ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

**«ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИМЕНИ А.С. ПУШКИНА»**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической

работе

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ С.Н. Большаков

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины

**Б1.В.02.ДВ.01.01 БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ В ОБЛАСТИ КАДАСТРА НЕДВИЖИМОСТИ**

Направление подготовки **21.04.02 Землеустройство и кадастры**

Направленность (профиль) **Информационные технологии в кадастре недвижимости**

(год начала подготовки – 2022)

Санкт-Петербург

2022

**1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ:**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Индекс компетенции | Содержание компетенции (или ее части) | Индикаторы компетенций (код и содержание) |
| УК-1 | Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий | ИУК-1.1 Знает способы анализа проблемной ситуации как проблемы, выявляет ее составляющие и связи между нимиИУК-1.2. Умеет определять пробелы в информации, необходимой для решения проблемной ситуации и проектирует процессы по их устранению; критически оценивать надежность источников противоречивой информацией из разных источников.ИУК-1.3. Владеет приемами разработки и содержательной аргументации стратегии проблемной ситуации на основе системного и междисциплинарного подходов; построения сценариев стратегии, определения возможных рисков и путей их устранения. |
| УК-2 | Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла | ИУК-2.1. Знает способы формулировки поставленной проблемы в проектную задачу; способы ее решения через реализацию проектного управления. ИУК-2.2. Умеет разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы: цель, задачи, актуальность, значимость, ожидаемые результаты и возможные сферы их применения; разрабатывать план реализации проекта с учетом возможных рисков их реализации и возможностей их устранения, планировать необходимые ресурсы.ИУК-2.3. Владеет навыками мониторинга хода реализации проекта, корректирует отклонения, вносит дополнительные изменения в план реализации проекта, уточняет ответственности участников проекта; предлагает процедуры и механизмы оценки проекта, инфраструктурные условия для внедрения результатов проекта. |
| ПК-4 | Способен формулировать и разрабатывать технические задания и использовать средства автоматизации при планировании использования земельных ресурсов и недвижимости | ИПК-4.1. Знает средства автоматизации припланировании использования земельных ресурсов и недвижимости.ИПК-4.2. Умеет формулировать и разрабатывать технические задания и использовать средства автоматизации при планировании использования земельныхресурсов и недвижимости.ИПК-4.3. Владеет навыками формулировки иразработки технических заданий и использования средств автоматизации припланировании использования земельных ресурсов и недвижимости. |
| ПК-5 | Способен применять методы анализа вариантов разработки и поиска компромиссных решений, анализа эколого-экономической эффективности при проектировании и реализации проектов | ИПК-5.1. Знает методы анализа вариантов, разработки и поиска компромиссных решений, анализа эколого-экономическойэффективности при проектировании иреализации проектов.ИПК-5.2. Умеет применять методы анализа вариантов, разработки и поиска компромиссных решений, анализа эколого-экономической эффективности при проектировании и реализации проектовИПК-5.3. Владеет навыками применения методов анализа вариантов, разработки ипоиска компромиссных решений, анализа эколого-экономической эффективности при проектировании и реализации проектов. |

**2. Место дисциплины в структуре ОП:**

Цель дисциплины: раскрытие роли и места консалтинговых услуг в современном менеджменте, кадастре недвижимости, определение значения консалтинговых услуг в современном обществе динамичной среды кадастровых услуг.

Задачи дисциплины:

* изучение основных тенденций развития рынка консалтинговых услуг; ключевых направлений управленческого консалтинга, финансового консалтинга, консалтинга в сфере осуществления предпринимательской деятельности;
* рассмотрение основных проектов в области IT-консалтинга;
* формирование навыков решения проблем ценообразования в области консалтинга.

