

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 19.09.2024 16:23:22

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c511ad19ca83a1103c5119

Приложение 6

к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

направленность (профиль) программы Финансовая безопасность

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра финансов и кредита

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.26 Финансовый консалтинг

Направление подготовки

38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) программы

Финансовая безопасность

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Год начала подготовки 2022

Краснодар – 2021 г.

Составитель:

К.э.н., доцент Э.М. Черненко

Оценочные материалы одобрены на заседании кафедры финансов и кредита
протокол № 2 от «09» 09. 2021 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине «Финансовый менеджмент»

ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Формируемые компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения	Наименование контролируемых разделов и тем
ПК-1 Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков	ПК-1.5 Организация и поддержание постоянных контактов с рейтинговыми агентствами, аналитиками инвестиционных организаций, консалтинговыми организациями, аудиторскими организациями, оценочными фирмами, государственными и муниципальными органами управления, общественными организациями, средствами массовой информации, информационными, рекламными агентствами	ПК-1.5. 3-1. Знает основы социологии, психологии, технологии проведения социологических и маркетинговых исследований	Тема 1. Введение в финансовый консалтинг Тема 2. Эволюция и перспективы развития финансового консалтинга Тема 3. Финансовый консалтинг: функции, принципы организации, элементы организационной инфраструктуры Тема 4 Основные стадии осуществления консалтингового проекта Тема 5. Методы анализа в финансовом консалтинге физических и юридических лиц Тема 6. Анализ платежеспособности предприятия и прогнозирование возможности банкротства Тема 7. Финансовый консалтинг как система финансового управления компанией
		ПК-1.5. У-1. Умеет работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности, получать, интерпретировать и документировать результаты исследований, владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере	
ПК- 2 Финансовое консультирование по широкому спектру финансовых услуг	ПК – 2.1 Предоставление потребителю финансовых услуг информации о состоянии и перспективах рынка, тенденциях в изменении курсов ценных бумаг, иностранной валюты, условий по банковским продуктам и услугам, разъяснение суть финансовых продуктов, юридических и экономических характеристик финансовых продуктов и услуг, составление окончательного перечня предлагаемых клиенту финансовых продуктов	ПК-2.1. 3-1. Знает основы эффективных межличностных коммуникаций, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности, нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов	
		ПК-2.1. У-1. Умеет прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента, осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, осуществлять профессиональные консультации, рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая	

		потенциальные риски	
ПК-2.3 Консультирование клиента и контрагентов по вопросам, относящимся к компетенции деятельности, по вопросам составления личного бюджета, страхования, формирования сбережений, управления кредитным и инвестиционным портфелем, разъяснение клиенту экономических и правовых последствий финансовых решений		ПК-2.3. 3-1. Знает этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, порядок составления и заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий	
		ПК-2.3. У-1. Умеет предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента	
		ПК-2.3 У-2. Умеет выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений	
ПК-2.4 Организация продажи и дополнительной продажи в рамках персонального финансового плана финансовых продуктов (банковские депозиты, паевые фонды, брокерское обслуживание, обезличенный металлический счет) в рамках персонального финансового плана, обеспечение взаимодействия структурных подразделений и участие в планировании мероприятий, направленных на повышение качества финансового сервиса организации		ПК-2.4. 3-1. Знает общие принципы и технологии продаж, этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, основы эффективных межличностных коммуникаций	
		ПК-2.4. У-1. Умеет грамотно проводить переговоры, выстраивать механизм взаимодействия в коллективе, планировать работу структурного подразделения, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента	

**МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ
ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ
ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНЫХ ЗАДАНИЙ НА АУДИТОРНЫХ ЗАНЯТИЯХ
Вопросы для проведения опроса обучающихся**

Тема 1. Введение в финансовый консалтинг

Индикатор достижения: ПК-1.5, ПК-2.1, ПК-2.3, ПК- 2.4.

