


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

Кафедра економіки і бізнесу

ПОГОДЖЕНО

Гарант ОПП «Публічне управління та адміністрування» доцент
Людмила ЄФІМЕНКО

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки і бізнесу
доцент  Лариса БОЛТЯНСЬКА
«30» серпня 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Основи консалтингу»

для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» зі спеціальності 281
«Публічне управління та адміністрування»
за ОПП «Публічне управління та адміністрування»
(на основі повної загальної середньої освіти
та ОКР «Молодший спеціаліст»
факультет економіки та бізнесу

2023– 2024 рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Основи консалтингу» для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» зі спеціальності 281 «Публічне управління та адміністрування» за ОПП «Публічне управління та адміністрування» (на основі повної загальної середньої освіти та ОКР «Молодший спеціаліст»). – Запоріжжя, ТДАТУ - 13 с.

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

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економіки і бізнесу

Протокол № 1 від «30» серпня 2023 року

Завідувач кафедри економіки і бізнесу

к.е.н., доцент  Лариса БОЛТЯНСЬКА

Схвалено методичною комісією факультету економіки та бізнесу зі спеціальності 281 «Публічне управління та адміністрування» за ОПП «Публічне управління та адміністрування» (на основі повної загальної середньої освіти та ОКР «Молодший спеціаліст»)

Протокол від «04» вересня 2023 року № 1

Голова, доц. _____ Юлія ВОРОНІНА

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 - 3 | Галузь знань 28 «Публічне управління та адміністрування» | <u>Вибіркова</u> | |
| Загальна кількість годин – 90 годин | Спеціальність: 281 «Публічне управління та адміністрування» | Курс | Семестр |
| Змістових модулів – 2 | | 2-й | 4-й |
| Тижневе навантаження: - аудиторних занять 4 год. - самостійна робота студента 3,5 год. | Ступінь вищої освіти: <u>«Бакалавр»</u> | Вид занять | Кількість годин |
| | | Лекції | <u>12 год.</u> |
| | | Лабораторні заняття | - |
| | | Практичні заняття | <u>36 год.</u> |
| | | Семінарські заняття | - |
| | | Самостійна робота | <u>42 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.

Завдання дисципліни спрямовані на отримання студентами теоретичних знань і практичних навичок щодо розуміння сутності та змісту консалтингової діяльності, їхнє застосування в майбутній фаховій діяльності для виявлення та оцінки проблем і потенційних можливостей підвищення ефективності функціонування клієнтів консалтингових фірм та забезпечення прибутковості консультативного бізнесу.

Зміст курсу – узагальнення принципів і методів консультативної діяльності, вивчення особливостей управлінських консультативних послуг, а також дослідження етапів консультативного процесу, розгляд аспектів професійної етики консультанта та специфіки формування консультативної фірми та взагалі менеджмент-консалтингу як інноваційного виду підприємництва в нашій країні.

У результаті вивчення дисципліни **студент повинен отримати знання** про поняття сучасного консалтингу та його еволюцію як підприємницької діяльності; основи управлінського консультування як елемента інфраструктури професійної підтримки бізнесу, його особливості та етапи становлення й розвитку; виникнення і сучасний стан вітчизняного консалтингу; головні етапи і особливості консалтингового процесу; роль консультанта в управлінському консультуванні; специфіку маркетингу консалтингових послуг; методи управлінського консультування; організаційні та психологічні аспекти управлінської консалтингової діяльності; основи планування та вдосконалення консультативної роботи в організації.

Студент повинен уміти: застосовувати у своїх практичних діях основні методологічні підходи (експертний, проектний і процесний) управлінського консультування, а також методи діагностування організаційних патологій і методи, спрямовані на командування та управління конфліктними ситуаціями; професійно розвивати та підтримувати на високому рівні консультант-клієнтські стосунки; притримуватися за будь-яких труднощів і обставин у своїй роботі професійної етики консультанта; застосовувати залежно від ситуації найбільш доцільні й ефективні стилі та методи роботи як управлінського та організаційного консультанта-універсала або консультанта-фахівця.

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 консультативного 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 консультативній 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 консультативного проекту. Методи активізації творчого мислення. Методи тестування, тренінгу та проведення ділових ігор.

ТЕМА 5. Управління консалтинговою організацією

Організаційно- правові форми консалтингового бізнесу. Створення консультативної організації. Типи організаційних структур консультативних організацій. Економіка та стратегія консультативної організації. Професійний та комерційний аспект стратегічного розвитку консалтингової фірми. Сертифікація та ліцензування консультативної 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. Стримувальні 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 и 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 | | | | |
| | | | лж | л аб | 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 | | 2 |
| | Самостійна робота 1 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| 2 | Практичне заняття 2 | Консалтингова діяльність, види і особливості консультаційних послуг | | | 2 | | 1 |
| | Самостійна робота 2 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| | Практичне заняття 3 | Консалтинг, як форма та професійна підтримка бізнесу | | | 2 | | 2 |
| | Самостійна робота 3 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 2 |
| 3 | Лекція 2 | Види, методологічні підходи та форми консультування | 2 | | | | |
| | Практичне заняття 4 | Консалтинг, як форма та професійна підтримка бізнесу | | | 2 | | 1 |
| | Самостійна робота 4 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| 4 | Практичне заняття 5 | Процес консалтингової діяльності | | | 2 | | 2 |
| | Самостійна робота 5 | Робота на освітньому порталі | | | | 2 | 1 |
| | Практичне заняття 6 | Порядок організації управлінського консультування | | | 2 | | 2 |
| | Самостійна робота 6 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| 5 | Лекція 3 | Організація, функціонування та управління консалтинговою фірмою | 2 | | | | |

