

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ, АДМІНІСТРУВАННЯ ТА
ІНФОРМАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ТА
ТУРИСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Сучасні технології в економіці консалтингу

(назва навчальної дисципліни)

освітній ступінь магістр

(назва освітнього ступеня)

галузь знань 07 Управління та адміністрування

(шифр і назва галузі знань)

спеціальність 073 Менеджмент

(код і назва спеціальності)

освітня програма «Менеджмент: адміністрування діяльності суб'єктів
господарювання»



(код і назва спеціальності)

тип дисципліни вибіркова

(обов'язкова / вибіркова / факультативна)

ПОГОДЖЕНО:

Голова ради з якості вищої освіти
факультету управління, адміністрування та
інформаційної діяльності

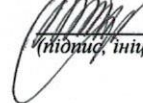
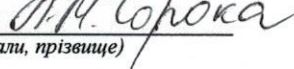
 
(підпис, ініціали, прізвище)

РЕКОМЕНДОВАНО:

кафедрою управління підприємницькою та
туристично діяльністю

протокол № 7 від 24.12.19р.

Завідувач кафедри

 
(підпис, ініціали, прізвище)

Розробники програми

к.е.н., доцент кафедри управління підприємницькою та
туристичною діяльністю Шевченко-Перепьолкіна Р.І.

Рецензенти програми:

к.е.н., доцент кафедри управління підприємницькою та
туристичною діяльністю Сорока Л.М.

1. ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Розподіл годин за навчальним планом	
	Денна	Заочна
Кількість кредитів: 4	Лекції:	
	16	4
Модулів: 1	Практичні заняття:	
Загальна кількість годин: 120	-	-
Рік вивчення дисципліни за навчальним планом: 1	Лабораторні заняття:	
	-	-
Семестр: 1-2	Семінарські заняття:	
	16	4
Тижневе навантаження (год.):	Консультації:	
- аудиторне: 3	-	-
- самостійна робота: 6	Індивідуальні заняття:	
Форма підсумкового контролю: залік	-	-
Мова навчання: українська	Самостійна робота:	
	88	112

2. МЕТА ДИСЦИПЛІНИ

Предмет вивчення навчальної дисципліни є теорія і практика консультування з питань управління та організаційного розвитку.

Метою вивчення дисципліни є: оволодіння знаннями в галузі надання консалтингових послуг, методами діагностування проблем організації та способами залучення людей до процесів змін, набуття майбутніми менеджерами умінь консультувати з управління та організаційного розвитку.

Передумови для вивчення дисципліни «Сучасні технології в економіці консалтингу» базуються на вивченні таких дисциплін як «Управління фінансово-економічною діяльністю», «Економіка підприємства».

Міждисциплінарні зв'язки вивчення дисципліни «Сучасні технології в економіці консалтингу» є: «Економічне управління діяльністю суб'єктів господарювання», «Економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання», «Економіка підприємства».

3. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути такі результати навчання:

1. **Знання** основних категорій, понять, термінів управлінського консультування; основних сфери втілення управлінського консультування; фаз та етапів процесу управлінського консультування; специфіки консультування у різних галузях діяльності; технологій управління персоналом; загальних принципів соціологічного аналізу поведінки персоналу організації; методів оцінки результативності консультування, сучасних технологій в економіці консалтингу.

1. **Уміння** професійно розвивати та підтримувати на високому рівні консультант-клієнтські стосунки; притримуватися за будь-яких труднощів і обставин у своїй роботі професійної етики консультанта; володіти методиками найму та відбору персоналу;

ринку фінансових послуг.														
Проміжний контроль							4							4
Разом:	32	16	16				88	8	4	4				112

5. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

5.1. Зміст навчальної дисципліни за темами

Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг

Предмет, основні цілі, завдання і зміст дисципліни. Поняття консалтингової діяльності та консалтингових послуг. Види консалтингових послуг. Характерні риси менеджмент-консалтингу і основні етапи його розвитку. Цілі, етапи та методичні підходи до розробки консультаційних рекомендацій. Взаємодія основних учасників управлінського консультування. Зовнішні та внутрішні консультанти. Отримання послуг консалтингових фірм як ознака високої ділової культури фірми в умовах ринкової економіки. Професійні асоціації у сфері консалтингу в Україні. Класифікація консалтингових послуг. Особливості консалтингу загального менеджменту, консалтингу адміністрування, консалтингу фінансового та інших видів менеджменту. Консультаційна послуга. Сфери управління консультуванням. Особливості консультаційних послуг. Консультування у світі. Ринок консультаційних послуг. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні.

