

**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»**

**<http://op.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=937>**

Викладач	д.е.н., професор Тетяна ЯВОРСЬКА <a href="http://feb.tsatu.edu.ua/teacher/yavorska-tetyana-ivanivna/">http://feb.tsatu.edu.ua/teacher/yavorska-tetyana-ivanivna/</a>
Кількість кредитів	5
Загальна кількість годин	150

**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 студентів 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 студентами 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 набере в результаті вивчення дисципліни

Спеціальність	Загальні компетентності (ЗК)	Спеціальні (фахові) компетентності (ФК)	Результати навчання (РН)
<p>Економіка ОПП «Економічний консалтинг та бізнес-економіка»</p>	<p>ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 9. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 11. Здатність приймати обґрунтовані рішення</p>	<p>ФК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях. ФК 5. Розуміння основних особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави. ФК 6. Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач. ФК 7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів. ФК 11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію. ФК 14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків. ФК 15. Здатність створювати та оцінювати моделі економічних процесів як аналітично так і з використанням універсальних програмних засобів і аналітичних платформ, що застосовуються для аналізу даних. ФК 17. Здатність до постановки задач кількісного аналізу та математичного моделювання процесів ринкової економіки.</p>	<p>РН5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади). РН11. Вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин. РН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати. РН18. Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність. РН19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.</p>

### **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. Порядок організації управлінського консультування.
4. Застосування методів в консалтинговій діяльності.
5. Порядок управління консалтинговою організацією.
6. Типи організаційної патології і методи її виявлення.
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**

11. 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 університеті. Через об'єктивні причини (наприклад, воєнні дії, карантин, хвороба, участь у конференції, науковому проєкті, міжнародному стажуванні) навчання може відбуватись в on-line формі на освітньому порталі ТДАТУ з використанням системи Moodle або за посередництва інших інформаційно-комунікаційних платформ чи технологій за погодженням із викладачем курсу.
12. Списування під час виконання контрольних заходів, модульних контролів та екзамену заборонені, зокрема із використанням мобільних гаджетів, комунікаційних засобів тощо.
13. Презентації та виступи мають бути авторськими (оригінальними).
14. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися академічної етики: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, дбайливо ставитись до обладнання та книжкового фонду ТДАТУ, дотримуватися графіку 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**

\_\_\_\_\_

(підпис)

**Оксана ЛИСАК**