1. Финансовый консалтинг: сущность и виды.
2. Субъекты и объекты консультирования.
3. Суть экспертного, процессного и обучающего консультирования

Тема 2. Эволюция и перспективы развития финансового консалтинга

Индикатор достижения: ПК-1.5, ПК-2.1, ПК-2.3, ПК- 2.4.

1. Консалтинг в России и за рубежом.
2. Функциональные потребности современного бизнеса и финансовый консалтинг.

Тема 3. Финансовый консалтинг: функции, принципы организации, элементы
организационной инфраструктуры

Индикатор достижения: ПК-1.5, ПК-2.1, ПК-2.3, ПК- 2.4.

1. Составляющие организационной инфраструктуры консалтинговой деятельности.
2. Профессиональная этика в консультационной работе.

Тема 4 Основные стадии осуществления консалтингового проекта

Индикатор достижения: ПК-1.5, ПК-2.1, ПК-2.3, ПК- 2.4.

1. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг.
2. Классификация коммерческих банков.
3. Концептуальная структура диагностирования.
4. Роль консультанта в решении поставленной задачи.
5. Завершение работы над проектом.

Тема 5. Методы анализа в финансовом консалтинге физических и юридических лиц

Индикатор достижения: ПК-1.5, ПК-2.1, ПК-2.3, ПК- 2.4.

1. Методики оценки финансового состояния физического лица.
2. Анализ кредитоспособности заемщика.
3. Анализ финансового состояния организации: сущность, предмет и виды.
4. Приемы оценки финансовой устойчивости.

Тема 6. Финансовый консалтинг как система финансового управления компанией

Индикатор достижения: ПК-1.5, ПК-2.1, ПК-2.3, ПК- 2.4.

1. Финансовый анализ результатов деятельности компании.
2. Бизнеспланирование и инвестиционный анализ.
3. Методы финансового планирования.

Критерии оценки:

2,8-3,3 балла («отлично») - выставляется студенту, если верно даны ответы не менее чем от 85% вопросов;

2,3-2,7 балла («хорошо») - выставляется студенту, если верно даны ответы от 70% до 84% вопросов;

1,7-2,2 балла («удовлетворительно») - выставляется студенту, если верно даны ответы от 50% до 69% вопросов;

Менее 1,6 балла («неудовлетворительно») - выставляется студенту, если верно даны ответы менее чем на 50% вопросов;

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Расчетно-аналитические задания/задачи (р.а.з.)

Расчетно-аналитические задания по темам 1-4,6

Индикатор достижения: ПК-1,5, ПК-2.1, ПК-2.3, ПК- 2.4.

Задача 1: Оформите в табличном виде анализ истории развития управленческого финансового консалтинга в России и мире

№ п/п	Ученый	Краткая биографическая справка	Основные принципы, внесшие в науку консалтинга	Основные труды

Задача 2: Представьте весь консалтинговый процесс (этапы, стадии, процедуры) в виде схемы.

Задание 3: ответить письменно:

1 вариант: Природа и цели консалтинга.

2 вариант: Основные типы консалтинга.

Задание 4: ответить письменно:

История развития управленческого финансового консалтинга в России и мире

№ п/п	Ученый	Краткая биографическая справка	Основные принципы, внесшие в науку консалтинга	Основные труды.

Задание 5: ответить письменно: Представьте весь консалтинговый процесс (этапы, стадии, процедуры) в виде схемы.

Задание 6: ответить письменно: Разработайте проектное задание на консалтинговые услуги в области финансов от какой-либо организации.

Критерии оценки:

1,7-2 баллов (отлично) - выставляется студенту, если верно решены все задания, но имеются небольшие недочеты;

1,4-1,7 балла (хорошо)- выставляется студенту, если верно решены не менее чем 80% заданий;

1- ,4 балла (удовлетворительно) - выставляется студенту, если верно решены не менее чем 50% заданий;

Менее 1 балла (неудовлетворительно) - выставляется студенту, если верно решено менее чем 50% заданий.

