



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СИЛАБУС
навчальної дисципліни

Сучасні технології в економіці консалтингу

1. Основна інформація про дисципліну

Тип дисципліни:	вибіркова	Форма навчання:	денна
Освітній ступінь:	магістр		
Галузь знань:	07 Управління та адміністрування		
Спеціальність:	073 Менеджмент		
Освітня програма:	Менеджмент: адміністрування діяльності суб'єктів господарювання		
Рік навчання:	1	Семестр:	1,2
Кількість кредитів (годин):	4 (120 год.: 16- лекції; 16- семінарські; 88 - самостійна робота)		
Мова викладання:	українська		

2. Інформація про викладача (викладачів)

ПІБ: Шевченко-Перепьолкіна Радіслава Іванівна.

Науковий ступінь, вчене звання, посада: кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю

Кафедра: кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю

Робочий e-mail: radislava.izm@i.ua

Години консультацій на кафедрі: понеділок, 14.40-16.00

3. Опис та мета дисципліни

Дисципліна «Сучасні технології в економіці консалтингу» призначена для поглиблення фахових компетентностей здобувачів вищої освіти за спеціальністю 073 менеджмент, але може бути цікавою та корисною й студентам інших спеціальностей.

Необхідність вивчення дисципліни обґрунтовується надзвичайно важливим значенням функціонування сучасного підприємництва, яке виступає органічною складовою господарського відтворювального процесу.

«Сучасні технології в економіці консалтингу» полягає у інституті консультування та ринку консалтингових послуг (тема 1), кадровій політиці та маркетингу консалтингових фірм (тема 2), організації та управлінні консалтинговим бізнесом (тема 3), складових консультаційного процесу (тема 4), ризикам в консультаційній роботі (тема 5), консультуванні на ринку фінансових послуг (тема 6).

Ринкові трансформації національної економіки відкривають широкий простір для реалізації комерційних відносин, засвоєння принципів і методів комерційної діяльності. Саме торговельне підприємництво та комерційна діяльність є важливими елементами ринкового механізму, покликані забезпечити ефективний товарногрошовий обмін. На

сучасному етапі виникає необхідність систематизації теоретичних знань, узагальнення вітчизняного та міжнародного досвіду комерційної діяльності.

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».

4. 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.

2. *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; аналізувати результати діяльності персоналу та володіти методиками управління діловою кар'єрою персоналу; проводити попередню і основну діагностику організації з подальшим аналізуванням проблем організації; розробляти та організувати план виконання консалтингового проекту; здійснювати впровадження розробок щодо вдосконалення діяльності організації та втілювати прогресивні зміни в практику діяльності організації.

3. *Комунікація* використання державної мови у професійній діяльності, астосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії підприємства з його внутрішнім та зовнішнім середовищем.

4. *Автономність та відповідальність* проваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур; виявляти ініціативу і самостійність дій в різних ситуаціях, критично оцінювати явища та процеси у сфері підприємництва, торгівлі і біржової діяльності.

5. Структура дисципліни

Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг

Перелік питань/завдань, що вноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (2 год.):</p> <p>1. Сутність, ключові поняття та причини виникнення консультування</p> <p>2. Консалтингова послуга. Ринок консалтингових послуг.</p> <p>3. Види консультування</p> <p>4. Особливості зовнішнього та внутрішнього консультування</p>	<p>1. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності : Навч. посіб. К., 2000. 241 с.</p> <p>2. Князь С. В. Управлінський консалтинг : навч. посіб. для студ. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2009. 155 с.</p> <p>3. Марченко, Ольга Сергіївна. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем : екон.-теорет. аналіз. Х.: Право, 2008. 279 с.</p>

