

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО

Факультет економіки та бізнесу
Кафедра менеджменту

Силабус
Дисципліни «ОСНОВИ КОНСАЛТИНГУ»

Викладач **к.е.н., доц. Н.В. Сурженко**
<http://feb.tsatu.edu.ua/teacher/surzhenko-nonna-viktorivna/>

Загальний опис навчальної дисципліни

Метою вивчення дисципліни є набуття у здобувачів вищої освіти освітнього ступеня бакалавра загальних та фахових компетентностей щодо суті принципів і положень консультування з управління та організаційного розвитку, оволодіння методами діагностики проблем організації і способами залучення людей до процесів змін.

Завдання дисципліни полягає у формуванні системи теоретико-методологічних знань із сутності та змісту консалтингової діяльності та її необхідності для сфери менеджменту організацій, знань щодо умов і чинників успішного управлінського консультування, усвідомлення підходів і методів надання консалтингових управлінських послуг, розвиток здібностей і набуття навичок підготовки і проведення консалтингової управлінської діяльності.

Дисципліна спрямована на вивчення таких питань: узагальнення принципів і методів консультаційної діяльності, вивчення особливостей управлінських консультаційних послуг, дослідження етапів консультаційного процесу, розгляд аспектів професійної етики консультанта та специфіки формування консультаційної фірми та взагалі менеджмент-консалтингу як інноваційного виду підприємництва в нашій країні.

Політика курсу. Для забезпечення високої якості знань необхідно виконувати наступні умови: не пропускати навчальні заняття й не спізнюватися на них; систематично брати активну участь у освітньому процесі; чітко й вчасно виконувати навчальні завдання; брати активну участь у науково-дослідній роботі студентів; виключати мобільний телефон під час занять і під час контролю знань; вчасно виконувати і здавати завдання для самостійної роботи; відпрацьовувати пропущені заняття; дотримуватись академічної доброчесності.

Орієнтовний перелік тем лекцій

1. Консалтингова діяльність та ринок консалтингових послуг.
2. Види, методологічні підходи та форми консультування.
3. Організація, функціонування та управління.
4. Складові консультаційного процесу.
5. Побудова стосунків консультанта з клієнтом.
6. Маркетинг консалтингових послуг.

7. Кадрова політика консалтингової фірми.
8. Ризик у консультаційній діяльності.
9. Консультування на ринку фінансових послуг.
10. Основи професіоналізму (фаховості) у консультуванні.

Орієнтовний перелік тем практичних занять

1. Консультаційна діяльність, види й особливості консультаційних послуг.
2. Місія, цілі і завдання управлінського консультування.
3. Консультування внутрішнє і зовнішнє.
4. Основні методологічні підходи: експертне, проектне і процесне консультування.
5. Основні етапи консультаційного процесу, завдання консультанта на кожному етапі.
6. Технічне завдання консультанту.
7. Типи організаційної патології і методи її виявлення.
8. Технології консультування.
9. Методичний інструментарій консультування.
10. Класифікація методів консультування.
11. Методи управлінського консультування, спрямовані на командоутворення, управління конфліктними ситуаціями.
12. Якість, результативність і ефективність консультаційних послуг.
13. Стосунки «консультант-клієнт».
14. Професійна етика консультантів.
15. Труднощі у роботі консультантів.
16. Побудова структури консультаційної фірми і специфіка менеджмент-консалтингу як виду підприємництва.
17. Ціноутворення на консультаційні послуги і форми оплати праці консультантів.

Перелік рекомендованої літератури

1. Верба Т. І. Організація консалтингової діяльності / Т. І. Верба. – К. : КНЕУ, 2000. – 134 с.
2. Вуд Д. Посібник з консалтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uamc.com.ua>
3. Кальна-Дубінюк Т.П. ПР-консалтинг. Навч. посіб. / Т. П. Кальна-Дубінюк, Р.Ш. Буряк, Л. М. Серєда – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2014.–203 с.
4. Консалтинг по-українськи [Електронний ресурс] // Фінансовий директор. – 2008. –№ 3. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/consulting/cons060.html>
5. Основи аграрного консалтингу.: Підручник / М.Ф.Кропивко, Т.П.Кальна- Дубінюк, М.Ф.Безкровний, І.М.Криворучко . – К.Освітня книга, 2006. – 224 с.