Дисциплина относится к дисциплинам по выбору блока 1. Дисциплины (модули) части, формируемой участниками образовательных отношений, модуль «Планирование и организация проектной деятельности в кадастре недвижимости». Рассмотрение проблем предоставления консалтинговых услуг становится определяющим в подготовке специалистов. Огромное значение приобретает рассмотрение основных типов консалтинговых услуг, история развития рынка консалтинговых услуг, современных тенденций развития рынка консалтинговых услуг в России. Существенное внимание уделяется анализу проблем ценообразования на консалтинговых услуги, управленческому консалтингу, анализу деятельности успешных консалтинговых агентств на рынке России.

Освоение дисциплины и сформированные при этом компетенции необходимы в последующей деятельности.

**3. Объем дисциплины и виды учебной работы:**

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов *(1 зачетная единица соответствует 36 академическим часам).*

Заочная форма обучения

|  |  |
| --- | --- |
| Вид учебной работы | Трудоемкость в акад.час |
|  |  | Практическая подготовка |
| **Контактная работа (аудиторные занятия) (всего):** | 12 |
| в том числе: |  |
| Лекции | 4 | - |
| Лабораторные работы/ Практические занятия | -/8 | -/4 |
| **Самостоятельная работа (всего)** | 92 | - |
| **Вид промежуточной аттестации (зачет):** | 4 | - |
| контактная работа | 0,25 | - |
| самостоятельная работа по подготовке к зачету | 3,75 | - |
| **Вид промежуточной аттестации (экзамен):** | - |
| контактная работа | - |
| самостоятельная работа по подготовке к экзамену | - |
| **Общая трудоемкость дисциплины (в час. /з.е.)** | 108/3 |

**4.СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ:**

При проведении учебных занятий обеспечивается развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей**).**

**4.1 Блоки (разделы) дисциплины.**

|  |  |
| --- | --- |
| № | Наименование блока (раздела) дисциплины |
| 1 | Основы консалтинга и консалтинговых услуг. |
| 2 | История консалтинга в России. |
| 3 | Ценообразование на консалтинговые услуги. |
| 4 | Управленческий консалтинг в России сегодня. |
| 5 | Финансовый консалтинг. |
| 6 | Кадровый консалтинг. |
| 7 | Виды консалтинга предпринимательской деятельности. |
| 8 | IT-консалтинг. |
| 9 | Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании. |

**4.2. Примерная тематика курсовых работ (проектов):**

Курсовая работа по дисциплине не предусмотрена учебным планом.

**4.3. Перечень занятий, проводимых в активной и интерактивной формах, обеспечивающих развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств. Практическая подготовка\*.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование блока (раздела) дисциплины** | **Занятия, проводимые в активной и интерактивной формах** | **Практическая подготовка\*** |
| **Форма проведения занятия** | **Наименование видов занятий** |
| 1. | Основы консалтинга и консалтинговых услуг. | практическое занятие | выполнение практического задания |  |
| 2. | История консалтинга в России. | лекционное занятие | лекция-визуализация |  |
| 3. | Ценообразование на консалтинговые услуги. | практическое занятие | выполнение практического задания |  |
| 4. | Управленческий консалтинг в России сегодня. | практическое занятие | разбор конкретных ситуаций | Характеристика консультационной услуги (на примере одной из консалтинговых услуг в области кадастра недвижимости) |
| 5. | Финансовый консалтинг. | практическое занятие | выполнение практического задания |  |
| 6. | Кадровый консалтинг. | лекционное занятие | лекция-дискуссия |  |
| 7. | Виды консалтинга предпринимательской деятельности. | практическое занятие | выполнение практического задания |  |
| 8. | IT-консалтинг. | практическое занятие | разбор конкретных ситуаций |  |
| 9. | Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании. | практическое занятие | выполнение практического задания |  |

**\***Практическая подготовка при реализации учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей) организуется путем проведения практических занятий, практикумов, лабораторных работ и иных аналогичных видов учебной деятельности, **предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.**

**5. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине:**

**5.1. Темы конспектов:**

1. Предмет и объект территориального планирования. Организация планировки Основы консалтинга и консалтинговых услуг.
2. История консалтинга в России.
3. Ценообразование на консалтинговые услуги.
4. Управленческий консалтинг в России сегодня
5. Финансовый консалтинг.
6. Кадровый консалтинг.
7. Виды консалтинга предпринимательской деятельности.
8. IT-консалтинг.
9. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании.

