



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки, менеджменту та
комерційної діяльності



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назва курсу	Консалтинг
Викладач 	Оксана СТОРОЖУК, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності
Контактний тел.	+38(099)404-70-90
E-mail:	oksana_storozhuk@ukr.net
Обсяг та ознаки дисципліни	Вибіркова дисципліна, змістових модулів – 2. Форма контролю: залік. Загальна кількість кредитів – 4, годин – 120, у т.ч. лекції – 28 годин, практичні заняття – 14 годин, самостійна робота – 78 годин. Формат: очний (offline / face to face) / дистанційний (online). Мова викладання: українська. Рік викладання – 2022.
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку, розміщеному в інформаційному ресурсі moodle.kntu.kr.ua; у режимі відеоконференцій Zoom, через електронну пошту, Viber, Telegram за домовленістю.
Пререквізити	Особливі вимоги відсутні

1. Мета і завдання дисципліни

Метою дисципліни «Консалтинг» формування у здобувачів вищої освіти комплексу знань про теорію, завдання і методи управлінського консультування, формування навичок роботи в команді, розвиток вмінь самостійного налізу у сфері консультаційної діяльності для планування і реалізації успішного бізнесу.

Завдання дисципліни «Консалтинг» спрямовані на формування у здобувачів знань, умінь та навичок щодо:

-набуття студентами комплексних знань щодо ефективного управлінського консультування та розгляд умов успішного консультування, формування здатності розуміння культурних і регіональних відмінностей в сфері застосування консультаційних послуг;

-усвідомлення технології надання послуг консультування;

-набуття навичок підготовки і проведення консультаційної діяльності.

2. Результати навчання

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач (ка) вищої освіти повинен

знати:

-теоретичні концепції консультування, сучасного інструментарію консультанта;

-функції управління, стадії управлінського циклу, типи управлінських рішень;

-механізм та основні процедури організаційного забезпечення консультування;

-джерела та основні параметри інформаційного забезпечення консультаційних послуг;

-зарубіжний досвід впровадження консультування.

вміти:

-окреслити сфери застосування контролінгу, його завдання і функції;

-аналізувати інформаційні потоки підприємства, встановлювати цілі консультування на рівнях входу і виходу інформації;

-оперувати системою методичних інструментів оперативного консультування: IT-консультування, ціноутворення, бюджетування, ABC-аналізу, SWOT-аналізу, STEP-аналізу, PESTEL-аналізу, оптимізації обсягу замовлень, аналізу точки беззбитковості, розрахунку суми покриття тощо.

набути соціальних навичок (soft-skills):

-здійснювати професійну комунікацію, ефективно пояснювати і презентувати матеріал;

-взаємодіяти в економічному середовищі.

3. Політика курсу та академічна доброчесність

Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлювати наслідки її порушення.

При організації освітнього процесу в Центральнотехнічному національному університеті здобувачі вищої освіти, викладачі та адміністрація діють відповідно до: Положення про організацію освітнього процесу; Положення про організацію вивчення вибіркового навчального дисциплін та формування індивідуального навчального плану ЗВО; Кодексу академічної доброчесності ЦНТУ.

4. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні та методичні засади організації консультаційних послуг.

Тема 1. Інститут консультування і ринок консультаційних послуг.

Сутність управлінського консультування. Консультаційна послуга як продукт підприємницької діяльності. Професійні і етичні вимоги до консультаційних організацій та їх працівників. Виникнення і становлення консультування у розвинутих країнах. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні.

Тема 2. Організація консультаційного процесу.

Просування консультаційних послуг до споживачів. Проблеми, які спонукають організації до використання консультаційних послуг. Організація просування та збуту консультаційних послуг. Моделі і способи консультування.

Тема 3. Методичний інструментарій консультанта.

Методи нагромадження інформації. Отримання інформації шляхом спостереження та вивчення документів. Отримання інформації шляхом анкетування. Отримання інформації методом фокус-груп. Отримання інформації методом Дельфі. Економічні методи аналізу інформації. Статистичні та економіко-математичні методи аналізу інформації. Аналіз фінансових коефіцієнтів.

Тема 4. Методи бізнес-аналізу, розробки та впровадження консультаційних послуг.

Методи інтелектуального аналізу даних. Матриця Бостонської консультативної групи. Аналіз ділового циклу, крива досвіду, метод аналізу «GAP». Аналіз «3Cs», метод «Lots», модель Мак-Кінсі «7S». Модель «4P», аналіз конкуренції за М. Портером, аналіз ринку. Аналіз беззбитковості. Аналіз SWOT. Метод парних порівнянь, метод «критичного випадку», ланцюжок формування цінностей. Графік прибутковості «Майсігми», аналіз життєвого циклу продукції. Функціонально-вартісний аналіз. Оперативні методи розв'язання проблем і розроблення нововведень та методи впровадження пропозицій консультанта.

Змістовий модуль 2. Практичний інструментарій реалізації консультаційних послуг.

Тема 5. Організаційна побудова і економічна діяльність консультаційних організацій.

Юридично-правове оформлення і організаційна побудова консультаційних організацій. Організаційно-правові форми консультаційних організацій. Структура консультаційної організації. Забезпечення економічної ефективності діяльності консультаційної організації. Встановлення цін на консультаційні послуги. Управління грошовими потоками.

Тема 6. Побудова відносин “клієнт-консультант”.

Започаткування відносин між клієнтом і консультантом. Вибір консультанта. Перевірка професійних якостей консультанта на етапі попередньої діагностики. Діяльність клієнта, спрямована на забезпечення взаємовигідної співпраці з консультантом. Обрання моделі консультування, укладення

контракту, визначення виду консультаційної угоди. Раціоналізація дій клієнта у процесі реалізації консультаційного проєкту.