Комплект тестов/тестовых заданий

Индикатор достижения: ПК-1.5, ПК-2.1, ПК-2.3, ПК- 2.4.

1 вариант

1. Консультирование с позиций профессионального подхода – это ...
фирма, работающая в сфере услуг

союз профессионалов-консультантов

= **консультативная служба, работающая по договору на оказание консультационных услуг**

общество независимых экспертов

2. Основная задача консультирования

управление клиентом

= **оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления**

спасение клиента от банкротства

обучение клиента

3. Основная цель обращения к консультантам государственных предприятий

= **решение инновационных задач в системе управления государственными структурами**

необходимость в советах и помощи

реформирование государственной структуры

перенесение опыта управления частными фирмами в государственный сектор

4. Предмет консультирования

управление

экономика

экономика и управление

= **методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур**

5. К определению понятия «консультирование» существует ... подход(а)

один

= **два**

три

четыре

6. Управленческое консультирование — это понятие ...

нестабильно развивающейся экономики

= **рыночной экономики**

плановой экономики

экономики переходного периода

7. В современной рыночной экономике консультирование представляет собой ...

отрасль инфраструктуры

сферу действий

направление развития

= **область деятельности**

8. Назначение консультирования состоит в ...

= **оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач**

собеседовании с клиентом по различным вопросам

разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций

принятии за клиента управленческих решений

9. Характерная черта управленческого консультирования

= **независимость**

эффективность
неопределенность

10. Консультирование с позиций функционального подхода – это ...
приход консультанта на объект консультирования
= **вид деятельности, направленный на оказание помощи клиенту с учетом его интересов**
любая форма оказания помощи клиенту

11. Под «смежными» по отношению к услугам по управленческому консультированию понимают услуги ...
= **граница между которыми и услугами по управленческому консультированию размыта и нельзя точно установить, относятся эти услуги к управленческим или нет**
по сопровождению деятельности компании-клиента после оказания услуг по управленческому консультированию
оказываемые перед началом реализации консультационного проекта
предоставляемые фирмами-конкурентами, отличные от услуг данной консультационной компании

12. К консалтингу следует относиться как к ...
= **помощи, оказываемой профессионалами**
ремеслу
искусству
науке

13. Профессиональные ассоциации консультантов, существующие в России
ФЕАКО, СБТ, ЮНИКОН
= **АКЭУ, АКУОР, НГПК**
ЕВРОКОНСАЛТ, НТТМ, АКЭУ

14. Формы оказания консультационных услуг
разовые консультации, отчеты, обзоры
справки, проекты, программы
= **разовые консультации, проекты, обзоры**
отчеты, репрезентации, проекты

15. «Смежные» услуги по отношению к услугам по управленческому консультированию
транспортные услуги, рекрутментские услуги, PR-услуги
туристические услуги, финансовые услуги, банковские услуги
юридические услуги, рекламные услуги, налоговые услуги
= **юридические услуги, рекрутментские услуги, аудиторские услуги**

16. Компании привлекают консультантов по управлению для ...
проведения налоговой проверки
проведения аудиторской проверки
= **уменьшения или ликвидации неопределенности на разных стадиях процесса подготовки принятия и реализации управленческих решений**
повышения квалификации персонала компании

17. Этические стандарты консультирования ...
определяются регламентом организации
определяются только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта

= регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов

18. Управленческое консультирование предполагает ...

управление клиентом

аудит деятельности клиента

постоянное сотрудничество с клиентом

= оказание интенсивной профессиональной помощи на временной основе

19. Консультанты или другие сотрудники консультационной компании могут приобретать акции компаний, которые являлись их клиентами

= да

нет

20. Виды профессиональных услуг, с которыми связано управленческое консультирование
торговля, рекрутмент, логистика

