

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО
Кафедра економіки і бізнесу**

ПОГОДЖЕНО

Гарант ОПП «Підприємництво та
бізнес-технології»

доцент Лариса БОЛТЯНСЬКА
«10» серпня 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки і бізнесу

доцент  Лариса БОЛТЯНСЬКА
«11» серпня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Основи консалтингу»

для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр»
зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»
за ОПП «Підприємництво та бізнес-технології»
(на основі повної загальної середньої освіти)
факультет економіки та бізнесу

2025– 2026 рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Основи консалтингу» для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» за ОПП «Підприємництво та бізнес-технології» (на основі повної загальної середньої освіти). Запоріжжя, ТДАТУ. 12 с.

Розробник: д.е.н., професор Тетяна ЯВОРСЬКА

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економіки і бізнесу

Протокол № 1 від «11» серпня 2025 року

Завідувач кафедри економіки і бізнесу

к.е.н., доцент



Лариса БОЛТЯНСЬКА

1 ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		<u>денна форма навчання</u> (денна або заочна)	
Кількість кредитів - 4	Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»	<u>Обов'язкова</u> (нормативна або вибіркова)	
Загальна кількість годин – 120 годин	Спеціальність: 076 «Підприємництво та торгівля»	Курс	Семестр
Змістових модулів – 2		2-й	4-й
Тижневе навантаження: - аудиторних занять 4 год. - самостійна робота студента 8 год.	Ступінь вищої освіти: <u>«Бакалавр»</u>	Вид занять	Кількість годин
		Лекції	<u>20 год.</u>
		Лабораторні заняття	-
		Практичні заняття	<u>20 год.</u>
		Семінарські заняття	-
		Самостійна робота	<u>80 год.</u>
		Форма контролю: <u>екзамен</u>	

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета викладання дисципліни “Основи консалтингу” полягає у вивченні студентами основних принципів і положень консультування з управління та організаційного розвитку, оволодіння методами діагностики проблем організації і способами залучення людей до процесів змін.

Завданнями викладання дисципліни є сприяння розумінню сутності та змісту консалтингової діяльності та її місця і ролі в системі якостей управлінського консультанта, формування знань щодо умов і чинників успішного консультування.

Результати навчання (з урахуванням soft skills).

Інтегральна компетентність. Здатність розв’язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької та торговельної діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

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.

Спеціальні (фахові) компетентності:

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.

Програмні результати навчання:

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

Soft skills:

- комунікативні навички: використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей та способів вирішення проблем клієнтської організації шляхом впровадження процесу консалтингової діяльності.
- уміння виступати привселюдно: навички, необхідні для виступів на публіці та доведення своєї думки до соціуму; проводити презентації отриманих результатів.
- здатність об'єктивно оцінювати організацію консалтингової діяльності у сучасних умовах, уміння визначати необхідні методи консультування та їх застосування, вміти подати інформацію та переконати керівництво клієнтської організації у творчому підході до процесу консультування.
- усвідомлення підходів і методів надання консалтингових послуг, розвиток здібностей і набуття навичок підготовки до проведення консалтингової діяльності.

Міждисциплінарні зв'язки з урахуванням структурно-логічної схеми ОПП «Підприємництво та бізнес-технології»

Перелік навчальних дисциплін, знання з яких потрібні для вивчення освітньої компоненти «Основи консалтингу»: «Дослідження ринку», «Економіка підприємства», «Соціальне підприємництво та соціальна відповідальність».

Перелік навчальних дисциплін, вивчення яких у подальшому базується на матеріалі освітньої компоненти «Основи консалтингу»: «Торговельне підприємництво». ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА МЕТОДОЛОГІЯ КОНСАЛТИНГУ

ТЕМА 1. Консалтингова діяльність та ринок консалтингових послуг

Сутність, ключові поняття та причини виникнення консультування. Консалтингова послуга. Ринок консалтингових послуг. Особливості становлення, перешкоди та перспективи розвитку консультаційного бізнесу в Україні

ТЕМА 2. Консалтингова діяльність, як професійна підтримка бізнесу

Поняття консультанта та клієнта. Критерії професійності консультанта. Внутрішні та зовнішні консультанти. Професійна етика в консультаційній діяльності. Аналіз проблем клієнтської організації. Основні причини звернення клієнтської організації до консультантів.

ТЕМА 3. Процес консалтингової діяльності

Поняття процесу управлінського консультування. Організація процесу

управлінського консультування та їх характеристика. Стадії і етапи управлінського консультування.

ТЕМА 4. Методи здійснення консалтингових дій

Основні визначення методу консультування та їх класифікація. Методи роботи консультантів під час виконання консультаційного проекту. Методи активізації творчого мислення. Методи тестування, тренінгу та проведення ділових ігор.

ТЕМА 5. Управління консалтинговою організацією

Організаційно- правові форми консалтингового бізнесу. Створення консультаційної організації. Типи організаційних структур консультаційних організацій. Економіка та стратегія консультаційної організації. Професійний та комерційний аспект стратегічного розвитку консалтингової фірми. Сертифікація та ліцензування консультаційної діяльності.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2 ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ТЕМА 6. Кадрова політика консалтингової фірми

Сутність та елементи кадрової політики консультаційної фірми. Вимоги до консультантів. Стимувальні фактори кар'єрного зростання.

