

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.01.06 Финансовый консалтинг

Специальность/направление подготовки: **38.03.01 Экономика**

Специализация/направленность(профиль): **Финансы и финансовый консалтинг**

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1. Цели:

Целью изучения дисциплины является сформировать у обучающихся комплекс теоретических знаний и практических

1.2. Задачи:

- формирование у обучающихся общих представлений о финансовом консалтинге;
- изучение основных форм профессиональных услуг связанные с консалтингом, принципов организации и моделирования консалтинговых услуг, типов консалтинговых организаций;
- изучение научной теории и методологии, современных приемов и методов финансового анализа;
- освоение методик финансового анализа юридических и физических лиц, включая общую оценку структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса, анализ ликвидности баланса, анализ платежеспособности и оценку финансовой устойчивости организации, оценку финансового состояния физического лица;

2. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ПКС-2 : Способен проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получать информацию об основных показателях финансовой ситуации клиента

ПКС-2.1 : Знает сущность консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов

ПКС-2.2 : Умеет оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов

ПКС-2.3 : Владеет методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами

ПКС-3 : Способен осуществлять деловые переговоры (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций

ПКС-3.1 : Знает технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров

ПКС-3.2 : Умеет организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента

ПКС-3.3 : Владеет современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения

3. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОДЕРЖАНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| Код занятия | Темы, планируемые результаты их освоения | Семестр | Часов | Прак. подг. |
|-------------|--|---------|-------|-------------|
| 1.1 | Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса. Предмет и объект учебной дисциплины. Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и экономика. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы. Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация ФЕАКО). Характерные черты консалтинговой услуги. Знать: закономерности функционирования современных финансов, денежного обращения на микроуровне; основные результаты новейших исследований в области теории финансового консультирования; современные методы финансового консалтинга /Лек/ | 7 | 2 | 0 |
| 1.2 | Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса. Предмет и объект учебной дисциплины. Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и экономика. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы. Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация ФЕАКО). Характерные черты консалтинговой услуги. Уметь: осуществлять деловые переговоры (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные | 7 | 4 | 2 |

| | | | | |
|-----|---|---|----|---|
| | <p>коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций; проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получать информацию об основных показателях финансовой ситуации клиента</p> <p>Владеть: способами осуществления деловых переговоров (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций, проведения исследования финансового рынка; оказания консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента /Пр/</p> | | | |
| 1.3 | <p>Тема 1. Методологические основы консалтингового сервиса. Предмет и объект учебной дисциплины. Природа и цели консалтинга, консультант и клиент. Консалтинг и экономика. Консалтинг и инновации. Основные типы консалтинга и методические подходы. Типы консалтинговых организаций и виды услуг (классификация ФЕАКО). Характерные черты консалтинговой услуги.</p> <p>Знать: закономерности функционирования современных финансов, денежного обращения на микроуровне; основные результаты новейших исследований в области теории финансового консультирования; современные методы финансового консалтинга</p> <p>Уметь: осуществлять деловые переговоры (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций; проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получать информацию об основных показателях финансовой ситуации клиента</p> <p>Владеть: способами осуществления деловых переговоров (публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловая переписка, электронные коммуникации) на основе принципов этики деловых коммуникаций, проведения исследования финансового рынка; оказания консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента /Ср/</p> | 7 | 41 | 0 |
| 1.4 | <p>Тема 2 Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса. Функции консультирования. Принципы организации консалтингового сервиса. Управленческое консультирование как профессиональная карьера. Организационная инфраструктура профессии. Профессиональная этика в консультационной работе.</p> <p>Знать: принципы организации консалтингового сервиса; составляющие организационной инфраструктуры консалтинговой деятельности /Лек/</p> | 7 | 2 | 0 |
| 1.5 | <p>Тема 2 Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса. Функции консультирования. Принципы организации консалтингового сервиса. Управленческое консультирование как профессиональная карьера. Организационная инфраструктура профессии. Профессиональная этика в консультационной работе.</p> <p>Уметь: проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами</p> <p>Владеть: способами оказания консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами /Пр/</p> | 7 | 4 | 2 |
| 1.6 | <p>Тема 2 Финансовый консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса. Функции консультирования. Принципы организации консалтингового сервиса. Управленческое консультирование как профессиональная карьера. Организационная инфраструктура профессии. Профессиональная этика в консультационной работе.</p> <p>Знать: принципы организации консалтингового сервиса; составляющие организационной инфраструктуры консалтинговой деятельности</p> <p>Уметь: проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а</p> | 7 | 41 | 0 |

