

«Консалтинг»

Вопросы и ответы из теста по [Консалтингу](#) с сайта [oltest.ru](#).

Общее количество вопросов: 253

Тест по предмету «Консалтинг».

1. “Золотой век” консалтинга приходится на:

- **50-60-е годы XX века**

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

- **коррективной**

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

- **намечаемые цели**

4. В маркетинге используется вид консалтинга, который называется:

- **управление сбытом**

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

- **общему управлению**

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

- **календарные**

7. В процессе подготовки проблемного совещания консультант:

- **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:

- **Голландской ассоциацией (ROA)**

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

- **“улучшение качества консалтинговой профессии в России”**

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

- **ухудшению состояния целого**

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

- **конце 1980-х годов**

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

- **динамичным и всесторонним**



13. Видами интервью являются:

- **свободное и формализованное**

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

- **функциональным**

15. Вторая стадия процесса консультирования называется:

- **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:

- **стратегия выполнения задания**

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

- **планирования**

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

- **“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:

- **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 ...

- **взаимного влияния**

21. Двумя основными международными объединениями консалтинговых фирм являются:

- **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:

- **последующей работой**

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

- **мыслительными усилиями**

24. Директивное поведение консультанта заключается в том, что он

- **занимает позицию руководителя и является инициатором действий**

25. Директивное поведение свойственно роли консультанта, которая называется:

- **пропагандист**

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

- **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 ...

- **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:

- **предложения клиенту**

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

- **процента от стоимости объекта консультирования или результата**

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

- **чуткость к информации и организации**

31. Доминирующая черта характера работников с довольно быстрой восприимчивостью к нововведениям — ...

- **рассудительность**

32. Доминирующая черта характера работников с очень медленной восприимчивостью к нововведениям — ...

- **всегда следовать традициям**

33. Доминирующая черта характера работников, медленно воспринимающих нововведения, — ...

- **скептицизм**

34. Достоинствами внутренних консультантов являются:

- **доступность в любое время и конфиденциальность**

35. Европейский справочник-указатель консультантов по управлению издается под эгидой

- **ФЕАКО**

36. Если клиент сам не определил своих глубинных проблем, в список консультационных фирм на этапе предварительного отбора прежде всего должны быть включены консультанты

- **по общему управлению**

37. Если проблема относительно проста и не ожидается никаких технических или иных трудностей, то ...

- **консультанту не следует участвовать во внедрении**

38. Задачами, которые решает ревизия маркетинга, являются:

- **построение оргструктуры маркетинга, ревизия применяемых методов и подходов, разработка маркетинговых стратегий**

39. Задачей ревизии маркетинга является:

- **определение реальной эффективности используемых методов и подходов маркетинга, путей ее повышения**

40. Заказ на комплексное консультирование оформляется договором по:

- **развитию организации**

41. Заключение контракта на консультирование происходит на фазе

- **подготовки**

42. Заключительная стадия процесса изменений, на которой в организации происходит закрепление новых видов и направлений деятельности, — это:

- **“замораживание”**

43. Законность деятельности профессиональных консультантов обеспечивается:

- **сертификацией**



44. Заработная плата консультанта составляет от суммы, поступающей в оплату услуг (валовой суммы):

- **20%**

45. Из перечисленного, на определение целей рекламной кампании реально влияют:

- **маркетинговые стратегии**
- **поведение конкурентов**
- **представления потребителей**
- **ресурсы предприятия**

46. Из перечисленных методов, в консалтинге применяются:

- **позитивные**
- **разрушающие**

47. Из перечисленных пунктов, стадиями модели изменений являются:

- **"изменение"**
- **"повторное замораживание"**
- **"размораживание"**

48. Изменения, которые организация не планировала, а их осуществление является реакцией на события и тенденции, могущие быть угрожающими или, напротив, дающими неожиданные новые возможности, — это _____ изменения.

- **приспособительные**

49. Изменения, которым предшествует соответствующая подготовка, что позволяет свести к минимуму число ситуаций, когда приходится поспешно принимать решения, ставить и достигать сложные цели развития, _____ перестройка.

- **планируемая**

50. Изменения, происходящие по следующему плану: консультант информирует сотрудников о необходимости изменений и о подготавливаемых мерах, проводятся консультации по связанным с ними вопросам, руководство поощряет сотрудников к активному участию в осуществлении перемен — изменения

- **с участием работников организации**

51. Изучая влияние объема текущей работы на оборотный капитал и рентабельность, консультант устанавливает взаимосвязи между показателями общей эффективности работы и ...