Тема 2. Кадрова політика та маркетинг консалтингових фірм

Вимоги до працівників консалтингових фірм. Кадрова політика та її види, елементи. Призначення кадрової політики, її цілі. Відбір, наймання та навчання персоналу. Планування кар'єри та мотивація праці консультантів. Винагорода консультантів. Маркетинг консультаційних послуг. Мета та зміст маркетингової діяльності консалтингових фірм. Просування консультаційних послуг. Організація збуту консультаційних послуг. Консультаційний цикл. Презентація консультаційного проекту.

Тема 3. Організація та управління консалтинговим бізнесом

Вимоги до консалтингової фірми. Види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу. Структури управління консалтингових фірм. Поняття стратегії консультаційної фірми. професійний та комерційний аспекти стратегічного розвитку консалтингової фірми. Визначення стратегічного вибору консалтингової фірми. Реалізація стратегії та контроль за виконанням управлінських рішень.

Тема 4. Складові консультаційного процесу.

Зміст та послідовність консультаційного процесу. Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми. Підготовка до консультування. Етапи консультаційного процесу. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей.

Попередній діагноз проблем. Джерела отримання інформації для проведення діагностики.

Методи нагромадження інформації. Джерела збору інформації. Характеристики джерел інформації. Отримання інформації шляхом спостереження та вивчення документів. Отримання інформації шляхом анкетування. Отримання інформації методом фокус-групи. Отримання інформації методом експертного оцінювання. Отримання інформації методом Дельфі. Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми. Підготовка до консультування. Етапи консультаційного процесу. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей.

Тема 5. Ризик у консультаційній діяльності.

Актуальність, поняття та основні види ризиків у консультуванні та їх наслідки. Ризик незабезпечення належної якості виконання проєкту. Ризик порушення термінів виконання робіт. Ризик недодержання бюджету проєкту. Заходи щодо обмеження ризиків.

Тема 6. Консультування на ринку фінансових послуг.

Загальна характеристика стану фінансового консультування. Консультаційні послуги у фінансовій сфері. Характеристика консультаційних продуктів у сфері фінансового консультування.

5.2. Тематика семінарських (практичних, лабораторних) занять.

Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг

Тема 2. Кадрова політика та маркетинг консалтингових фірм

Тема 3. Організація та управління консалтинговим бізнесом

Тема 4. Складові консультаційного процесу.

Тема 5. Ризик у консультаційній діяльності.

Тема 6. Консультування на ринку фінансових послуг.

5.3. Організація самостійної роботи студентів.

Самостійна робота студента (далі – СРС) як невід’ємна складова освітнього процесу у вищому навчальному закладі є однією з форм оволодіння навчальним матеріалом поза межами аудиторної роботи, в час, вільний від обов’язкових навчальних занять. Кожен вид самостійної роботи фіксується в академічному журналі окремою графою. Результативність виконання конкретних завдань для СРС оцінюється в балах від «0» до «5» і фіксується в академічному журналі. СРС може містити крім обов’язкової складової, ще й вибірку. Обов’язкова складова СРС передбачає опанування програмного матеріалу дисципліни. Вибіркова складова передбачає виконання завдань, які студент вибирає з метою підвищення свого професійного рівня, особистого рейтингу.

Загальний обсяг СРС з дисципліни становить 88 год для денної форми навчання і 112 год. для заочної форми навчання.

Основні види самостійної роботи, які запропоновані студентам для засвоєння теоретичних знань з дисципліни:

- опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу з використанням конспекту лекцій, підручника, довідкової літератури;
- підготовка до семінарських занять;
- виконання завдань, що винесені на самостійне опрацювання;
- пошукова робота з електронними джерелами;
- підготовка і написання рефератів;
- підготовка студентів до проведення проміжного (модульного) контролю та заліку.