= юридические услуги, аудит, реинжиниринг

обеспечение информационными технологиями, издательское дело, реклама

2 вариант

1. Внутренние консультанты работают в ...
научно-исследовательском институте
ассоциации консультантов
консультирующей организации
= **организации-клиенте**
2. Внешние консультанты не могут работать в ...
научно-исследовательском институте
ассоциации консультантов
= **организации-клиенте**
консультирующей организации
3. Основной недостаток внутреннего консультирования
соподчинение внутренних консультантов внешним
наличие слишком большого объема информации о внутренних процессах организации
нежелание перенимать опыт
= **консультанты не имеют опыта работы в других отраслях**
4. Отношение друг к другу внешних и внутренних консультантов
соподчинения
= **сотрудничества**
ни в каком
5. Соответствие консультанта и его обязанностей
получает постоянную заработную плату в компании — =**внешний консультант**
составляет «штатную» подсистему компании — =**внешний консультант**
оказывает консультационные услуги — =**внешний консультант и внутренний консультант**
оказывает услуги на основании договора — =**внутренний консультант**
гонорар выплачивается за конкретный проект — =**внутренний консультант**
6. Внешние консультанты – это ...
специалисты по экономике и управлению, занятые в штате той или иной организации
сотрудники внешних учреждений
= **независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основе соответствующего договора**
7. Контроль клиента за работой консультанта необходим и способствует эффективности сотрудничества.
= **да**
нет
8. Основное преимущество внешнего консультирования
= **владение большим количеством информации для проведения аналитических работ в определенной области**
консультант всегда «под рукой» у руководителя
использование стандартных, унифицированных схем и методик консультирования
знание внешней среды
9. Вид деятельности по консультированию, в котором обязательно участвует клиент
= **сбор данных и приведение их в форму, удобную для консультанта**

подготовка консультационного отчета
обучение консультанта в процессе консультирования

10. Экспертное, процессное и обучающее консультирование представляют собой ...
предмет консультирования
объекты консультирования
= **виды консультирования**

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

12. Условие оказания консультационной помощи
желание консультанта
желание клиента
директивное предписание
= **взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах**

13. Консультант – это ...
специалист, имеющий управленческое образование
аудитор
= **советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации**
специалист, имеющий экономическое образование

14. Эффективный консультант должен ...
выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им
владеть педагогикой и риторикой
= **обладать навыками системного подхода к решению проблем**
жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента

15. Кто не является субъектом консультирования?
западные консультанты
внутренние консультанты
внешние консультанты
= **клиенты**

16. Логика процесса консультирования состоит в последовательности осуществления ...
процедуры, стадии, этапа
фазы, стадии, процедуры
= **стадии, этапа, процедуры**
этапа, фазы, стадии

17. Отличительная черта консультанта от менеджера
умение принимать решения
широкий кругозор

ораторские навыки

= **независимый взгляд на компанию со стороны**

18. Основной фактор производства консультационных услуг

гибкость и легкая адаптивность

= **интеллектуальный капитал**

ораторское искусство

знание иностранных языков

19. Одиночный консультант – это ...

консультант без образования юридического лица

индивидуалист

= **консультант штата консультационной компании, всегда работающий над проектами в одиночку**

одинокий человек

20. Объектами консультирования могут являться ...

= **частные и государственные предприятия**

зарубежная консультационная организация

ассоциация консультантов

отечественная консультационная организация

Критерии оценки:

3,4-4 баллов (отлично) - выставляется студенту, если верно даны ответы не менее чем от 85% вопросов;

2,8-3,4 балла (хорошо) - выставляется студенту, если верно даны ответы от 70% до 85% вопросов;

2-2,8 балла (удовлетворительно) - выставляется студенту, если верно даны ответы от 50% до 69% вопросов;

менее 2 баллов (неудовлетворительно) - выставляется студенту, если верно даны ответы менее чем на 50% вопросов

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТВОРЧЕСКОГО РЕЙТИНГА

Тематика докладов:

Индикатор достижения: ПК-1.5, ПК-2.1, ПК-2.3, ПК- 2.4.