- **основными факторами, влияющими на их величину положительно или отрицательно**

52. Изучая распределение людских и финансовых ресурсов на маркетинг, производство, управление, консультант выявляет пропорции между основными функциями деятельности и ...

- **областями**

53. Изучая связь между сбытом и потребляемыми материалами, фондом заработной платы и числом работников, консультант выявляет связь между затратами и ...

- **выпуском продукции**

54. Изучить проблему, стоящую перед клиентом, детально и глубоко, выявить факторы и силы, влияющие на данную проблему, и подготовить всю необходимую информацию для решения искомой проблемы, — цель

- **диагностики**

55. Информация обрабатывается методами

- **анализа проблем, анализа сил воздействия, анализа взаимного влияния**

56. Использование конвергентного мышления, определение проблемы с различных сторон происходит на фазе творческого мышления, которая называется:

- **подготовкой**



57. Исследуют продукт (качества товара, которые могут предопределить эффективность его производства), методы и организацию производства и кадры (физические условия труда, мотивацию и удовлетворение, получаемые от работы) консультанты по:

- **организации производства**

58. К методам совместной работы, применяемым в консультационной практике, относятся:

- **групповая работа, специальные семинары, регулярные встречи с различными руководителями и специалистами**

59. К условиям, усиливающим процесс “размораживания”, относятся:

- **повышенный уровень напряженности, прекращение обычных контактов, снижение уровня самоуважения среди людей**

60. Клиент в узком смысле — это:

- **индивиды или группы лиц в организации, которые выступают инициаторами привлечения консультанта, обсуждают работу с ним, сотрудничают в ходе выполнения задания**

61. Клиент в широком смысле — это:

- **организация, которая пользуется услугами консультанта**

62. Когда предприятие выходит на новые рынки, предлагает продукцию новым категориям потребителей, возникает необходимость в:

- **разработке рекламной кампании**

63. Комплекс политических установок предприятия и перспективных программ действий, в рамках которых планируется достижение цели, называется:

- **стратегия предприятия**

64. Комплексное рассмотрение организации-клиента с составлением карты сети взаимоотношений в организации, в которой консультант должен работать, — это:

- **“система клиента”**

65. Консалтинг в большей мере относится к:

- **экономическим и бизнес-дисциплинам**

66. Консалтинг как новая область оказания профессиональных услуг возник

- **в конце XIX века**

67. Консультант вырабатывает свои советы и рекомендации в процессе взаимодействия и обмена идеями с клиентом при консультировании

- **процессном**

68. Консультант исследует качество продукции для бизнес-проектов, ...

- **предполагающих организацию нового производства**

69. Консультант ищущий возможные модели будущего развития, используя воображение и творческое мышление, имеет дело с проблемой

- **созидательной**

70. Консультант может принять задание только, если уверен, что согласен с предложенным клиентом

- **описанием проблемы**

71. Консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, пособий и т.д. при консультировании

- **обучающем**



72. Консультант организует периодический или постоянный инструктаж или обучение в пределах “системы клиента” в роли

- **инструктора или преподавателя**

73. Консультант предлагает пути решения, убеждает или направляет процесс решения проблемы, пытается воздействовать на клиента в роли

- **пропагандиста**

74. Консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению при консультировании

- **контент**

75. Консультант универсального типа, разбирающийся в общих проблемах управления, которые не зависят от того, кто является объектом управления, называется:

- **джереналистом**

76. Консультант является постоянным членом группы руководителей высшего звена при заключении договора

- **абонементного**

77. Консультант, проводящий изучение предшествующих событий, хотя их роль будет менее важна, чем анализ современной ситуации, имеет дело с проблемой

- **прогрессивной**

78. Консультирование производителей, продавцов и покупателей по широкому кругу вопросов экономики, финансов, внешнеэкономических связей, создания и регистрации фирм, исследования и прогнозирования рынка товаров и услуг, инноваций называется:

- **консалтингом**

79. Консультируют на основе знаний в конкретных областях управления и экономики

- **специалисты**

80. Концентрируется в основном на межличностной и межгрупповой динамике, влияющей на процесс решения проблемы и изменений, консультант в роли