Тема 7. Впровадження змін в організацію клієнта. Завершення консультування.

Програма підготовки до впровадження змін. Модель успішного інноваційного процесу. Опір змінам. Тактики подолання опору організаційним змінам. Термін та момент завершення консультування. Зміст та структура підсумкового звіту про консультування. Оцінка ефективності та результативності консультування.

5. Система оцінювання та вимоги

Види контролю: поточний, підсумковий.

Методи контролю: спостереження за навчальною діяльністю здобувачів, усне опитування, письмовий контроль.

Рейтинг студента із засвоєння дисципліни визначається за 100 бальною шкалою, у тому числі: перший рубіжний контроль – 50 балів, другий рубіжний контроль – 50 балів.

Семестровий залік полягає в оцінці рівня засвоєння здобувачем вищої освіти навчального матеріалу на лекційних, практичних, семінарських або лабораторних заняттях і виконання індивідуальних завдань за стобальною та дворівневою («зараховано», «не зараховано») та шкалою ЄКТС результатів навчання.

6. Рекомендована література

Базова література

1. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: Монографія / В.А. Верба. – К.: КНЕУ, 2011 – 327 с.

2. Костін, В. П. Управлінське консультування: навч. посіб. / В. П. Костін. - К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2009. - 144 с. - Бібліогр.: с. 139-141.

3. Навчальний посібник до вивчення дисципліни «Управлінський консалтинг» для студентів спеціальності 8(7).03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування» освітньо-кваліфікаційного рівня магістр (спеціаліст) [Електронний ресурс] / НТУУ «КПІ»; уклад. Л. Є. Довгань, І. П. Малик, М. В. Шкробот. – Електронні текстові дані (1 файл: 1,81 Мбайт). – Київ : НТУУ «КПІ», 2016. – 198 с.

4. Охріменко О.О. Міжнародний консалтинг : навчальний посібник / О. О. Охріменко, А. Д. Кухарук ; НТУУ «КПІ». - Київ : НТУУ «КПІ». 2016. - 184 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/16543>

5. Попова Н. В. Управлінський консалтинг : навчальний посібник / Н. В. Попова, К. Д. Гурова ; 2-ге вид. – Х. : Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016. – 306 с.

6. Управлінський консалтинг : підручник / [Безкровний М.Ф., Кропивко М.Ф., Палеха Ю.І., Іщенко Т.Д.]. - К.: Видавництво Ліра-К, 2015. - 336 с.

Допоміжна література

1. Гернего Ю.О. Перспективи розвитку фінансового консалтингу в

- Україні. Ефективна економіка. 2019. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7387>
2. Карпенко О.О. Перспективи розвитку консалтингової діяльності в Україні на основі європейського досвіду. Причорноморські економічні студії. 2018. № 27. С. 54–58.
 3. Кленін О. В., Білопольський М. Г. Стратегічний консалтинг в системі управління розвитком підприємства: ретроспектива та перспективи. Вісник економічної науки України. 2017. № 1. С. 134–165.
 4. Консалтинг, коучинг, управління розвитком виробництва. URL: <http://www.nbu.gov.ua/node/417>
 5. Копитко М. І. Управлінсько-безпекове консультування [Електронний ресурс]: практикум. Львів: ЛьвДУВС, 2021. 121 с.
 6. Лазурко М. І., Завербний А.С. Розвиток консалтингової діяльності в Європі: проблеми, перспективи та досвід для України. Management and entrepreneurship in Ukraine: the stages of formation and problems of development. 2021. Vol. 3, numb. 2. С. 204-212. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/meu_2021_3_2_24
 7. Майданюк С.І., Привалова Н.В. Ключові фактори успіху консалтингової діяльності. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки. 2020. № 3(1). С. 83-87. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2020_3\(1\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2020_3(1)_13)
 8. Марченко О.С. Клієнтоцентричність як основа конкурентоспроможності консалтингового бізнесу. Економічна теорія та право. 2021. № 1. С. 180-188. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2021_1_23
 9. Мурга М. Чужим розумом: як виживає ринок консалтингу. URL : delo.ua/business/chuzhimumomchem-vyzhivaet-rynok-konsaltinga-313987.
 10. Онищенко В. Консалтингові послуги в Україні. Головбух. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7772-konsaltingov-poslugi>.
 11. Піскунов Р. О. Консалтингове забезпечення інноваційного розвитку бізнесу. Економічна теорія та право. 2021. № 1. С. 173-176. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2021_1_21
 12. Рейкін В.С., Макара О.В. Консалтинг в Україні: оцінка стану та тенденції розвитку. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 39. С. 97-101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2020_39_18
 13. Тяжкороб І. Консалтинг у фінансово-інвестиційному забезпеченні розвитку регіональної економіки. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2021. № 6. С. 147-160. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2021_6_1613.
 14. Хоменко В. В. Консалтингові послуги в освіті. Інноваційна педагогіка. 2020. Вип. 25(1). С. 149-152. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/innped_2020_25\(1\)_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/innped_2020_25(1)_30)
 15. Шевченко Л. С. Конкурентний консалтинг у XXI столітті. Економічна теорія та право. 2021. № 1. С. 176-179. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2021_1_22

13. Інформаційні ресурси

1. <https://zakon.rada.gov.ua/laws> – Законодавство України.
2. <http://www.nbuv.gov.ua> – Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua> – Офіційний сайт Державної служби статистики України.
4. <http://feaco.org/> European Federation of Management Consultancies Associations

Розглянуто і схвалено на засіданні кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності, Протокол №1 від «15» серпня 2022 р.