5. Становлення, перешкоди та перспективи розвитку консультаційного бізнесу в Україні.	4. Хміль Ф. І. Управлінський консалтинг: навчальний посібник К. : Академвидав, 2008. 240 с.
Семінарське заняття (2 год.): 1. Сутність, ключові поняття та причини виникнення консультування 2. Консалтингова послуга. Ринок консалтингових послуг. 3. Види консультування 4. Особливості зовнішнього та внутрішнього консультування 5. Становлення, перешкоди та перспективи розвитку консультаційного бізнесу в Україні.	1. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності : Навч. посіб. К., 2000. 241 с. 2. Князь С. В. Управлінський консалтинг : навч. посіб. для студ. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2009. 155 с. 3. Марченко, Ольга Сергіївна. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем : екон.-теорет. аналіз. Х.: Право, 2008. 279 с. 4. Хміль Ф. І. Управлінський консалтинг: навчальний посібник К. : Академвидав, 2008. 240 с.
Завдання для самостійної роботи: 1. Визначте причини виникнення явища «консалтинг» в світі? 2. З чим пов'язане поширення та розвиток консалтингу в Україні? 3. Визначте суб'єкти українського ринку консалтингових послуг. 4. Визначте переваги вітчизняних консультантів. <i>Визначення понять:</i> консультаційна або консалтингова діяльність, консультант, консультаційна фірма, консультаційна послуга,	1. Хміль Ф. І. Управлінський консалтинг: навчальний посібник К. : Академвидав, 2008. 240 с. 2. Блок П. Безупречный консалтинг Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 160 с. 3. Консалтинг в Україні. URL: http://consulting-ua.com . 4. Економіка. Менеджмент. Бізнес.URL: http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb .

Тема 2. Кадрова політика та маркетинг консалтингових фірм

Перелік питань/завдань, що вноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (4 год.): 2. Сутність та елементи кадрової політики консультаційної фірми 3. Вимоги до консультантів 4. Стримувальні фактори кар'єрного зростання. 5. Організація маркетингової діяльності та методи просування консультаційних послуг. 6. Реклама консалтингових послуг 7. Цінова політика консалтингових фірм 8. Бренди в консалтинговій діяльності	1. Князь С. В. Управлінський консалтинг : навч. посіб. для студ. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2009. 155 с. 2. Коростелёв, Виктор Андреевич. Роль консалтинга в управлении бизнесом : Учеб. пособие. К., 2004. 249 с. 3. Марченко, Ольга Сергіївна. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем . Х.: Право, 2008. 279 с. 4. Бутко М. П. Консалтингове забезпечення процесів інноваційноінвестиційного розвитку :

	монографія . Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. 249 с.
Семінарське заняття (4 год.): 1. Сутність та елементи кадрової політики консультаційної фірми 2. Вимоги до консультантів 3. Стримувальні фактори кар'єрного зростання. 4. Організація маркетингової діяльності та методи просування консультаційних послуг. 5. Реклама консалтингових послуг 6. Цінова політика консалтингових фірм 7. Бренди в консалтинговій діяльності	1. Князь С. В. Управлінський консалтинг : навч. посіб. для студ. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2009. 155 с. 2. Коростелєв, Виктор Андреевич. Роль консалтинга в управленні бізнесом : Учеб. пособие. К., 2004. 249 с. 3. Марченко, Ольга Сергіївна. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем . Х.: Право, 2008. 279 с. 4. Бутко М. П. Консалтингове забезпечення процесів інноваційноінвестиційного розвитку : монографія . Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. 249 с.
Завдання для самостійної роботи: 1. Основні фактори, що впливають на побудову кадрової політики консалтингової фірми. 2. Визначіть необхідність кадрової політики консультаційної фірми. 3. Проблеми пошуку, наймання та професійної відповідності вітчизняних консультантів. Особливості організації праці консультантів. 4. Охарактеризувати особливості просування консалтингових продуктів на ринку України. 5. Змоделювати оптимальний профіль маркетингової стратегії консультаційної фірми. <i>Визначення понять:</i> маркетинг консалтингових послуг, фіксована оплата, бренд, кадрова політика, партнер.	1. Коростельов В.А. Управлінське консультування. Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. 104с. 2. Хміль Ф. І. Управлінський консалтинг: навчальний посібник. К. : Академвидав, 2008. 240 с. 3. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование: учебное пособие. К.: Кондор, 2009 272 с. 4. Бутко М. П. Консалтингове забезпечення процесів інноваційноінвестиційного розвитку : монографія. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. 249 с. 5. Чайка І. П. Маркетинг консалтингових послуг на підприємствах : монографія . Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 150 с.