**5.2. Вопросы для подготовки к практическим занятиям:**

*Раздел 1. Основы консалтинга и консалтинговых услуг.*

Теоретические аспекты консалтинга. Необходимость и содержание консалтинга. Методологические основы консалтинга. Законодательные основы осуществления консалтинговой деятельности.

*Раздел 2. История консалтинга в России.*

История развития рынка консалтинговых услуг в России. География консалтинга в России. Проблемы развития консалтинговых услуг. Перспективы развития консалтинговых услуг.

*Раздел 3. Ценообразование на консалтинговые услуги.*

Основные правила ценообразования на рынке консалтинговых услуг. Анализ состояния рынка консалтинговых услуг. Состояние консалтинговых услуг в России

*Раздел 4. Управленческий консалтинг в России сегодня.*

Основная деятельность на рынке консалтинговых услуг. Классификация консалтинговых организаций и услуг.

*Раздел 5. Финансовый консалтинг.*

Рынок консалтинговых услуг в России.

*Раздел 6. Кадровый консалтинг.*

Понятие кадрового консалтинга. Кадровый консалтинг как направление управленческого консультирования.

*Раздел 7. Виды консалтинга предпринимательской деятельности.*

Теоретические основы консультационного предпринимательства. Особенности консультационного предпринимательства. Требования к консультанту и привлечение клиентов в консультационную фирму. Области консультационной деятельности. Состояние отрасли консалтинговых услуг на современном этапе. Развитие рынка консультационного предпринимательства в России. Приоритетные направления консультационного предпринимательства.

*Раздел 8. IT-консалтинг.*

Консалтинг в сфере информационных технологий (ИТ-консалтинг). Поставщики услуг ИТ-консалтинга. Характеристика, особенности и примеры консалтинговых ИТ-проектов.

*Раздел 9. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании.*

Современная инфраструктура регулирования и саморегулирования консалтинговых услуг.

**5.3. Вопросы для устного опроса:**

1. Сущность и содержание консалтинговой деятельности

2. История консалтинга

3. Классификация деловых услуг

4. Характерные черты управленческого консультирования

5. Цели, задачи и подходы управленческого консультирования

6. Причины обращения к консультанту

7. Типы консультационных предприятий

8. Классификация консультантов по специализации

9. Модель профессиональной компетенции Консультанта

10. Экспертное консультирование

11. Консультирование по процессу

12. Обучающее консультирование

13. Международная классификация консультационных услуг

14. Отечественная классификация

15. Процесс консалтинга

16. Первоначальные контакты с клиентом

17. Предварительный диагноз проблемы

18. План задания

19. Предположение клиента

20. Контракт на консультирование

21. Диагностика проблем клиента как этап консалтинга

22. Классификация методов консультирования

23. Оценка результатов консультирования

24. Методы УК: SWOT, PEST, ПРиМ-анализ, матрица решений

25. Методы тестирования, тренинга и проведение деловых игр

26. Классификация деловых игр

27. Методы активизации творческого мышления

28. Выработка концептуальной основы диагноза

29. Выявление необходимых фактических данных

30. Анализ-фактор

31. Обратная связь с Клиентом

32. Организационные патологии в руководстве и персонале

33. Патология структуры

34. Осуществление организационных изменений

35. Организационное сопротивление

36. Методы преодоления сопротивления

37. Причины и формы сопротивления

38. Поиск идей возможных решений.

39. Разработка и оценка альтернативных вариантов.

40. Предъявление к клиенту предложений по осуществлению изменений.

41. Внедрение изменений и завершение консультационных услуг.