1. Место финансового менеджмента в системе управления.
2. Цели финансового менеджмента.
3. Фактор времени в финансовом менеджменте
4. Особенности, цели и задачи финансового анализа для российских компаний в современных условиях.
5. Методы и приемы финансового менеджмента наиболее актуальные для российских предприятий в современных условиях.
6. Основные финансовые инструменты, используемые в современных рыночных условиях.
7. Особенности, цели и задачи финансового анализа для российских компаний в современных условиях.
8. Методы и приемы финансового менеджмента наиболее актуальные для российских предприятий в современных условиях
9. Фактор риска в финансовом менеджменте
10. Максимизация рыночной стоимости компании
11. Проблемы взаимодействия финансовых интересов
12. Финансовые особенности в различных формах организации бизнеса.
13. Место требуемой нормы рентабельности в финансовых оценках.
14. Государственное регулирование финансовой деятельности предприятий.
15. Инфляция и уровень цен.
16. Непрерывное наращение и дисконтирование.
17. Дисконтирование потоков наличности в рамках определения стоимости облигаций.
18. Риск и требуемая норма рентабельности.
19. Оценка доходности и риска обыкновенных акций.
20. Доходность и риск портфеля.
21. Место теории портфеля в финансовом менеджменте
22. Дивидендная политика предприятий.
23. Хеджирование.
24. Лизинг.
25. Страхование в системе финансового менеджмента.
26. Управление затратами предприятия.
27. Управление денежными потоками предприятий
28. Управление рисками.
29. Управление бюджетированием
30. Управление прибылью на предприятии.
31. Формы и методы финансового планирования
32. Формы и способы организации инвестиционной деятельности компании
33. Понятия финансового, инвестиционного и бизнес-циклов.
34. Состав и структура финансового анализа деятельности предприятия
35. Сущность левериджа, его виды и способы оценки.

Критерии оценки:

16-20 баллов («отлично») - оценивается доклад студента, если он выполнен логично, последовательно и не требует дополнительных пояснений;

14-16 баллов («хорошо») - вопрос раскрыт более чем наполовину, но без ошибок либо допущены 1-2 фактические ошибки;

10-14 баллов («удовлетворительно») - выставляются студенту, если тема раскрыта частично и имеются ошибки;

Менее 10 баллов («неудовлетворительно») - выставляются студенту, если задание не выполнено или тема не раскрыта;

Перечень вопросов к зачету:

1. Финансовый консалтинг: сущность и виды.
2. Субъекты и объекты консультирования.
3. Суть экспертного, процессного и обучающего консультирования.
4. Основные направления финансового консалтинга.
5. Финансовый консалтинг и экономика.
6. Финансовый консалтинг и инновации.
7. Типы консалтинговых организаций и их виды услуг (классификация ФЕАКО).
8. Отличительные особенности финансового консалтинга в России и за рубежом.
9. Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов.
10. Общие принципы организации консалтингового сервиса: научность, конкретность, гласность, целенаправленность, правомерность, оперативность, неотвратимость ответственности, результативность.
11. Специальные принципы организации консалтингового сервиса: системность, коммуникация, независимость.
12. Назначение сертификации и лицензирования в финансовом консалтинге.
13. Факторы, оказывающие влияние на выработку консалтинговых решений, по поставленным задачам, на стадии диагностирования.
14. Роль консультанта в решении поставленной задачи.
15. Методики скорринговой оценки для физических лиц.
16. Источники финансовой информации для физических и юридических лиц.
17. Коэффициентный анализ финансового состояния юридических лиц.
18. Методика анализа и оценки структуры капитала юридических лиц.
19. Методика анализа источников финансирования юридических лиц.
20. Отличие платежеспособности и кредитоспособности.
21. Нормативные критерии банкротства в России.
22. Результаты финансовой деятельности компании.
23. Формы реорганизаций юридических лиц в России.
24. Оценка и анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности организации.
25. Анализ структуры пассивов, активов, состава и объема дебиторской и кредиторской задолженности организации.
26. Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости организации.
27. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости организацию
28. Анализ платежеспособности и кредитоспособности предприятия.
29. Целесообразность управления финансовыми потоками хозяйствующего субъекта.
30. Анализ прибыли предприятия: сущность и виды.