Тема 3. Організація та управління консалтинговим бізнесом

Перелік питань/завдань, що вносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (2 год.): 1. Організаційно-правові форми консалтингового бізнесу 2. Структура управління консалтингових фірм 3. Стратегія консультаційної фірми	1. Антошкіна Л. І. Управлінське консультування : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Донецьк: Юго-Восток, 2008. 155 с. 2. Гонtareва І. В. Управління консалтинговою діяльністю : конспект лекцій. Х.: Вид-во ХНЕУ, 2010. 3. Князь С. В. Управлінський консалтинг :

	<p>навч. посіб. для студ. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2009. 155 с.</p> <p>4. Марченко, Ольга Сергіївна. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем : екон.-теорет. аналіз. Х.: Право, 2008. 279 с.</p>
<p>Семінарське заняття (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Організаційно-правові форми консалтингового бізнесу 2. Структура управління консалтингових фірм 3. Стратегія консультаційної фірми 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Антошкіна Л. І. Управлінське консультування : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Донецьк: Юго-Восток, 2008. 155 с. 2. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю : конспект лекцій. Х.: Вид-во ХНЕУ, 2010. 3. Князь С. В. Управлінський консалтинг : навч. посіб. для студ. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2009. 155 с. 4. Марченко, Ольга Сергіївна. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем : екон.-теорет. аналіз. Х.: Право, 2008. 279 с.
<p>Завдання для самостійної роботи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Охарактеризуйте підготовчий етап консультаційного процесу. 2. Процес налагодження контакту: консультант - клієнт. 3. Визначте труднощі при самостійному вирішенні проблем без послуг консультанта. 4. Які переваги при залученні зовнішнього консультування? 5. Дайте характеристику першої зустрічі з клієнтом та її мета. 6. Моделі консультування 7. Поведінкові ролі та стратегії роботи з клієнтами. 8. Критерії вибору консультанта 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Марченко, Ольга Сергіївна. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем : екон.-теорет. аналіз. – Х.: Право, 2008. 279 с. 2. Хміль Ф. І. Управлінський консалтинг: навчальний посібник. К. : Академвидав, 2008. 240 с. 3. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование: учебное пособие . К.: Кондор, 2009 272 с. 4. Економіка. Менеджмент. Бізнес.URL: http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb

Тема 4. Складові консультаційного процесу.

Перелік питань/завдань, що вносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (4 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зміст та послідовність консультаційного процесу. 2. Застосування у консультуванні проектного підходу 3. Організація виконання консалтингового проекту 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності : Навч. посіб. / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. 241 с. 2. Коростелёв, Виктор Андреевич. Роль консалтинга в управлении бизнесом : Учеб. пособие. К., 2004. 249 с. 3. Марченко, Ольга Сергіївна. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем : екон.-теорет. аналіз. Х.:

	<p>Право, 2008. 279 с.</p> <p>4. Єльнікова Г. В. Управлінське консультування : навч.-метод. комплекс. К.: УМО АПН України, 2009. 27 с.</p>
<p>Семінарське заняття (4год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зміст та послідовність консультаційного процесу. 2. Застосування у консультуванні проектного підходу 3. Організація виконання консалтингового проекту 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності : Навч. посіб. / Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. 241 с. 2. Коростелёв, Виктор Андреевич. Роль консалтинга в управленні бізнесом : Учеб. пособие. К., 2004. 249 с. 3. Марченко, Ольга Сергіївна. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем : екон.-теорет. аналіз. Х.: Право, 2008. 279 с. 4. Єльнікова Г. В. Управлінське консультування : навч.-метод. комплекс. К.: УМО АПН України, 2009. 27 с.
<p>Завдання для самостійної роботи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Назвати основні джерела інформації, які використовує консультант для вирішення проблем клієнтської організації. 2. Визначити існуючі зовнішні друковані матеріали в якості джерел інформації та охарактеризувати їх. 3. Пояснити особливості оформлення консультаційної пропозиції. 4. Визначити відмінності в достовірності внутрішньої та зовнішньої інформації. 5. Пояснити відмінності діагнозу проблеми від попереднього діагнозу. <p><i>Визначення понять:</i> консультант внутрішній, консультант зовнішній, консалтинг, фінансове консультування, суб'єкти консультаційної діяльності.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю : конспект лекцій. Х.: Вид-во ХНЕУ, 2010. 2. Марченко, Ольга Сергіївна. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем : екон.-теорет. аналіз. Х.: Право, 2008. 279 с. 3. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование: учебное пособие . К.: Кондор, 2009 272 с. 4. Долинская Р. Г. Контроллинг в действии : учебное пособие. Х. : ИД "ИНЖЭК", 2008. 472 с. 5. Консалтинг в Україні. URL: http://consulting-ua.com . 6. Консультант приватного підприємця . URL: http://kchp.com .

Тема 5. Ризик у консультаційній діяльності.

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Актуальність, поняття та основні види ризиків у консультуванні та їхні наслідки 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю : конспект лекцій. Х.: Вид-во ХНЕУ, 2010. 2. Коростелёв, Виктор Андреевич. Роль консалтинга в управленні бізнесом : Учеб.

<ol style="list-style-type: none"> 2. Ризик незабезпечення належної якості виконання проекту 3. Ризик порушення термінів виконання робіт 4. Ризик недодержання бюджету проекту 	<p>посobie. К., 2004. 249 с.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Коростельов В.А. Управлінське консультування. Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. 104с. 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.
<p>Семінарське заняття (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Актуальність, поняття та основні види ризиків у консультуванні та їхні наслідки 2. Ризик незабезпечення належної якості виконання проекту 3. Ризик порушення термінів виконання робіт 4. Ризик недодержання бюджету проекту 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю : конспект лекцій. Х.: Вид-во ХНЕУ, 2010. 2. Коростелёв, Виктор Андреевич. Роль консалтинга в управленні бізнесом : Учеб. пособие. К., 2004. 249 с. 3. Коростельов В.А. Управлінське консультування. Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. 104с. 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.
<p>Завдання для самостійної роботи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Актуальність, поняття та основні види ризиків у консультуванні та їхні наслідки 6. Ризик незабезпечення належної якості виконання проекту 7. Ризик порушення термінів виконання робіт 8. Ризик недодержання бюджету проекту 9. Заходи щодо обмеження ризиків <p><i>Визначення понять:</i> аудиторський ризик, ризик законодавчих змін, трансфертний ризик, галузевий ризик, інфляційний ризик, валютний ризик.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Коростелёв, Виктор Андреевич. Роль консалтинга в управленні бізнесом : Учеб. пособие. К., 2004. 249 с. 2. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності : Навч. посіб. К., 2000. 241 с. 3. Панков В. А. Контролінг і бюджетування фінансово-господарської діяльності підприємства : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів .К. : Центр учбової літератури, 2007. 112 с. 4. Економіка. Фінанси. Право. URL: http://efp.in.ua . 5. Финансовый директор. URL: www.fin2top.com .

Тема 6. Консультування на ринку фінансових послуг.