ТЕМА 7. Маркетинг консалтингових послуг

Організація маркетингової діяльності та методи просування консультаційних послуг. Реклама консалтингових послуг. Цінова політика консалтингових фірм. Бренди в консалтинговій діяльності

ТЕМА 8. Оформлення консультант-клієнтського співробітництва

Форми, структура та зміст договорів на консультаційні послуги. Принципи організації консультант-клієнтських відносин. Характеристика експертного, діагностичного, навчального та інтегративного консультування, організація виконання консультаційних робіт. Зміст кінцевого консультаційного звіту.

ТЕМА 9. Аналіз та формулювання проблем

Системний підхід до рішення управлінських проблем. Збір і аналіз даних на об'єкті консультування. Методи розробки пропозицій, оцінки якості консультаційних послуг. Оцінка результатів консультування.

ТЕМА 10. Ризик у консультаційній діяльності

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

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Номер тижня	Вид занять	Тема заняття або завдання на самостійну роботу	Кількість				балів
			годин				
			лк	лаб	сем. (пр.)	СРС	
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА МЕТОДОЛОГІЯ КОНСАЛТИНГУ							
1	Лекція 1	Консалтингова діяльність та ринок консалтингових послуг	2				
	Практичне заняття 1	Консалтингова діяльність, види і особливості консультаційних послуг			2		3
	Самостійна робота 1	Робота на освітньому порталі				6	2
2	Лекція 2	Консалтингова діяльність, як професійна підтримка бізнесу	2				
	Практичне заняття 2	Консалтинг, як форма та професійна підтримка бізнесу			2		3
	Самостійна робота 2	Робота на освітньому порталі				6	2
3	Лекція 3	Процес консалтингової діяльності	2				
	Практичне заняття 3	Процес консалтингової діяльності			2		3
	Самостійна робота 3	Робота на освітньому порталі				6	2
4	Лекція 4	Методи здійснення консалтингових дій	2				
	Практичне заняття 4	Застосування методів у консалтинговій діяльності			2		3
	Самостійна робота 4	Робота на освітньому порталі				6	2
5	Лекція 5	Управління консалтинговою організацією	2				
	Практичне заняття 5	Порядок управління консалтинговою організацією			2		3
	Самостійна робота 5	Робота на освітньому порталі				6	2
6-7	Самостійна робота	Підготовка до написання ПМК I				10	
	ПМК 1	Підсумковий контроль за змістовий модуль 1					10
Всього за змістовий модуль 1 - 60 год.			10	-	10	40	35
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Економіка та організація консалтингової діяльності							
8	Лекція 6	Кадрова політика консалтингової фірми	2				
	Практичне заняття 6	Організаційна мотивація			2		3

	Самостійна робота 6	Робота на освітньому порталі				6	2
9	Лекція 7	Маркетинг консалтингових послуг	2				
	Практичне заняття 7	Організація маркетингової діяльності консультаційних фірм			2		2
	Самостійна робота 7	Робота на освітньому порталі				6	2
10	Лекція 8	Оформлення консультант-клієнтського співробітництва	2				
	Практичне заняття 8	Порядок оформлення консультант-клієнтського співробітництва			2		2
	Самостійна робота 8	Робота на освітньому порталі				6	2
11	Лекція 9	Аналіз та формулювання проблем	2				
	Практичне заняття 9	Проведення аналізу та формулювання проблем у процесі консультування			2		2
	Самостійна робота 9	Робота на освітньому порталі				6	2
12	Лекція 10	Ризик у консультаційній діяльності	2				
	Практичне заняття 10	Технології консультування			2		2
	Самостійна робота 10	Робота на освітньому порталі				6	2
13-14	Самостійна робота	Підготовка до написання ПМК 2				10	
	ПМК 2	Підсумковий контроль за змістовий модуль 2					10
Всього за змістовий модуль 2 – 60 год.			10		10	40	35
Екзамен			х	х	х	х	30
Всього з навчальної дисципліни - 120 год.			20		20	80	100

5. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА ПІДСУМКОВИЙ МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ № 1

6. Сутність, ключові поняття та причини виникнення консультування.
7. Консалтингова послуга. Ринок консалтингових послуг.
8. Поняття консультаційної діяльності та консультаційної послуги. Види консультаційних послуг.
9. Особливості становлення, перешкоди та перспективи розвитку консультаційного бізнесу в Україні.
10. Характеристика українських консультаційних організацій. Попит та пропозиція на українському ринку консультаційних послуг.
11. Структура консультаційних послуг яка склалася на українському ринку.
12. Переваги та недоліки використання іноземних консультантів в Україні.
13. Види консультування.
14. Методологічні підходи та форми консультування.
15. Поняття консультанта та клієнта. Критерії професійності консультанта.
16. Професійна етика в консультаційній діяльності.
17. Аналіз проблем клієнтської організації. Основні причини звернення клієнтської організації до консультантів. Обґрунтування рішення про запрошення консультантів.
18. Поняття процесу управлінського консультування.
19. Організація процесів управлінського консультування та їх характеристика.
20. Стадії і етапи управлінського консультування.
21. Методи активізації творчого мислення.
22. Методи тестування, тренінгу та проведення ділових ігор.
23. Метод нейролінгвістичного програмування.
24. Метод номінальних груп.
25. Метод організаційної самодіагностики.
26. Створення консультаційної організації. Економіка та стратегія консультаційної організації.
27. Типи організаційних структур консультаційних організацій.
28. Правове забезпечення діяльності консультаційної організації.
29. Сертифікація та ліцензування консультаційної діяльності.
30. Аудит, моніторинг та контроль за діяльністю консультаційної організації.

