

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

Факультет економіки та бізнесу
Кафедра економіки і бізнесу

СИЛАБУС

з навчальної дисципліни
«ОСНОВИ КОНСАЛТИНГУ»

<https://op.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=1971>

Викладач д.е.н., професор Тетяна ЯВОРСЬКА

<http://feb.tsatu.edu.ua/teacher/yavorska-tetyana-ivanivna/>

Кількість кредитів 3

Загальна кількість годин 90

Загальний опис навчальної дисципліни

Анотація курсу. Сучасний консалтинг є синтезом професійної та комерційної діяльності, який передбачає освоєння методології успішного процесу консультування. Провідна роль консалтингу пов'язана із сутністю інтелектуального продукту, який створюють консалтингові компанії для організацій-клієнтів з метою посилення їхніх конкурентних переваг. Це сприяє мобілізації потенціалу та використанню наявних можливостей підвищення ефективності бізнесу. Стрімке зростання кількості консалтингових організацій та широти спектра їхніх продуктів висуває особливі вимоги до якості послуг, вимагає чіткого визначення меж професії консультанта. У сучасних умовах підвищення професіоналізму та якості послуг стають визначальним завданням консультаційного ринку. Лише завдяки високому професійному рівню і постійним зусиллям, спрямованим на його підвищення, консультант в змозі ефективно використати зростання попиту на консультаційні послуги. Дисципліна зорієнтована на вивчення таких питань, як: консалтингова діяльність та ринок консалтингових послуг; консалтингова діяльність, як професійна підтримка бізнесу; процес консалтингової діяльності; методи здійснення консалтингових дій; управління консалтинговою організацією; кадрова та маркетингова політика консалтингової фірми; оформлення консультант-клієнтського співробітництва та врахування ризиків.

Метою вивчення дисципліни є донесення до здобувачів особливостей організаційно-економічного механізму функціонування специфічного виду підприємства – консалтингової фірми, її поведінки на ринку свого продукту, а також універсальних принципів та інструментарію консультаційного процесу.

Завдання дисципліни спрямовані на отримання здобувачами теоретичних знань і практичних навичок, їхнє застосування в майбутній фаховій діяльності для виявлення та оцінки проблем і потенційних можливостей підвищення ефективності функціонування клієнтів консалтингових фірм та забезпечення прибутковості консультаційного бізнесу.

Результати навчання (компетентності)

Компетентності, які студент набуває в результаті вивчення дисципліни

Спеціальність	Загальні компетентності (ЗК)	Спеціальні (фахові) компетентності (СК)	Результати навчання (РН)
076 «Підприємництво та торгівля»	ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово ЗК 4. Здатність спілкуватися іноземною мовою ЗК 7. Здатність працювати в команді ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.	СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності. СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур. СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур. СК 9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких і торговельних структур.	РН 3. Мати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами. РН 5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі. РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей. РН 11. Мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері підприємництва і торгівлі, необхідні для подальшого використання на практиці. РН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур. РН 17. Вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Орієнтовний перелік тем лекцій

1. Консалтингова діяльність та ринок консалтингових послуг.
2. Консалтингова діяльність, як професійна підтримка бізнесу.
3. Процес консалтингової діяльності.
4. Методи здійснення консалтингових дій.
5. Управління консалтинговою організацією.
6. Кадрова політика консалтингової фірми.
7. Маркетинг консалтингових послуг.
8. Оформлення консультант-клієнтського співробітництва.
9. Аналіз та формулювання проблем.
10. Ризик у консультаційній діяльності.

Орієнтовний перелік тем практичних занять

1. Консалтингова діяльність, види і особливості консультаційних послуг.
2. Консалтинг, як форма та професійна підтримка бізнесу.
3. Процес консалтингової діяльності.
4. Застосування методів в консалтинговій діяльності.
5. Порядок управління консалтинговою організацією.
6. Організаційна мотивація.
7. Організація маркетингової діяльності консультаційних фірм.
8. Порядок оформлення консалтинг-клієнтського співробітництва.
9. Проведення аналізу та формулювання проблем у процесі консультування.
10. Технології консультування.

Політика курсу

- ✓ Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання та значною мірою залежить від його систематичності та виконання завдань на освітньому порталі ТДАТУ. За пропуски занять без поважної причини здобувач вищої освіти буде неатестований з даної дисципліни. Усі пропущені заняття мають бути відпрацьовані під час консультацій або на освітньому порталі університету.
- ✓ Навчання відбувається в online- формі на освітньому порталі ТДАТУ з використанням системи Moodle або за посередництва інших інформаційно-комунікаційних платформ чи технологій за погодженням із викладачем курсу.
- ✓ Списування під час виконання контрольних заходів, модульних контролів та екзамену заборонені, зокрема із використанням мобільних гаджетів, комунікаційних засобів тощо.
- ✓ Презентації та виступи мають бути авторськими (оригінальними).
- ✓ Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися академічної етики: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, дбайливо ставитись до обладнання та книжкового фонду ТДАТУ, виконувати графік освітнього процесу.

Рекомендована література

1. Бай С. І., Миколайчук І. П., Ціпуринда В.С. Консалтинг : навч. посіб. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 432 с.
2. Гонтарева І. В. Консалтингові послуги в сфері підприємництва. Харків : Вид. ХНЕУ. 2016. 136 с.
3. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019. 204 с.
4. Соколенко В. А., Лінькова О. Ю. Основи управлінського консультування : навч.-метод. посіб. Харків : НТУ «ХП», 2018. 216 с.

Гарант освітньої програми



Лариса БОЛТЯНСЬКА