42. Специфика консультационной деятельности в России

43. Современные проблемы фирм

44. Основные тенденции консультационной деятельности на российском рынке

45. Факторы, влияющие на отношения клиент – консультант

46. Особенности коммуникационных процессов в консультант–клиентских отношениях

47. Этические проблемы управленческого консультирования

48. Особенности качества консультационной услуги

49. Оценка качества консультационной услуги

50. Инновационные процессы и управленческое консультирование

**6 Оценочные средства для текущего контроля успеваемости:**

**6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости**

**6.1. Текущий контроль**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №п/п | № и наименование блока (раздела) дисциплины | Форма текущего контроля |
| 1 | Разделы 1-9 | Проверка конспектов |
| 2 | Разделы 1-9 | Устный опрос, тест |

**6.2. Примеры оценочных средств текущего контроля по дисциплине**

***Темы конспектов.***

Представлены в разделе 5.1.

***Вопросы для устного опроса***

Представлены в п. 5.3.

***Примеры тестовых заданий.***

1. «Золотой век» консалтинга приходится на:

*Ответ*: 50-60-е годы ХХ века

2. Анализировать данные о предыдущем развитии ситуации, обращать особое внимание на внешние и внутренние факторы консультант должен, когда имеет дело с проблемой

*Ответ*: коррективной

3. В виде критериев качества работы в количественном измерении в плане выполнения задания следует представлять:

*Ответ*: намечаемые цели

4. В маркетинге используется вид консалтинга, который называется:

Ответ: управление сбытом

5. В помощи в решении проблем, связанных с самим существованием объекта консультирования и перспективами его развития, заключается консультирование по:

*Ответ*: общему управлению

6. В простейшей форме вид графиков времени, рабочих планов или графиков Ганта есть планы:

*Ответ*: календарные

7. В процессе подготовки проблемного совещания консультант:

*Ответ*: разъясняет руководству суть проблемных совещаний, готовит и согласовывает с руководством программу проблемного совещания обеспечивает все необходимые материалы: справки, таблицы, схемы и т.д.

8. В России обучение и сертификация консультантов проводится в рамках проекта “улучшение качества консалтинговой профессии в России” Ассоциацией консультантов по экономике и управлению (АКЭУ) совместно с:

*Ответ*: Голландской ассоциацией (ROA)

9. В России обучение и сертификация консультантов производится в рамках проекта:

*Ответ*: “улучшение качества консалтинговой профессии в России”

10. В социально-производственных системах нельзя менять какие-то отдельные элементы, поскольку это может привести к ...

*Ответ*: ухудшению состояния целого

11. В странах Центральной и Восточной Европы и в республиках бывшего СССР консалтинг как деятельность независимых фирм возник в:

*Ответ*: конце 1980-х годов

12. Взгляд консультанта на организацию, ее окружение, ресурсы, цели, деятельность и достижения должен быть:

*Ответ*: динамичным и всесторонним

13. Видами интервью являются:

*Ответ*: свободное и формализованное

14. Всесторонний, общий подход при предварительном диагнозе сочетается с:

*Ответ*: функциональным

15. Вторая стадия процесса консультирования называется:

*Ответ*: диагностикой

16. Выбор ролей, которые будут выполнять консультант и клиент, способа и временной последовательности применения и гармонизации различных методов вмешательства с их сторон, а также ресурсов, выделяемых на выполнение задания, есть:

*Ответ*: стратегия выполнения задания

17. Выявление всех осуществимых альтернатив решения проблемы, их оценка происходят на фазе

*Ответ*: планирования

18. Выявление людей, затронутых проблемой и заинтересованных в ее решении, относится к аспекту проблемы, называемому

*Ответ*: “владением”

19. Выяснение содержания некоторого материала, ситуации, деятельности при помощи различных интерпретаций, в ходе которого углубляется и развивается мысль, аргументация, связь с контекстом, устанавливается взаимопонимание между участниками работы, выявляются, формируются и оформляются позиции – это:

*Ответ*: понимание

20. Выясняют взаимовлияния между изучаемыми факторами и событиями, а также величины этого влияния (анализ входа-выхода, корреляционный и регрессионный анализ и др.) при использовании метода анализа ...