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА ПІДСУМКОВИЙ МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ №2

1. Підбір, навчання та оплата праці персоналу консультаційної організації.
2. Алгоритм пошуку консультаційної організації.
3. Технічне завдання консультанту. Аналіз пропозицій консультантів.
4. Форми, структура та зміст договорів на консультаційні послуги.
5. Принципи організації консультант-клієнтських відносин.
6. Реклама консалтингових послуг.
7. Цінова політика консалтингових фірм.
8. Бренди в консалтинговій діяльності.
9. Характеристика експертного, діагностичного, навчального та інтегративного консультування.
10. Організація виконання консультаційних робіт.
11. Зміст кінцевого консультаційного звіту.
12. Організаційна патологія. Організаційна діагностика.
13. Методи групової роботи. Міжгрупова робота в пошуках вирішення проблеми.
14. Системний підхід до вирішення управлінських проблем.
15. Збір і аналіз даних на об'єкті консультування.
16. Методи розробки пропозицій, оцінки якості консультаційних послуг.
17. Способи оцінки результатів консультування.
18. Економічний ефект від роботи консультанта.
19. Етапи управлінського консультування.
20. Звіт за результатами роботи консультанта.
21. Ділові послуги та їх функції.
22. Організація маркетингової діяльності та методи просування консультаційних послуг.
23. Реклама консалтингових послуг.
24. Цінова політика консалтингових фірм.
25. Бренди в консалтинговій діяльності.
26. Сутність та елементи кадрової політики консультаційної фірми.
27. Актуальність, поняття та основні види ризиків у консультуванні та їхні наслідки.
28. Ризик незабезпечення належної якості виконання проекту.
29. Ризик порушення термінів виконання робіт.
30. Ризик недодержання бюджету проекту.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Методи навчання, які використовуються в процесі проведення лекційних та практичних занять з навчальної дисципліни «Основи консалтингу»: лекції з використанням мультимедійних презентацій та проблемного викладання, робота в групах, розв'язування ситуаційних завдань.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Бай С. І., Миколайчук І. П., Ціпурина В.С. Консалтинг : навч. посіб. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 432 с.
2. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2019. 408 с.
3. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.
4. Гонtareва І. В. Консалтингові послуги в сфері підприємництва. Харків : Вид. ХНЕУ, 2016. 136 с.
5. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019. – 204 с.
6. Соколенко В. А., Лінькова О. Ю. Основи управлінського консультування : навч.-метод. посіб. / – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. 216 с.
7. Попова Н. В., Гурова К. Д. Управлінський консалтинг : навчальний посібник; 2-ге вид. Харків : Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016. 306 с.
8. Гонtareва І. В. Управління консалтинговою діяльністю [Текст] : конспект лекцій ; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : ХНЕУ, 2010. 134 с.
9. Robert A. Baron Essentials of entrepreneurship : evidence and practice [eBook]. – Cheltenham, UK : Edward Elgar, 2014.

Додаткова література

11. Кальна-Дубінюк Т. П. Управлінський консалтинг в сільському господарстві: монографія: Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2011. 352 с.
12. Консалтинг будущего : Экспресс-курс / [Карен Ли, Элейн Коул, Патрик Лавин и др.]; Под ред. К.Ли. М. : Изд.-торг. дом «Гранд» : Фаир-пресс, 2004. 252 с.
13. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І. Консалтинг – ефективний інструмент організації інноваційної політики підприємницької діяльності. Бізнес-навігатор. 2020. Вип. 3 (59) вересень 2020. С.119-124.
14. Стаднік Л.І., Шевченко А.О. Інноваційна цінова політика як елемент консалтингу в системі управління поведінкою споживачів. Економіка та держава. № 8. 2020. С. 66-70.
15. Стаднік Л. І., Шевченко А. О. Консалтингова діяльність у системі ф'ючерсної торгівлі як форма організації інноваційної товарної та цінової політики. Бізнес-інформ. № 8. 2020. С. 46-52.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Освітній портал ТДАТУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://op.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=94>
2. Наукова бібліотека ТДАТУ <http://www.tsatu.edu.ua/biblioteka/>
3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Сайт державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sta-sumy.gov.ua>
6. Офіційне інтернет-представництво Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/>.
7. Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua> .
8. Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>.
9. Інформаційно-пошукова правова система «Нормативні акти України (НАУ)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - <http://www.nau.ua>.