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Загальна характеристика стану фінансового консультування 2. Консультаційні послуги у фінансовій сфері 3. Розробка та проведення презентацій 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю : конспект лекцій. Х.: Вид-во ХНЕУ, 2010. 2. Коростельов В.А. Управлінське консультування. Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. 104с. 3. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование: учебное пособие . К.: Кондор, 2009 272 с. 4. Бутко М. П. Консалтингове забезпечення процесів інноваційно інвестиційного розвитку : монографія . Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. 249 с.
<p>Семінарське заняття (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Загальна характеристика стану фінансового консультування 2. Консультаційні послуги у фінансовій сфері 3. Розробка та проведення презентацій 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю : конспект лекцій. Х.: Вид-во ХНЕУ, 2010. 2. Коростельов В.А. Управлінське консультування. Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. 104с. 3. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование: учебное пособие . К.: Кондор, 2009 272 с. 4. Бутко М. П. Консалтингове забезпечення процесів інноваційно інвестиційного розвитку : монографія . Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. 249 с.
<p>Завдання для самостійної роботи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сформулювати визначення поняття презентації результатів консультування. 2. Навести перелік основних заборон при розробці та проведенні презентації консультаційних рекомендацій. 3. Зобразити графічно схему проведення презентації. 4. Розкрити мету проведення основних видів презентації. 5. Перелічити ключові фактори, що допомагають утримати увагу співрозмовника. <p><i>Визначення понять:</i> менеджмент-консалтинг, консультаційна фірма, процес консультування.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Хміль Ф. І. Управлінський консалтинг: навчальний посібник. К. : Академвидав, 2008. 240 с. 2. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование: учебное пособие . К.: Кондор, 2009 272 с. 3. Долинская Р. Г. Контроллинг в действии : учебное пособие . Х. : ИД "ИНЖЭК", 2008. 472 с. 4. Чайка І. П. Маркетинг консалтингових послуг на підприємствах : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 150 с.

6. Політика курсу

Політика щодо відвідування навчальних занять

Згідно з «Положенням про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень студентів в умовах ЄКТС в ІДГУ» студенти мають обов'язково бути присутніми на

семінарських заняттях. Студент, який з поважних причин, підтверджених документально, не мав був відсутній на семінарському занятті, має право на відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання. Студент, який не використав надане йому право у встановлений термін або пропустив заняття без поважних причин, отримує за кожне пропущення заняття 0 балів. Студенти, які навчаються за індивідуальним графіком, мають в повному обсязі виконати додаткові індивідуальні завдання, попередньо узгодивши їх з викладачем. Присутність на модульній контрольній роботі є обов'язковою. У випадку відсутності студента на проміжному контролі з поважної причини, підтвердженої документально, йому призначається інша дата складання модульної контрольної роботи.

Політика академічної доброчесності

Студенти мають дотримуватись правил академічної доброчесності відповідно до «Кодексу академічної доброчесності ІДГУ». Наявність академічного плагіату в студентських доповідях є підставою для виставлення негативної оцінки. Списування студентів під час проведення модульної контрольної роботи є підставою для дострокового припинення її складання та виставлення негативної оцінки.

7. Проміжний і підсумковий контроль

Форма проміжного контролю

Зразок модульної контрольної роботи

Варіант № 1

1. Особливості, проблеми та перспективи розвитку консультаційного бізнесу в Україні
2. Застосування у консультуванні проектного підходу

Дати визначення наступним поняттям: консультаційна фірма, консалтингова послуга, кадрова політика Які переваги при залученні зовнішнього консультування?

Варіант № 2

1. Консалтингова послуга. Ринок консалтингових послуг
2. Цінова політика консалтингових фірм

Дати визначення наступним поняттям: консультант, консультаційний проект, партнер Визначте переваги вітчизняних консультантів.

Варіант № 3

1. Сутність та причини виникнення консультування
2. Структура управління консалтингових фірм

Дати визначення наступним поняттям: консультаційна діяльність, маркетинг консалтингових послуг, фінансове консультування

Охарактеризуйте особливості просування консалтингових продуктів на ринку України.

