фирмы.

Предложите варианты анализа ситуации и пути решения.

## 5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

### 5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

### 5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная  + Письменная  Компьютерное тестирование  Иная

### 5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Время подготовки ответа: 30 минут. Обучающемуся запрещено пользоваться вспомогательной литературой и иными источниками информации.

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
<b>6.1.1 Основная учебная литература</b>				
Подгорный, В. В.	Управление консалтинговым бизнесом	Донецк: Донецкая академия управления и государственной службы	2021	<a href="https://www.iprbooks.hop.ru/123512.html">https://www.iprbooks.hop.ru/123512.html</a>
Кузнецов П.А.	Public Relations. Связи с общественностью для бизнеса: практические приемы и технологии	Москва: Дашков и К	2019	<a href="https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=359621">https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=359621</a>
<b>6.1.2 Дополнительная учебная литература</b>				
Кардинская С. В. (ответственный)	Реклама и связи с общественностью. Коммуникации и технологии	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2020	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=20209407">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=20209407</a>
Кардинская С. В.	Консалтинг в рекламе и связях с общественностью	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2020	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=20208422">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=20208422</a>
Чилинбир, Е. Ю.	Реклама и связи с общественностью: введение в профессию	Москва: Ай Пи Ар Медиа	2020	<a href="http://www.iprbookshop.ru/95336.html">http://www.iprbookshop.ru/95336.html</a>

## 6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

База данных Минэкономразвития РФ «Информационные системы Министерства в сети Интернет» [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/systems/infosystems/>

Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>

## 6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

MicrosoftOfficeProfessional

Microsoft Windows

## 6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска
Учебная аудитория	Специализированная мебель, доска