- **специалиста по процессам**

81. Место в системе деятельности, предписывающее занимающим его людям определенный способ видения (восприятия) реальности и определенную технологию действий, — это:

- **позиция**

82. Метод анализа сил воздействия используют для:

- **анализа факторов, вызывающих данную проблему**

83. Метод исследования какого-либо предмета, явления, состоящий в познании его как единого целого, в единстве и взаимосвязи его частей, — это:

- **синтез**

84. Метод исследования, состоящий в мысленном или фактическом разложении целого на составные части, называется:

- **анализом**

85. Метод мышления, при применении которого совершается переход от умозаключений в частных, единичных случаях к общему выводу, от отдельных фактов к общим положениям — это:

- **индукция**

86. Метод определения оптимальности оргструктуры предприятия на основе отраслевых показателей заключается в:

- **сравнении затрат и валовых поступлений предприятия и его конкурентов**



87. Метод осмысления процесса, способов и результатов мыслительной работы и практических действий, который расширяет поле осознаваемых элементов, особенностей мышления и деятельности, способствует осмыслению помех и затруднений в данной ситуации, выступает в качестве одного из основных механизмов развития мышления, сознания, деятельности — это:

- **рефлексия**

88. Метод перехода от простого к сложному заключается в последовательном и постепенном движении от простейших факторов, суждений к более сложным и богатым — это:

- **восхождение**

89. Метод разработки решений, состоящий в том, что в основу проектирования берется идеальная система (положение), которая рассматривается на разных уровнях, — графа

- **концепция идеальной системы**

90. Метод сбора информации, основанный на анализе нормативных материалов по совершенствованию управления, бухгалтерской и плановой документации, планов развития, — это:

- **анализ документации**

91. Метод сбора первичной информации, изучающий поведение объекта исследования в реальной обстановке, фиксирующий результат прошлого поведения, — это:

- **наблюдение**

92. Метод, заключающийся в работе по двум или трем альтернативам на предпроектном, или “эскизном” уровне и позволяющий собрать больше данных, в том числе о предварительных потенциальных затратах и доходах предприятия, называется:

- **фазовым подходом к оценке альтернативных решений**

93. Метод, при котором консультант отвергает все утверждения и предложения участников работы, цель которой — поиск новых идей, отработка навыков аргументирования, создание продуктивного творческого напряжения, расширение содержательного поля работы, — это:

- **отрицание**

94. Метод, применяющийся в отношении материальных (вещественных) объектов, заключающийся в составлении перечня основных характеристик идеи или предмета и рассмотрении каждой из них на предмет возможности усовершенствования, называется методом

- **разложения на части**

95. Методы, относящиеся к методам сбора информации, — это:

- **наблюдение, опрос, анализ документации, экспертные оценки**

96. Минимальное участие консультанта в экспертизе бизнес-проектов заключается в:

- **исследовании перспектив сбыта**

97. Мыслительная техника, состоящая в требовании объяснить, обосновать, зачем, почему группа утверждает и делает что-то, в фиксации недостаточной обоснованности утверждения, — это:

- **проблематизация**

98. На второй, “квалификационной”, стадии отбора консультанта клиент выясняет:

- **профессиональный уровень консультанта, получает рекомендации**

99. На комплекс “цели — стратегия” влияют такие факторы, как:

- **рыночные условия, потенциал предприятия, макросреда**

100. На стадии окончательного выбора консультанта оцениваются:

- **технические и финансовые предложения консультанта**



101. На этапе проведения проблемного совещания консультант координирует и активизирует деятельность

- **участников совещания**

102. Наиболее развернутые формы контрактов на консультирование применяются:

- **международными организациями**

103. Накладные расходы консультанта составляют:

- **35%**

104. Направлениями проведения изменений являются:

- **эволюционное и авторитарическое**

105. Находятся в тесном контакте с организаторами нововведений и готовы с определенным риском разрабатывать, предлагать, испытывать и проверять новые идеи. Им свойственна изобретательность, — это:

- **инноваторы**

106. Не отдельные данные (информация), а их привязанная ко времени совокупность, обычно выражаемая некоторым понятием, обобщающим всю совокупность данных, например “выпуск нового вида продукции за первый квартал”, называется:

- **событиями**

107. Не является(-ются) основным элементом выполнения задания

- **видение проблемы клиентом**

108. Недирективное поведение консультанта заключается в том, что он

- **представляет информацию клиенту, которую тот может использовать**

109. Недирективное поведение свойственно роли консультанта, которая называется:

- **рефлексия**

110. Недостатки выбора иностранного консультационного агентства состоят в:

- **максимальном применении “домашних заготовок”**

111. Недостаток выбора индивидуального консультанта состоит в:

- **невозможности использования режима горячей линии**

112. Недостаток выбора российского консультационного агентства состоит в:

- **обучении стажеров в процессе консультирования заказчиков**

113. Обучение происходит на фазе

- **внедрения**

114. Общей характеристикой всех форм консалтинговых заданий является:

- **помощь в планировании и осуществлении изменений в организациях-клиентах**

115. Один из методов определения приоритетов проблем, состоящий в построении матрицы проблем, позволяющей руководителям, используя экспертные оценки, определять причинно-следственные связи между проблемами, — метод

- **графы проблем**

116. Один из методов определения приоритетов проблем, состоящий в расчленении целей системы более высокого порядка на цели системы более низкого порядка, — метод

- **дерева целей**



117. Один из методов разработки решений, используемых при необходимости получить удовлетворительное решение и направленных на устранение или уменьшение влияния данного узкого места на производственный процесс, — метод

- **устранения узких мест**

118. Оплата, осуществляемая на основе расчета количества рабочего времени, затрачиваемого на реализацию консалтингового проекта, и стоимости единицы рабочего времени консультантов с учетом их квалификации, называется:

- **повременной**

119. Оплата, при которой консультант называет клиенту ее общий размер, без подсчета человеко-дней, является:

- **фиксированной**

120. Определение и планирование нужного для решения проблемы консультационного задания или проекта есть:

- **предварительный анализ проблемы**

121. Определение организационного подразделения, в котором выявлена проблема, ее распространенность в организации относится к рассмотрению проблемы со стороны

- **организационного и физического местонахождения**

122. Определите, какова логика работников организации при проведении изменений. Поставьте в правильную последовательность:

- 1) **внимание**
- 2) **интерес**
- 3) **желание**
- 4) **действие**

123. Оптимизация оргструктуры предприятия проводится с помощью

- **внешнего консультирования**

124. Основную часть консультационной работы в России осуществляют:

- **малые экспертно-ориентированные фирмы**

125. Основы для эффективного планирования действий закладываются высококвалифицированной

- **диагностической работой**

126. Ответ консультанта на конкретный вопрос руководителя организации оформляется договором на консультацию

- **разовую**

127. Отделение процедуры генерирования идей в замкнутой группе специалистов от процесса анализа и оценки высказанных идей — основа метода

- **“мозгового штурма”**

128. Отражение фрагмента жизнедеятельности организации, состоящего из множества людей, предметов, отношений, качеств, процессов, действий и восприятия их в сознании участников — это:

- **ситуация**

129. Отслеживание тенденций развития и эволюции проблемы называется:

- **временной перспективой**

130. Отчет о проделанной работе, сообщающий клиенту нечто новое относительно его организации и позволяющий понять метод, применяемый консультантом, повысить степень участия клиента в выполнении задания, помочь консультанту оставаться на правильном пути, представляет собой ...

- **обратную связь с клиентом**



131. Ошибкой при выявлении проблем не является:

- **непредвзятое мнение о причинах проблемы**

132. Первая встреча консультанта и клиента проводится в форме

- **исследовательской беседы**

133. Первая консультантская фирма современного типа “Служба деловых исследований” создана в:

- **1914 г**

134. Первая стадия процесса консультирования называется:

- **подготовкой**

135. Первой истинной операционной фазой является:

- **диагностика**

136. Первые консалтинговые фирмы в Азии, Африке, Латинской Америке появились в:

- **40-50 годах XX века**

137. Первые консалтинговые фирмы в Англии и Германии появились в:

- **20-30-х годах XX века**

138. Перед вступлением в контакт с потенциальным клиентом консультант должен:

- **собрать информацию о продукте и организации клиента**

139. Перед вступлением в контакт с потенциальным клиентом консультант узнает о финансовом положении клиента, последних результатах его деятельности из отчетных данных, вносимых в:

- **государственный реестр**

140. Перемены в ассортименте продукции и наборе оказываемых услуг, освоение новых рынков, клиентов и поставщиков включают в себя изменения в:

- **задачах и деятельности организации**

141. Перемены в руководстве и служебном персонале, их компетентности, отношениях, мотивации, поведении и эффективности в работе включают в себя изменения в:

- **людях**

142. Перемены в ценностях, традициях, неформальных отношениях, в мотивах и процессах, стиле руководства включают в себя изменения в:

- **организационной культуре**

143. Перемены, исходящие от лица, обладающего властью и адресованные зависимым людям, — изменения

- **навязанные**

144. Переход от сложного к простому, когда сложность обсуждаемых вопросов становится непреодолимой, — это:

- **сведение**

145. Пионером научного направления консалтинга, внесшим значительный вклад в развитие консультирования, выступавший как профессиональный консультант по вопросам управления, является:

- **Фредерик У. Тейлор**

146. План внедрения — план действий, предъявляемый клиенту, который включает:

- **предложения и рабочую программу по их внедрению**



147. План выполнения задания, включающий стратегию, которой следует придерживаться, формально представляется клиенту в виде

- **предложения**

148. План маркетингового консультирования, заключающийся в приведении структуры предприятия, его взаимодействий с рынком и внутренних взаимодействий в состояние, способствующее максимально эффективному достижению целей предприятия в рамках принятых стратегий, — это:

- **оптимизация оргструктуры предприятия**

149. Планы, содержащие задачи или действия, которые предстоит выполнить в ходе задания, оценивающие время и устанавливающие временной график выполнения задач и ответственных за их выполнение — это:

- **календарные**

150. По разным аспектам (что, кто, где, когда, в какой степени) выясняют разницу между объектом, где проблема существует, и другим, очень похожим на него объектом, где такой проблемы не существует, при использовании метода:

- **анализа проблем**

151. Поведение клиента является директивным при роли консультанта, которая называется:

- **рефлексия**

152. Поведение клиента является недирективным при роли консультанта, которая называется:

- **пропагандист**

153. Подготовка простых и понятных для исполнителей инструкций о том, как следует действовать при осуществлении мероприятий по внедрению, есть:

- **детализация мероприятий**

154. Получить согласие клиента на предлагаемые рекомендации — цель

- **представления предложений**

155. После введения в действие нового Гражданского кодекса РФ наиболее приемлемой для консалтинговых проектов формой является договор

- **на оказание возмездных услуг**

156. Последовательное и упорядоченное расчленение задачи, идеи, тезиса и т.д. на части, определение их содержания, особенностей и границ, установление между ними связей применяется для выявления и прояснения обсуждаемого вопроса, для углубленного его понимания

- **анализ**

157. Посредством специальных знаний, умений и профессионального опыта консультант оказывает особые услуги клиенту в роли

- **технического эксперта**

158. Поставьте этапы внедрения изменений при автократическом направлении в правильную последовательность:

- 1) **изменения в поведении групп, всей организации**
- 2) **изменения в поведении человека**
- 3) **изменения в установках и убеждениях человека**
- 4) **изменения в знаниях человека**

159. Поставьте этапы внедрения изменений при эволюционном направлении в правильную последовательность:

- 1) **изменения в знаниях человека**
- 2) **изменения в установках и убеждениях человека**
- 3) **изменения в поведении человека**
- 4) **изменения в поведении групп, всей организации**



160. Поставьте этапы процесса разработки стратегий предприятия в правильную последовательность:

- 1) **предварительное формулирование целей**
- 2) **анализ потенциала предприятия**
- 3) **поиск и оценка рыночных возможностей**
- 4) **прогноз (исследование тенденций)**
- 5) **детальная разработка стратегий**
- 6) **внедрение**

161. Поставьте этапы работы консультанта по проекту оптимизации оргструктуры предприятия в правильную последовательность:

- 1) **формулирование задач, проверка их на соответствие целям и стратегиям предприятия**
- 2) **предварительная диагностика, формулирование гипотез**
- 3) **глубокая диагностика, формулирование гипотез**
- 4) **внедрение: проверка новых технологий в работе и последующая корректировка**

162. Предварительный диагноз при простом задании, как правило, занимает:

- **1-4 дня**

163. Предварительный диагноз при сложном задании, как правило, занимает:

- **5-10 дней**

164. Предметно-ориентированные данные называются:

- **производными**

165. Предприятие приглашает консультанта для оценки внешних и внутренних взаимодействий. Оптимальность оргструктуры предприятия определяется на основе метода