*Ответ*: взаимного влияния

21. Двумя основными международными объединениями консалтинговых фирм являются:

*Ответ*: Ассоциация менеджмент-консалтинговых фирм и Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению

22. Действия консультанта после завершения конкретного задания, связанные каким-то образом с этим заданием, называются:

*Ответ*: последующей работой

23. Дивергентное мышление используется на стадии творческого мышления, которая называется:

*Ответ*: мыслительными усилиями

24. Директивное поведение консультанта заключается в том, что он

*Ответ*: занимает позицию руководителя и является инициатором действий

25. Директивное поведение свойственно роли консультанта, которая называется:

*Ответ*: пропагандист

26. Для финансовой оценки компании (например, оборот капитала, использование оборотного капитала и т.д.) используются коэффициенты

*Ответ*: эффективности

27. Договор, по которому клиент приглашает консультанта 1-3 раза в месяц в свою организацию, где он принимает участие в совещаниях, дает индивидуальные консультации, проводит учебные занятия и т.п., – это договор ...

*Ответ*: продолжающийся (абонементный)

28. Документ, включающий следующие разделы: технический, по укомплектованию штата, по квалификации консультанта, финансовый, необходимый для согласования с клиентом мероприятий по решению проблем в организации, – это:

*Ответ*: предложения клиенту

29. Доля экономического эффекта, получаемого клиентом, используется для расчета оплаты

*Ответ*: процента от стоимости объекта консультирования или результата

30. Доминирующая черта работников, очень быстро воспринимающих нововведения, ...

*Ответ*: чуткость к информации и организации

**7. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Авторы | Место издания | Год издания | Наличие |
| печатные издания | ЭБС (адрес в сети Интернет) |
| 1. | Информационный консалтинг: теория и практика консультирования | Блюмин А. М. | Москва: Дашков и К° | 2019 |  | <http://biblioclub.ru>  |
| 2. | Основы аудита качества и консалтинг предприятий: учебное пособие | Василькова О. А. | Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, | 2020 |  | <http://biblioclub.ru> |
| 3. | Управленческое консультирование: учебник | Блинов А.О. | Москва: Дашков и К°, | 2018 |  | <http://biblioclub.ru> |
| 4. | Практикум по дисциплине «Управленческий консалтинг»: учебное пособие | Шапиро С. А. | Москва; Берлин: Директ-Медиа | 2020 |  | <http://biblioclub.ru> |

**8. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

1. «НЭБ». Национальная электронная библиотека. – Режим доступа: [http://нэб.рф/](http://www.biblioclub.ru/)

2. «eLibrary». Научная электронная библиотека. – Режим доступа: [https://elibrary.ru](https://elibrary.ru/)

3. «КиберЛенинка». Научная электронная библиотека. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>

4. ЭБС «Университетская библиотека онлайн». – Режим доступа: [http://www.biblioclub.ru/](http://www.knigafund.ru/)

5. Российская государственная библиотека. – Режим доступа: <http://www.rsl.ru/>

**9. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ:**

В ходе осуществления образовательного процесса используются следующие информационные технологии:

- средства визуального отображения и представления информации (LibreOffice) для создания визуальных презентаций как преподавателем (при проведении занятий) так и обучаемым при подготовке докладов для семинарского занятия.

- средства телекоммуникационного общения (электронная почта и т.п.) преподавателя и обучаемого.

- использование обучаемым возможностей информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» при осуществлении самостоятельной работы.

**9.1. Требования к программному обеспечению учебного процесса**

Для успешного освоения дисциплины, обучающийся использует следующие программные средства:

* Windows 10 x64
* MicrosoftOffice 2016
* LibreOffice
* Firefox
* GIMP

**9.2. Информационно-справочные системы (при необходимости):**

Не используются

**10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий.

Для изучения дисциплины используется следующее оборудование: аудитория, укомплектованная мебелью для обучающихся и преподавателя, доской, ПК с выходом в интернет, мультимедийным проектором и экраном.

Для самостоятельной работы обучающихся используется аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами (ПК с выходом в интернет и обеспечением доступа в электронно-информационно-образовательную среду организации).