| | | | | |
|------|---|---|----|---|
| | также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами Владеть: способами оказания консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами /Ср/ | | | |
| 1.7 | Тема 3 История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга. Субъекты и объекты консультирования. Условия вхождения в консалтинговый бизнес. Возникновение управленческого консультирования в России. Функциональные потребности современного бизнеса и финансовый консалтинг. Выявление потребности в консультировании и формирование спроса на финансовые консалтинговые услуги. Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов. Знать: возникновение рынка консалтинговых услуг в России и за рубежом; основные особенности консалтингового бизнеса в современных условиях /Лек/ | 7 | 4 | 0 |
| 1.8 | Тема 3 История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга. Субъекты и объекты консультирования. Условия вхождения в консалтинговый бизнес. Возникновение управленческого консультирования в России. Функциональные потребности современного бизнеса и финансовый консалтинг. Выявление потребности в консультировании и формирование спроса на финансовые консалтинговые услуги. Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов. Уметь: выявлять закономерности развития рынка консалтинговых услуг Владеть: навыками поиска финансовой информации и принципов организации и моделирования консалтинговых услуг /Пр/ | 7 | 4 | 0 |
| 1.9 | Тема 3 История, современное состояние и перспективы развития финансового консалтинга. Субъекты и объекты консультирования. Условия вхождения в консалтинговый бизнес. Возникновение управленческого консультирования в России. Функциональные потребности современного бизнеса и финансовый консалтинг. Выявление потребности в консультировании и формирование спроса на финансовые консалтинговые услуги. Формирование предложения консалтинговых услуг в сфере финансов. Знать: возникновение рынка консалтинговых услуг в России и за рубежом; основные особенности консалтингового бизнеса в современных условиях Уметь: выявлять закономерности развития рынка консалтинговых услуг Владеть: навыками поиска финансовой информации и принципов организации и моделирования консалтинговых услуг /Ср/ | 7 | 42 | 0 |
| 1.10 | Подготовка и проведение зачета с оценкой Знать: закономерности функционирования современных финансов, денежного обращения на микроуровне; основные результаты новейших исследований в области теории финансового консультирования; современные методы финансового консалтинга; принципы организации консалтингового сервиса; составляющие организационной инфраструктуры консалтинговой деятельности; возникновение рынка консалтинговых услуг в России и за рубежом; основные особенности консалтингового бизнеса в современных условиях Уметь: проводить исследования финансового рынка; оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получать информацию об основных показателях финансовой ситуации клиента; выявлять закономерности развития рынка консалтинговых услуг Владеть: навыками проведения исследования финансового рынка; оказания консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования, а также в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами; получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента /ЗаО/ | 7 | 0 | 0 |
| 1.1 | Тема 4 Обзор консалтингового процесса. Структура и стадии осуществления консалтингового проекта. Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг. Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом. Знать: структуру и стадии осуществления консалтингового процесса /Лек/ | 8 | 2 | 0 |
| 1.2 | Тема 4 Обзор консалтингового процесса. Структура и стадии осуществления консалтингового проекта. Начало работы | 8 | 4 | 0 |