- **внешней оценки**

166. Предшественником управленческого консультирования, в 1870 году реорганизовавшим производственный процесс на своей обувной фабрике, считается:

- **Чарлз Т. Сэмпсон**

167. Преимущество выбора российского консультационного агентства состоит в:

- **возможности параллельного осуществления работ по всему комплексу проблем с привлечением нескольких консультантов одновременно**

168. Преимущество независимого консультанта состоит в:

- **индивидуальном подходе к проблеме заказчика**

169. При диверсификации возникает необходимость в:

- **разработке рекламной кампании**

170. При консультировании вопросов по привлечению инвестиций в России используется метод оплаты работы консультанта в виде

- **процента от стоимости контракта**

171. При консультировании вопросов по составлению контрактов в России используется метод оплаты работы консультанта в виде

- **процента от стоимости контракта**

172. При консультировании по привлечению инвестиций в России оплата услуг консультанта составляет от размера инвестиций

- **1-2%**

173. При консультировании составления контракта в России оплата услуг консультанта составляет при простом содержании контракта от его стоимости

- **1-2%**



174. При определении ролей консультанта и методов вмешательства основной целью является:

- **поддержание сотрудничества**

175. При оценке имущества (при приватизации, продаже) в России используется метод оплаты работы консультанта в виде

- **процента от стоимости объекта консультирования**

176. При оценке имущества (при приватизации, продаже) в России оплата услуг консультанта составляет от стоимости имущества

- **1-2%**

177. При рассмотрении консультантом ключевой информации о характере, целях, роли и основных параметрах организации-клиента, предметом исследования является анализ

- **организации в целом**

178. Применение нового оборудования, орудий труда, материалов и энергии, новых технологических процессов включают в себя изменения в:

- **применяемой технологии**

179. Приоритеты проблем определяются методами

- **дерева целей и графы проблем**

180. Проблема нахождения новых сфер бизнеса, развития новых услуг, оказываемых клиентом, новых способов мотивации людей и т.д. — это проблема ...

- **созидательная**

181. Проблема улучшения существующих условий, требующая постановки реальных целей и разработки мер для их достижения в различных областях деятельности, — это проблема ...

- **прогрессивная**

182. Проблема, возникающая в связи с ухудшением результатов деятельности организации при сохранении ресурсов, использовавшихся в прошлом, и требующая анализа, выявления и устранения причин, вызвавших нежелательные изменения, — это проблема ...

- **коррективная**

183. Проблемами распределения функций между отделами, оптимизации количества уровней управления, налаживания трудовой дисциплины, планирования офисов и их оборудования, ведения делопроизводства занимаются консультанты по управлению

- **административному**

184. Проблемы управления службой сбыта, рекламы, разработки каналов сбыта, упаковки товаров, оборота товарных запасов решают консультанты по:

- **маркетингу**

185. Проект будущей социально-производственной системы представляет собой систему с:

- **разрешенной проблемой**

186. Проект будущей социально-производственной системы разрабатывается на основе

- **базовой модели системы**

187. Процедура технологии решения проблем, включающая выявление связанных с формулировкой задачи, существенных особенностей и факторов ситуации, — диагностика

- **ситуации**

188. Процедура технологии решения проблем, которая включает выявление, определение, анализ основных характеристик задачи, возникшей в практической работе руководителей и специалистов и ее формулировку, — диагностика

- **задачи**



189. Процедура технологии решения проблем, описание результата, на который должна быть ориентирована дальнейшая работа, — это:

- **выделение целей**

190. Процедура технологии решения проблем, определение конкретных средств для изменения всей системы в целом, в отдельных элементах которой возникли задача и проблема, — это:

- **разработка проекта**

191. Процедура технологии решения проблем, определение конкретных средств, действий, мероприятий, воздействий на связи для достижения целей и решения проблем — это:

- **выработка решений**

192. Процедура технологии решения проблем, поиск глубинных причин неблагополучия данной ситуации и задачи, которая в ней возникла, — это:

- **диагностика и постановка проблем**

193. Процедура технологии решения проблем, разработка стратегии и тактики претворения проекта в жизнь — это:

- **разработка программы реализации**

194. Процесс творческого мышления состоит из стадий в количестве

- **5**

195. Процесс, позволяющий связать воедино предметы или идеи, которые ранее связаны не были, с целью разработать что-то новое, называется:

- **творческим мышлением**

196. Прошлые достижения, собственные планы и нормативы клиента при предварительной диагностике консультант использует для:

- **сравнения**

197. Пятая стадия процесса консультирования называется:

- **завершением**

198. Различают контент-консультирование, процессное и обучающее консультирование с точки зрения

- **методов**

199. Разовый заказ или регулярное посещение организации консультантами с целью разъяснения проблем клиента, причин их появления и тенденций развития оформляется договором

- **по диагностике**

200. Разработку стратегии предприятия необходимо начинать с нуля в случае

- **ограничения возможностей в результате разделения предприятия**

201. Рассмотрение всех возможностей, включая те, которые, казалось бы, выходят за пределы данной области, есть:

- **литеральное мышление**

202. Растущие издержки производства, нехватка квалифицированной рабочей силы есть рассмотрение проблемы с точки зрения

- **сущности и содержания**

203. Расширение фирмы (открытие новых предприятий, завоевание нового рынка), управление капиталом и система бухгалтерского учета (ее разработка и совершенствование) являются предметами исследования консультантов по:

- **финансовому управлению**



204. Решение, спроектированное исходя из существующего положения в концепции идеальной системы, находится на уровне

- 5

205. Роли консультанта и клиента в ходе выполнения задания меняются:

- **могут**

206. Руководители подразделений и ключевые сотрудники независимо друг от друга оценивают деятельность предприятия (управление, планирование финансов, планирование сбыта и т.д.). Средняя оценка показывает оптимальность структуры предприятия. Оптимальность оргструктуры предприятия определяется на основе метода

- **внутренней информации**

207. С поиска идей и информации относительно возможных путей решения проблемы начинается фаза:

- **планирования**

208. С точки зрения методов можно различить следующие формы консультирования:

- **контент-консультирование, процессное и обучающее консультирование**

209. Сдвиги в характере и уровне деловой активности, правовой структуре, собственности, источниках финансирования, международных операциях и их воздействии, диверсификацию, слияния, совместные предприятия включают в себя изменения в:

- **хозяйственной структуре**

210. Сдвиги во внутренней организации, в трудовых процессах, в процессах принятия решений и управления, информационных системах включают в себя изменения в:

- **управленческих структурах и процессах**

211. Синергический (совместный) подход к сотрудничеству с клиентом и дополнению его действий в процессе восприятия, познания и выработки мероприятий, необходимых для решения проблемы, предполагает роль

- **помощника в решении проблем**

212. Совещание, проводимое для уточнения и утверждения программы внедрения решений, а также для оценки промежуточных и конечных результатов процесса внедрения, называется:

- **проблемным**

213. Совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации-клиенте является:

- **процессом консультирования**

214. Соединение различных частей, фрагментов содержания в органическое целое

- **синтез**

215. Специалист в какой-либо области, получивший подготовку по управленческому консультированию и не входящий в состав консультируемой организации, — консультант

- **внешний**

216. Специалист, который входит в состав консультируемой организации и оказывает помощь руководителям в пределах данной организации, — консультант

- **внутренний**

217. Способ мыслительной работы, состоящий в развитии, разворачивании, достраивании какой-либо идеи, мысли, гипотезы, — это:

- **“выращивание” идеи**



218. Способность воспринимать, использовать и порождать новшества, решать проблемы новыми способами называется:

- **инновационным потенциалом**

219. Стадия процесса изменений, для которой характерно ослабление существующих зависимостей, связей и отношений, характеризуется неудовлетворенностью существующим положением, изменением имеющихся потребностей людей и актуализацией новых — это:

- **“размораживание”**

220. Статическую структуру, произвольное содержание имеют данные:

- **примитивные**

221. Стимулирует клиента к принятию решений, наводит его на размышления вопросами, которые могут помочь прояснить или изменить ситуацию, консультант при:

- **рефлексии**

222. Стратегический элемент планирования задания, заключающийся в предложениях консультанта по стилю и характеру консультирования, наиболее соответствующих характеру проблемы, мотивации и возможностям персонала клиента, называется:

- **определением ролей**

223. Тактика консультанта, основанная на воздействии на клиента с целью выбора им определенных товаров или принятия определенных ценностей, называется:

- **позиционной пропагандой**

224. Тактика консультанта, при которой он старается стимулировать клиента к активному решению проблемы и использованию определенных методов, не пропагандируя при этом какое-либо определенное решение, называется _____ пропагандой.