| | | | | | | | |
|---|----------------------|--|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| | Практичне заняття 7 | Застосування методів консалтингової діяльності | | | 2 | | 1 |
| | Самостійна робота 7 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| 6 | Практичне заняття 8 | Застосування методів консалтингової діяльності | | | 2 | | 2 |
| | Самостійна робота 8 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| | Практичне заняття 9 | Порядок управління консалтинговою організацією | | | 2 | | 2 |
| | Самостійна робота 9 | Робота на освітньому порталі | | | | 2 | 2 |
| 7-8 | Самостійна робота | Підготовка до написання ПМК I | | | | 10 | |
| | ПМК 1 | Підсумковий контроль за змістовий модуль 1 | | | | | 10 |
| Всього за змістовий модуль 1 - 45 год. | | | 6 | - | 18 | 21 | 35 |
| ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Економіка та організація консалтингової діяльності | | | | | | | |
| 9 | Лекція 4 | Кадрова політика консалтингової фірми | 2 | | | | |
| | Практичне заняття 10 | Організаційна мотивація | | | 2 | | 2 |
| | Самостійна робота 10 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| 10 | Практичне заняття 11 | Організаційна мотивація | | | 2 | | 2 |
| | Самостійна робота 11 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| | Практичне заняття 12 | Організація маркетингової діяльності консультаційних фірм | | | 2 | | 2 |
| | Самостійна робота 12 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| 11 | Лекція 5 | Маркетинг консалтингових послуг | 2 | | | | |
| | Практичне заняття 13 | Організація маркетингової діяльності консультаційних фірм | | | 2 | | 1 |
| | Самостійна робота 13 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| 12 | Практичне заняття 14 | Порядок оформлення консалтинг-клієнтського співробітництва | | | 2 | | 2 |
| | Самостійна робота 14 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| | Практичне заняття 15 | Порядок оформлення консалтинг-клієнтського співробітництва | | | 2 | | 1 |

| | | | | | | | |
|--|-------------------------|---|-----------|----------|-----------|-----------|------------|
| | Самостійна робота 15 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| 13 | Лекція 6 | Ризик у консультаційній діяльності | 2 | | | | |
| | Практичне заняття 16 | Проведення аналізу та формулювання проблем у процесі управлінського консультування | | | 2 | | 2 |
| | Самостійна робота 16 | Робота на освітньому порталі | | | | 2 | 1 |
| | Практичне заняття 17 | Проведення аналізу та формулювання проблем у процесі управлінського консультування | | | 2 | | 1 |
| 14 | Самостійна робота 17 | Робота на освітньому порталі | | | | 1 | 1 |
| | Практичне заняття 18 | Ризик у консультаційній діяльності | | | 2 | | 2 |
| | Самостійна робота 18 | Робота на освітньому порталі | | | | 2 | 2 |
| 15-16 | Самостійна робота | Підготовка до написання ПМК 2 | | | | 10 | |
| | ПМК 2 | Підсумковий контроль за змістовий модуль 2 | | | | | |
| <i>Всього за змістовий модуль 2 – 45 год.</i> | | | 6 | | 18 | 21 | 35 |
| <i>Екзамен</i> | | | x | x | x | x | 30 |
| <i>Всього з навчальної дисципліни - 90 год.</i> | | | 12 | | 36 | 42 | 100 |

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

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

6. 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.

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Бай С. І., Миколайчук І. П., Ціпуринда 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. Гонтарева І. В. Консалтингові послуги в сфері підприємництва / І. В. Гонтарева. - Харків : Вид. ХНЕУ, 2016. - 136 с.
5. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. / О.С. Марченко. – Харків : Право, 2019. – 204 с.
6. Основи управлінського консультування : навч.-метод. посіб. / В. А. Соколенко, О. Ю. Лінькова. – Харків : НТУ «ХП», 2018. – 216 с.
7. Попова Н. В. Управлінський консалтинг : навчальний посібник / Н. В. Попова, К. Д. Гурова ; 2-ге вид. – Харків : Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016. – 306 с.
8. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю [Текст] : конспект лекцій / Гонтарева І. В. ; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : ХНЕУ, 2010. - 134 с.
9. Марченко О.С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019, 204 с.
10. Robert A. Baron Essentials of entrepreneurship : evidence and practice [eBook]. – Cheltenham, UK : Edward Elgar, 2014.

Додаткова література

11. Дудар Т. Г. Консалтинг в системі агробізнесу. Тернопіль: Економічна думка, 2003. 80 с.
12. Кальна-Дубінюк Т. П. Управлінський консалтинг в сільському господарстві: монографія / Кальна-Дубінюк Т. П. - Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2011. 352 с.
13. 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.
14. Організація інформаційно-консультаційного забезпечення АПК України / П. Т. Саблук, Б. К. Скирта, В. М. Скупий та ін.; За ред. П. Т. Саблука. Київ : ІАЕ УААН, 2003. 440 с.
15. 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.
16. 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.

17. 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.

18. Шмідт Р.М. Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України: В документах та матеріалах: вересень-грудень 2004, т.3. - Київ. Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України, 2004. 404 с.

7. 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>.