Тестовые задания к зачету:

21. Консультирование с позиций профессионального подхода – это ...
фирма, работающая в сфере услуг
союз профессионалов-консультантов
= консультативная служба, работающая по договору на оказание консультационных услуг
общество независимых экспертов
22. Основная задача консультирования
управление клиентом

= **оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления**

спасение клиента от банкротства

обучение клиента

23. Основная цель обращения к консультантам государственных предприятий

= **решение инновационных задач в системе управления государственными структурами**

необходимость в советах и помощи

реформирование государственной структуры

перенесение опыта управления частными фирмами в государственный сектор

24. Предмет консультирования

управление

экономика

экономика и управление

= **методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур**

25. К определению понятия «консультирование» существует ... подход(а)

один

= **два**

три

четыре

26. Управленческое консультирование — это понятие ...

нестабильно развивающейся экономики

= **рыночной экономики**

плановой экономики

экономики переходного периода

27. В современной рыночной экономике консультирование представляет собой ...

отрасль инфраструктуры

сферу действий

направление развития

= **область деятельности**

28. Назначение консультирования состоит в ...

= **оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач**

собеседовании с клиентом по различным вопросам

разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций

принятии за клиента управленческих решений

29. Характерная черта управленческого консультирования

= **независимость**

эффективность

неопределенность

30. Консультирование с позиций функционального подхода – это ...

приход консультанта на объект консультирования

= **вид деятельности, направленный на оказание помощи клиенту с учетом его интересов**

любая форма оказания помощи клиенту

31. Под «смежными» по отношению к услугам по управленческому консультированию понимают услуги ...
= **граница между которыми и услугами по управленческому консультированию размыта и нельзя точно установить, относятся эти услуги к управленческим или нет**
по сопровождению деятельности компании-клиента после оказания услуг по управленческому консультированию
оказываемые перед началом реализации консультационного проекта
предоставляемые фирмами-конкурентами, отличные от услуг данной консультационной компании
32. К консалтингу следует относиться как к ...
= **помощи, оказываемой профессионалами**
ремеслу
искусству
науке
33. Профессиональные ассоциации консультантов, существующие в России
ФЕАКО, СБТ, ЮНИКОН
= **АКЭУ, АКУОР, НГПК**
ЕВРОКОНСАЛТ, НТТМ, АКЭУ
34. Формы оказания консультационных услуг
разовые консультации, отчеты, обзоры
справки, проекты, программы
= **разовые консультации, проекты, обзоры**
отчеты, репрезентации, проекты
35. «Смежные» услуги по отношению к услугам по управленческому консультированию
транспортные услуги, рекрутментские услуги, PR-услуги
туристические услуги, финансовые услуги, банковские услуги
юридические услуги, рекламные услуги, налоговые услуги
= **юридические услуги, рекрутментские услуги, аудиторские услуги**
36. Компании привлекают консультантов по управлению для ...
проведения налоговой проверки
проведения аудиторской проверки
= **уменьшения или ликвидации неопределенности на разных стадиях процесса подготовки принятия и реализации управленческих решений**
повышения квалификации персонала компании
37. Этические стандарты консультирования ...
определяются регламентом организации
определяются только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта
= **регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов**
38. Управленческое консультирование предполагает ...
управление клиентом
аудит деятельности клиента
постоянное сотрудничество с клиентом
= **оказание интенсивной профессиональной помощи на временной основе**

39. Консультанты или другие сотрудники консультационной компании могут приобретать акции компаний, которые являлись их клиентами

= да

нет

40. Виды профессиональных услуг, с которыми связано управленческое консультирование
торговля, рекрутмент, логистика

= **юридические услуги, аудит, реинжиниринг**

обеспечение информационными технологиями, издательское дело, реклама

21. Внутренние консультанты работают в ...