Форма підсумкового контролю залік

Залік виставляється на останньому семінарському занятті (результати поточного та проміжного контролю).

Перелік питань для самоконтролю:

1. Етапи маркетингу консалтингових послуг та їх зміст.
2. Стратегічний вибір консалтингової фірми.
3. Типи консалтингових продуктів.
4. Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій.
5. Використання експертизи під час аналізу проблем.
6. Погодинна оплата консалтингових послуг.
7. Експертна консультація, її характеристика та особливості.
8. Особливості товару «консалтингова послуга».

9. Види організаційно-правових форм консалтингових фірм.
10. Види винагород консультантів.
11. Методика визначення базових клієнтів консалтингової фірми.
12. Постачальники консалтингових послуг в Україні.
13. Організаційна структура філіалів консультаційної фірми.
14. Специфіка просунення консалтингових послуг в Україні.
15. Модель розробки рішення на основі концепції ідеальної системи.
16. Опір змінам при консультуванні.
17. Внутрішні та зовнішні джерела інформації в компанії.
18. Види консультаційних угод.
19. Методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень.
20. Взаємовідносини консультанта та клієнта.
21. Поняття консалтингової послуги.
22. Ієрархічні рівні та відповідні функції співробітників консалтингової фірми.
23. Система мотивації праці консультантів.
24. Ціноутворюючі фактори та принципи розрахунку ціни на консалтинговий продукт.
25. Характеристика моделей консультування.
26. Постачальники консалтингового продукту в Україні.
27. Управлінська ієрархія консалтингової фірми.
28. Підходи і критерії визначення величини винагород консультантів.
29. Становлення інституту консалтингу в світі.
30. Сегментація потенційних клієнтів консалтингової фірми.
31. Перспективи розвитку консультаційних організацій в Україні.
32. Особливості матричної структури консалтингової фірми.
33. Основні елементи кадрової політики.
34. Ціль та зміст цінової політики консалтингової фірми.
35. Форми оплати консалтингових послуг, їх переваги та недоліки з точки зору клієнта та консультантів.
36. Поведінкові ролі консультанта та робота з клієнтом.
37. Види консалтингових компаній.
38. Методичні підходи до розрахунку заробітку консультантів.
39. Структури управління консалтингових фірм та їх застосування.
40. Схема проведення презентації.
41. Методика визначення базових клієнтів консалтингової фірми.
42. Види і завдання кадрової політики.
43. Мета та етапи розробки консультаційних рекомендацій.
44. Ціноутворюючі фактори та принципи розрахунку ціни на консалтинговий продукт.
45. Основні етапи консультаційного процесу.
46. Зміст консультаційних пропозицій.
47. Алгоритм внесення змін в роботу організації.
48. Генезис консалтингу в Україні та світі.
49. Питання конфіденційності в консалтингу.
50. Поведінкові ролі консультанта та робота з клієнтом.

8. Критерії оцінювання результатів навчання

Шкала та схема формування підсумкової оцінки

Переведення підсумкового балу за 100-бальною шкалою оцінювання в підсумкову оцінку за традиційною шкалою

Переведення підсумкового балу за 100-бальною шкалою оцінювання в підсумкову оцінку за традиційною шкалою

Таблиця 1.

Підсумковий бал	Оцінка за традиційною шкалою
	залік
90-100	зараховано
89-70	
51-69	
26-50	не зараховано
1-25	

Підсумкова оцінка виставляється за результатами поточного та проміжного контролю. Під час поточного контролю оцінюються відповіді студента на семінарських заняттях та результати самостійної роботи. Нарахування балів за поточний контроль відбувається відповідно до «Положення про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень студентів в умовах ЄКТС в ІДГУ» http://idgu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/06/polozhennja_pro_porjadok_ocinjuvannja_rivnja_navchalnyh-dosjahren-zn-zminamy.pdf