| | | | | |
|-----|---|---|----|---|
| | над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг. Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом. Уметь: определять кредитоспособность заемщика, а также рассчитывать частные финансовые показатели, оценивающие кредитоспособность заемщика Владеть: методиками финансового анализа юридических и физических лиц, включая общую оценку структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса, анализ ликвидности баланса, анализ платежеспособности и оценку финансовой устойчивости организации, оценку финансового состояния физического лица /Пр/ | | | |
| 1.3 | Тема 4 Обзор консалтингового процесса. Структура и стадии осуществления консалтингового проекта. Начало работы над проектом. Первые контакты с клиентом, первичное диагностирование задачи, коммерческое предложение клиенту, заключение контракта на оказание консалтинговых услуг. Диагностирование. Концептуальная структура диагностирования, выделение необходимых факторов, источники и пути их получения, анализ полученных сведений, обратная связь с клиентом. Знать: структуру и стадии осуществления консалтингового процесса Уметь: определять кредитоспособность заемщика, а также рассчитывать частные финансовые показатели, оценивающие кредитоспособность заемщика Владеть: методиками финансового анализа юридических и физических лиц, включая общую оценку структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса, анализ ликвидности баланса, анализ платежеспособности и оценку финансовой устойчивости организации, оценку финансового состояния физического лица /Ср/ | 8 | 29 | 0 |
| 1.4 | Тема 5 Системный подход к решению проблем в управлении финансами. Методы анализа функционирования предприятия. Сбор данных. Методы анализа данных и поставленных задач. Методы разработки предложений. Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Методы измерения и оценки результатов, полученных в итоге осуществления консалтинговых проектов. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта. Знать: закономерности финансового функционирования организации, методы осуществления консалтингового проекта /Лек/ | 8 | 2 | 0 |
| 1.5 | Тема 5 Системный подход к решению проблем в управлении финансами. Методы анализа функционирования предприятия. Сбор данных. Методы анализа данных и поставленных задач. Методы разработки предложений. Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Методы измерения и оценки результатов, полученных в итоге осуществления консалтинговых проектов. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта. Уметь: давать оценку современным процессам и формировать прогнозы развития конкретных финансовых процессов на микроуровне; выявлять проблемы и оценивать качество управления финансами при анализе конкретных ситуаций, формулировать рекомендации для их решения; представлять результаты анализа в форме аналитических отчетов с учетом требований различных групп пользователей финансовой информации Владеть: навыками микроэкономического моделирования финансовых процессов с применением современного инструментария; навыками финансового консультирования в рамках взаимодействия с существующими и потенциальными клиентами /Пр/ | 8 | 4 | 0 |
| 1.6 | Тема 5 Системный подход к решению проблем в управлении финансами. Методы анализа функционирования предприятия. Сбор данных. Методы анализа данных и поставленных задач. Методы разработки предложений. Техника творческого мышления. Методы оценки и выбора альтернатив. Методы измерения и оценки результатов, полученных в итоге осуществления консалтинговых проектов. Методы работы консультантов во время осуществления консалтингового проекта. Знать: закономерности финансового функционирования организации, методы осуществления консалтингового проекта Уметь: давать оценку современным процессам и формировать прогнозы развития конкретных финансовых процессов на микроуровне; выявлять проблемы и оценивать качество управления финансами при анализе конкретных ситуаций, формулировать рекомендации для их решения; представлять результаты анализа в форме аналитических отчетов с учетом | 8 | 29 | 0 |