научно-исследовательском институте

ассоциации консультантов

консультирующей организации

= **организации-клиенте**

22. Внешние консультанты не могут работать в ...

научно-исследовательском институте

ассоциации консультантов

= **организации-клиенте**

консультирующей организации

23. Основной недостаток внутреннего консультирования

соподчинение внутренних консультантов внешним

наличие слишком большого объема информации о внутренних процессах организации

нежелание перенимать опыт

= **консультанты не имеют опыта работы в других отраслях**

24. Отношение друг к другу внешних и внутренних консультантов

соподчинения

= **сотрудничества**

ни в каком

25. Соответствие консультанта и его обязанностей

получает постоянную заработную плату в компании — **=внешний консультант**

составляет «штатную» подсистему компании — **=внешний консультант**

оказывает консультационные услуги — **=внешний консультант и внутренний консультант**

оказывает услуги на основании договора — **=внутренний консультант**

гонорар выплачивается за конкретный проект — **=внутренний консультант**

26. Внешние консультанты – это ...

специалисты по экономике и управлению, занятые в штате той или иной организации

сотрудники внешних учреждений

= **независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основе соответствующего договора**

27. Контроль клиента за работой консультанта необходим и способствует эффективности сотрудничества.

= да

нет

28. Основное преимущество внешнего консультирования

= **владение большим количеством информации для проведения аналитических работ в определенной области**

консультант всегда «под рукой» у руководителя
использование стандартных, унифицированных схем и методик консультирования
знание внешней среды

29. Вид деятельности по консультированию, в котором обязательно участвует клиент
= **сбор данных и приведение их в форму, удобную для консультанта**
подготовка консультационного отчета
обучение консультанта в процессе консультирования

30. Экспертное, процессное и обучающее консультирование представляют собой ...
предмет консультирования
объекты консультирования
= **виды консультирования**

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

32. Условие оказания консультационной помощи
желание консультанта
желание клиента
директивное предписание
= **взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах**

33. Консультант – это ...
специалист, имеющий управленческое образование
аудитор
= **советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации**
специалист, имеющий экономическое образование

34. Эффективный консультант должен ...
выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им
владеть педагогикой и риторикой
= **обладать навыками системного подхода к решению проблем**
жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента

35. Кто не является субъектом консультирования?
западные консультанты
внутренние консультанты
внешние консультанты
= **клиенты**

36. Логика процесса консультирования состоит в последовательности осуществления ...
процедуры, стадии, этапа
фазы, стадии, процедуры

= **стадии, этапа, процедуры**

этапа, фазы, стадии

37. Отличительная черта консультанта от менеджера

умение принимать решения

широкий кругозор

ораторские навыки

= **независимый взгляд на компанию со стороны**

38. Основной фактор производства консультационных услуг

гибкость и легкая адаптивность

= **интеллектуальный капитал**

ораторское искусство

знание иностранных языков

39. Одиночный консультант – это ...

консультант без образования юридического лица

индивидуалист

= **консультант штата консультационной компании, всегда работающий над проектами в одиночку**

одинокий человек

40. Объектами консультирования могут являться ...

= **частные и государственные предприятия**

зарубежная консультационная организация

ассоциация консультантов

отечественная консультационная организация

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«зачтено»	ПК -1	ПК – 1.5	Знает верно и в полном объеме: - основы социологии, психологии, технологии проведения социологических и маркетинговых исследований Умеет верно и в полном объеме: - работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности, получать, интерпретировать и документировать результаты исследований, владеть	Продвинутый

			базовыми навыками работы на персональном компьютере
	ПК-2	ПК – 2.1	<p>Знает верно и в полном объеме: - основы эффективных межличностных коммуникаций, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности, нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: - прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента, осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, осуществлять профессиональные консультации, рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски</p>
		ПК-2.3.	<p>Знает верно и в полном объеме: - этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, порядок составления и заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: - предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента; - выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений.</p>