- **методологической**

225. Творческое мышление, при котором проблема остается в подсознании, в то время как человек занимается другими делами, называется:

- **инкубацией**

226. Теоретически идеальная система — система, рассматриваемая в концепции идеальной системы на уровне, ...

- **1**

227. Теорию изменений разработал:

- **Курт Левин**

228. Технология решения проблем в консалтинге обычно предполагает:

- **групповую работу**

229. Требованием для профессиональной сертификации, установленным Международным советом консалтинговых институтов, является наличие рекомендаций

- **двух действительных членов**

230. Требованием при профессиональной сертификации, установленным Международным советом консалтинговых институтов, является опыт управленческого консультирования не менее

- **3-х лет**

231. Третий уровень концепции идеальной системы представляет идеальное решение

- **технически возможное**

232. Третья стадия процесса консультирования называется:

- **планированием действий**



233. Тщательно изучить важные аспекты взаимосвязи между рассматриваемой проблемой и общими целями и результатами деятельности организации клиента, а также определить, насколько клиент способен осуществлять изменения и эффективно решать проблемы, является целью

- **диагностики**

234. Умозаключение об одной вещи через посредство другой, когда новая мысль выводится чисто логическим путем из предшествующих мыслей, называется:

- **дедукцией**

235. Утверждение прямо противоположного тому, что высказывается участниками работы, акцентирование внимания на возможности противоположного подхода — это:

- **инверсия**

236. Фаза внедрения включает:

- **корректировку предложений**

237. Фаза диагностики включает:

- **анализ и синтез данных**

238. Фаза подготовки включает:

- **первый контакт с клиентом**
- **предложение клиенту относительно задания**

239. Фаза процесса консультирования, включающая выработку одного или нескольких решений диагностированной проблемы, выбор одного из альтернативных вариантов решений, представление предложений клиенту и подготовку к осуществлению решения, принятого клиентом, называется:

- **планированием действий**

240. Фаза процесса консультирования, включающая изучение проблемы, стоящей перед клиентом, выявление факторов и сил, влияющих на эту проблему, подготовку необходимой информации для решения искомой проблемы, называется:

- **диагностикой**

241. Фаза процесса консультирования, включающая оказание консультантом помощи в осуществлении изменений, корректировку предложений и обучение персонала, называется:

- **внедрением**

242. Фаза процесса консультирования, включающая оценку работы консультанта, предоставление заключительных отчетов, расчет в соответствии со взаимными обязательствами, переговоры относительно будущих контактов и дальнейшей работы, называется:

- **завершающей**

243. Фиксация недостатков содержания, способов его получения или иного представления, которая позволяет определить слабые стороны того или иного построения, развивает навыки конструктивного отношения к недостаткам, умение отстаивать свою точку зрения — это:

- **критика**

244. Финансовые, экономические, социальные сдвиги, показывающие, как организация связана с окружающей средой, выполняет свою задачу и пользуется новыми возможностями, новое в престиже организации в деловых кругах и в обществе включают в себя изменения в:

- **эффективности работы организации**

245. Центральная стадия процесса изменений, когда и руководство, и служащие начинают использовать на практике новые отношения, методы и формы поведения, называется:

- **изменением или движением к переменам**



246. Часть фазы подготовки, способствующая возникновению интереса у клиента и являющаяся предложением сотрудничества с целью получения задания, называется:

- **первоначальным контактом**

247. Четвертая стадия процесса консультирования называется:

- **внедрением**

248. Членами Ассоциации менеджмент-консалтинговых фирм (АМКФ) являются:

- **крупнейшие американские консалтинговые фирмы, имеющие филиалы во всех регионах мира**

249. Членами Европейской федерации ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО) являются:

- **25 национальных ассоциаций стран Европы**

250. Эвристически обрабатываемые данные называются:

- **производными**

251. Элемент стадии “изменение”, когда люди испытывают предложенные изменения, руководствуясь определенным мотивом, называется:

- **“идентификация”**

252. Элемент стадии “изменение”, когда отдельные лица переводят общие цели и принципы изменений в специфические личные цели и нормы, — это:

- **“усвоение”**

253. Явление, когда после окончательного принятия решения и начала этапа внедрения у лиц, ответственных за это, включая консультанта, могут появиться запоздалые соображения, называется:

- **“диссонансом сознания”**

Файл скачан с сайта oltest.ru