| | | | | |
|------|--|---|----|---|
| | требований различных групп пользователей финансовой информации Владеть: навыками микроэкономического моделирования финансовых процессов с применением современного инструментария; навыками финансового консультирования в рамках взаимодействия с существующими и потенциальными клиентами /Ср/ | | | |
| 1.7 | Тема 6 Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге. Общая оценка структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса. Моделирование тенденций изменения устойчивости финансового состояния. Имитационная модель финансового состояния. Методы аналитического обоснования стратегических целей развития коммерческой организации. Формирование системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации. Знать: основные современные методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге /Лек/ | 8 | 2 | 0 |
| 1.8 | Тема 6 Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге. Общая оценка структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса. Моделирование тенденций изменения устойчивости финансового состояния. Имитационная модель финансового состояния. Методы аналитического обоснования стратегических целей развития коммерческой организации. Формирование системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации. Уметь: формировать прогнозы развития конкретных финансовых процессов на уровне предприятия; оценивать качество финансового управления при анализе конкретных ситуаций Владеть: навыками аналитического моделирования финансовых процессов с применением современного инструментария /Пр/ | 8 | 2 | 0 |
| 1.9 | Тема 6 Методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге. Общая оценка структуры активов организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса. Моделирование тенденций изменения устойчивости финансового состояния. Имитационная модель финансового состояния. Методы аналитического обоснования стратегических целей развития коммерческой организации. Формирование системы ключевых финансовых показателей, отражающих стратегию развития коммерческой организации. Знать: основные современные методы аналитического моделирования в финансовом консалтинге Уметь: формировать прогнозы развития конкретных финансовых процессов на уровне предприятия; оценивать качество финансового управления при анализе конкретных ситуаций Владеть: навыками аналитического моделирования финансовых процессов с применением современного инструментария /Ср/ | 8 | 15 | 0 |
| 1.10 | Тема 7 Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса Общая оценка результативности деятельности организации. Факторы и направления устойчивого развития. Стейкхолдеры и их интересы в развитии организации. Проблемы формирования информации для различных стейкхолдеров. Анализ влияния факторов на результативность деятельности организации. Методы диагностики финансового кризиса организации. Система показателей-индикаторов финансового кризиса. Формы финансового оздоровления организации. Характеристика зарубежных и российских методик оценки развития кризиса организации. Задачи и факторы формирования финансовой стратегии развития коммерческой организации. Обеспечение сбалансированности финансовых и нефинансовых критериальных показателей. Знать: сущность банкротства, цели и задачи анализа прогнозирования банкротства /Лек/ | 8 | 2 | 0 |
| 1.11 | Тема 7 Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса Общая оценка результативности деятельности организации. Факторы и направления устойчивого развития. Стейкхолдеры и их интересы в развитии организации. Проблемы формирования информации для различных стейкхолдеров. Анализ влияния факторов на результативность деятельности организации. Методы диагностики финансового кризиса организации. Система показателей-индикаторов финансового кризиса. Формы финансового оздоровления организации. Характеристика зарубежных и российских методик оценки развития кризиса организации. Задачи и факторы формирования финансовой стратегии развития коммерческой организации. Обеспечение сбалансированности финансовых и нефинансовых критериальных показателей. Уметь: применять методики диагностики банкротства организаций, наиболее распространенных в России и за рубежом Владеть: приемами финансового управления компанией, моделирования последствий реорганизации предприятия в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования /Пр/ | 8 | 2 | 0 |

| | | | | |
|------|--|---|----|---|
| 1.12 | <p>Тема 7 Формирование финансовой стратегии выхода предприятия из кризиса Общая оценка результативности деятельности организации. Факторы и направления устойчивого развития. Стейкхолдеры и их интересы в развитии организации. Проблемы формирования информации для различных стейкхолдеров. Анализ влияния факторов на результативность деятельности организации. Методы диагностики финансового кризиса организации. Система показателей-индикаторов финансового кризиса. Формы финансового оздоровления организации. Характеристика зарубежных и российских методик оценки развития кризиса организации. Задачи и факторы формирования финансовой стратегии развития коммерческой организации. Обеспечение сбалансированности финансовых и нефинансовых критериальных показателей. Знать: сущность банкротства, цели и задачи анализа прогнозирования банкротства Уметь: применять методики диагностики банкротства организаций, наиболее распространенных в России и за рубежом Владеть: приемами финансового управления компанией, моделирования последствий реорганизации предприятия в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования /Ср/</p> | 8 | 15 | 0 |
| 1.13 | <p>Подготовка и проведение экзамена Знает сущность консалтинга, основы осуществления консалтинговых услуг; способы получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента; современные тенденции развития рынка и технологии продаж банковских продуктов и услуг в России и за рубежом; методы и способы продаж банковских продуктов; технологии эффективных переговоров и презентаций; структуру переговорного процесса, основные стили ведения переговоров и презентаций; этические особенности и деловой этикет в процессе ведения переговоров; Умеет оказывать консалтинговые услуги в области привлечения источников финансирования; организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; оценивать эффективность организации продаж банковских продуктов; организовывать коммерческие переговоры; диагностировать стиль ведения переговоров собеседника и выбор конкретных тактических приемов для достижения результата; использовать эффективные приемы убеждающего воздействия с учётом индивидуальных особенностей оппонента Владеет современными технологиями переговоров и презентаций; формирования и поддержания морально-психологического климата в организации; способами повышения этического уровня деловых отношений и эффективности делового общения; методами мониторинга финансовых возможностей клиента, приемами и технологией продаж банковских продуктов; навыками финансового консультирования клиентов в рамках взаимодействия банка с существующими и потенциальными клиентами /Экзамен/</p> | 8 | 36 | 0 |

4. ФОРМА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

ЗаО: 7 семестр

Экзамен: 8 семестр

Разработчик программы Мельникова Е.Н.

И.о. зав. кафедрой Братишко Н.П.