Розподіл годин на виконання СРС

№з/п	Вид самостійної роботи	Кількість годин (денна/заочна форми навчання)
1.	Опрацювання лекційного матеріалу	4 год./ 2 год.
2.	Підготовка до семінарських занять	20 год./8 год.
3.	Підготовка до модульного (проміжного) контролю	4 год./4 год.
4.	Опрацювання завдань, винесених на самостійну підготовку, в тому числі конспектування за заданим планом та розв’язання задач	15 год./33год.
5.	Робота з інтернет-ресурсами	5 год./25год.

6.	Підготовка до підсумкового контролю	30 год./ 30 год.
7.	Підготовка і написання рефератів	10 год. /10 год.

Завдання для індивідуальної самостійної роботи студентів, що навчаються на денній та заочній формі подано у силабусі дисципліни

Індивідуальне завдання є обов'язковим для виконання та окрім завдання визначених до кожної теми передбачає написання реферату на одну із запропонованих тем. Разом з тим здобувач освіти може запропонувати свою тему у відповідності до особистих науково-дослідних інтересів та погодити її з викладачем. Також за бажанням студент може написати декілька рефератів протягом семестру для підвищення загальної оцінки за курс.

Окрім цього замість написання реферату можуть бути зараховано прослуховування курсів і у відповідності до тема навчальної дисципліни на платформах EdEra, Prometheus. Зарахування відбувається за наявності сертифікату про успішне проходження курсу.

6. ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

6.1. *Форми поточного контролю:* усне опитування, перевірка завдань індивідуальної самостійної роботи

6.2. *Форми проміжного контролю:* модульна контрольна робота

6.3. *Форми підсумкового контролю:* залік

6.4. *Засоби діагностики результатів навчання:* подано у силабусі навчальної дисципліни

6.5. *Критерії оцінювання результатів навчання:* подано у силабусі навчальної дисципліни

7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

Ноутбук, проектор.

8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні джерела:

1. Антошкіна Л. І. Управлінське консультування : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Донецьк: Юго-Восток, 2008. 155 с.
2. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності : Навч. посіб. К., 2000. 241 с.
3. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю : конспект лекцій. Х.: Вид-во ХНЕУ, 2010.
4. Єльнікова Г. В. Управлінське консультування : навч.-метод. комплекс. К.: УМО АПН України, 2009. 27 с.
5. Князь С. В. Управлінський консалтинг : навч. посіб. для студ. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2009. 155 с.
6. Коростелёв, Виктор Андреевич. Роль консалтинга в управлении бизнесом : Учеб. пособие. К., 2004. 249 с.
7. Коростельов В.А. Управлінське консультування. Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. 104с.
8. Марченко, Ольга Сергіївна. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем . Х.: Право, 2008. 279 с.
9. Хміль Ф. І. Управлінський консалтинг: навчальний посібник / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2008. 240 с.
10. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование: учебное пособие . К.: Кондор, 2009 272 с.

Допоміжні джерела:

1. Блок П. Безупречный консалтинг Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 160 с.
2. Бутко М. П. Консалтингове забезпечення процесів інноваційноінвестиційного розвитку : монографія . Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. 249 с.
3. Долинская Р. Г. Контроллинг в действии : учебное пособие . Х. : ИД "ИНЖЭК", 2008. 472 с.
4. Панков В. А. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. К. : Центр учбової літератури, 2007. 112 с.
5. Чайка І. П. Маркетинг консалтингових послуг на підприємствах : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 150 с.

Интернет-ресурси:

1. Економіка. Менеджмент. Бізнес. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb> .
2. Економіка. Фінанси. Право. URL: <http://efp.in.ua> .
3. Економіст. URL: <http://uaekonomist.com> .
4. Консалтинг в Україні. URL: <http://consulting-ua.com> .
5. Консультант приватного підприємця . URL: <http://kchp.com> .
6. Финансовый директор. URL: www.fin2top.com .