Максимальна кількість балів	70 балів (поточний контроль) – середньозважений бал оцінок за відповіді на семінарських заняттях та виконання індивідуальних завдань, який переводиться у 100- бальну шкалу з ваговим коефіцієнтом.0,7	30 балів (проміжний контроль) – за результатами виконання модульної контрольної роботи
Мінімальний пороговий рівень	35 балів (поточний контроль)	16 балів (проміжний контроль)

Критерії оцінювання під час аудиторних занять

Досягнення студентів на семінарських заняттях, а також виконані ними індивідуальна та самостійна роботи оцінюються за шкалою від «0» до «5».

Таблиця 2

Критерії оцінювання навчальних досягнень студентів на семінарських заняттях

Оцінка	Критерії оцінювання навчальних досягнень
5 балів	Оцінюється робота студента, який у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки.
4 бали	Оцінюється робота студента, який достатньо повно володіє

	навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією. Але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.
3 бали	Оцінюється робота студента, який відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, записує основні формули, рівняння, закони. Однак не здатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки.
2 бали	Оцінюється робота студента, який достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно, поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань.
1 бал	Оцінюється робота студента, який не в змозі викласти зміст більшості питань теми та курсу, володіє навчальним матеріалом на рівні розпізнавання явищ, допускає істотні помилки, відповідає на запитання, що потребують однослівної відповіді.
0 балів	Оцінюється робота студента, який не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його висвітлити, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

Критерії оцінювання індивідуальних завдань

Максимальна кількість балів за виконання будь-якого з видів індивідуальних завдань складає 5 балів.

Критеріями оцінювання роботи з усними джерелами є здатність студента збирати джерельну інформацію та критично її опрацювати. Оцінювання доповіді (реферату) здійснюється за такими критеріями: самостійність та оригінальність дослідження, виконання поставлених автором завдань, здатність здійснювати узагальнення на основі опрацювання теоретичного матеріалу та відсутність помилок при оформленні цитування й посилань на джерела.

Індивідуальне завдання є обов'язковим для виконання та передбачає написання реферату на одну із запропонованих тем. Разом з тим у 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.

Тематика рефератів:

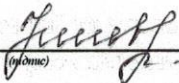
1. Бізнес-планування як вид консалтингу
2. Основи професіоналізму у консультуванні
3. Сутність консалтингу: характерні прикмети
4. Еволюція консалтингу у західних країнах.
5. Ринок консалтингових послуг за кордоном
6. Причини потреб у послугах консультантів
7. Етичні проблеми консультування

8. Консалтинговий проект: постановка діагнозу
9. Структура консультаційної служби: консалтингові компанії
10. Стратегія консалтингових компаній
11. Українські асоціації консультантів
12. Маркетинг у сфері консалтингу.
13. Ціноутворення консалтингових послуг
14. Мотивація та винагорода у консалтинговій фірмі
15. Фінансове планування в консалтингових компаніях
16. Консультування та зміни в організації: причини опору змінам
17. Менеджмент-консалтинг і основні етапи його розвитку.
18. Консультаційні пропозиції та угода на консультування
19. Оцінка ефективності та результативності консультування.
20. Перспективи розвитку консультаційних організацій в Україні.
21. Специфіка просунення консалтингових послуг в Україні.
22. Генезис консалтингу в Україні та світі.

Критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Оцінювання проміжного контролю здійснюється за шкалою від «0» до «30». Загальна оцінка за модульну контрольну роботу є сумою балів за розгляд управлінської ситуації (0-5 балів) та за виконання тестових завдань (0-25) балів.

Викладач

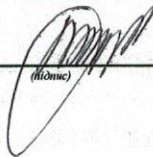

(підпис)

Шевченко-Перепьолкіна Р.І.

(підпис)

Затверджено на засіданні кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю протокол № 7 від «26» 12 2019 р.

Завідувач кафедри


(підпис)

Сорока Л.М.

(підпис)