			ПК-2.4.	<p>Знает верно и в полном объеме: - общие принципы и технологии продаж, этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, основы эффективных межличностных коммуникаций</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: - грамотно проводить переговоры, выстраивать механизм взаимодействия в коллективе, планировать работу структурного подразделения, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента</p>	
70 – 84 баллов	«зачтено»	ПК -1	ПК – 1.5	<p>Знает с незначительными замечаниями: - основы социологии, психологии, технологии проведения социологических и маркетинговых исследований</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: - работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности, получать, интерпретировать и документировать результаты исследований, владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере</p>	Повышенный
		ПК-2	ПК – 2.1	<p>Знает с незначительными замечаниями: - основы эффективных межличностных коммуникаций, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности, нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: - прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на</p>	

				решение финансовых задач клиента, осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, осуществлять профессиональные консультации, рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски	
			ПК-2.3.	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, порядок составления и заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий <p>Умеет с незначительными замечаниями: - предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента;</p> <ul style="list-style-type: none"> - выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений. 	
			ПК-2.4.	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - общие принципы и технологии продаж, этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, основы эффективных межличностных коммуникаций <p>Умеет с незначительными замечаниями: - грамотно проводить переговоры, выстраивать механизм взаимодействия в коллективе, планировать работу структурного подразделения, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента</p>	
50 – 69 баллов	«зачтено»	ПК -1	ПК – 1.5	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы социологии, психологии, технологии проведения социологических и маркетинговых исследований <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работать в автоматизированных 	Базовый

			системах информационного обеспечения профессиональной деятельности, получать, интерпретировать и документировать результаты исследований, владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере
		ПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: - основы эффективных межличностных коммуникаций, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности, нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: - прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента, осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, осуществлять профессиональные консультации, рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски</p>
		ПК – 2.1	
		ПК-2.3.	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: - этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, порядок составления и заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: - предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых</p>

				<p>задач клиента;</p> <ul style="list-style-type: none"> - выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений. 	
			ПК-2.4.	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - общие принципы и технологии продаж, этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, основы эффективных межличностных коммуникаций <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - грамотно проводить переговоры, выстраивать механизм взаимодействия в коллективе, планировать работу структурного подразделения, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента 	
менее 50 баллов	«не зачтено»	ПК -1	ПК – 1.5	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы социологии, психологии, технологии проведения социологических и маркетинговых исследований <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности, получать, интерпретировать и документировать результаты исследований, владеть базовыми навыками работы на персональном компьютере 	Компетенции не сформированы
		ПК-2	ПК – 2.1	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы эффективных межличностных коммуникаций, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, экономические и юридические аспекты инвестиционной и страховой деятельности, нормативные и методические документы, регламентирующие вопросы подбора кредитных продуктов <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прогнозировать и оценивать изменения финансовой ситуации при пользовании финансовыми (инвестиционными) услугами, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и 	

			<p>интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента, осуществлять подбор финансовых продуктов и услуг, осуществлять профессиональные консультации, рассчитывать стоимость финансовых решений, оценивая потенциальные риски</p>
		ПК-2.3.	<p>Не знает на базовом уровне: - этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, порядок составления и заключения договоров об информационном обеспечении инвестиционных программ и мероприятий</p> <p>Не умеет на базовом уровне: - предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента, учитывать текущую финансовую ситуацию и перспективу при оценке предложений, направленных на решение финансовых задач клиента; - выступать в качестве эксперта в процессе принятия клиентом важных финансовых (инвестиционных) решений.</p>
		ПК-2.4.	<p>Не знает на базовом уровне: - общие принципы и технологии продаж, этику делового общения, необходимый спектр финансовых продуктов и услуг, основы эффективных межличностных коммуникаций</p> <p>Не умеет на базовом уровне: - грамотно проводить переговоры, выстраивать механизм взаимодействия в коллективе, планировать работу структурного подразделения, предоставлять клиенту качественные профессиональные услуги, ориентированные на потребности и интересы клиента</p>