




МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра економіки, менеджменту та
комерційної діяльності



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назва курсу	Основи управлінського консультування
Викладач 	Оксана СТОРОЖУК, кандидат економічних наук, 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. Форма контролю: залік. Загальна кількість кредитів – 4, годин – 120. Формат: очний (offline / face to face) / дистанційний (online). Мова викладання: українська.
Консультації	Консультації проводяться відповідно до графіка, розміщеного 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 «Основи управлінського консультування» є ознайомлення здобувачів освіти з різними аспектами ролі управлінського консультанта, формування знань щодо основних принципів та технік консультування, ознайомлення з етапами консультування: діагностикою, аналізом, плануванням, реалізацією консультаційного проєкту та оцінкою результатів, формування навичок аналізу складних ситуацій, виявлення проблем та розробки ефективних рішень для клієнтів.

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

-набуття здобувачами освіти комплексу знань щодо ефективного

управлінського консультування та розгляд умов успішного консультування, формування здатності розуміння культурних і регіональних відмінностей в сфері застосування консультаційних послуг;

-навчання етичним принципам та дотримання стандартів в процесі управлінського консультування;

-оволодіння сучасними технологіями 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 сучасні концепції консультування, сучасного інструментарію консультанта;

-особливості різних сфер економічної діяльності;

-функції та 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 бізнес-консультування, його завдання і функції;

-аналізувати інформаційні потоки підприємства, використовувати інструменти, таких як Microsoft Excel, а також бізнес-аналітичних програм;

-розробляти стратегії для досягнення бізнес-цілей клієнтської організації, аналізувати стан ринку, давати оцінку конкурентоспроможності;

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

-вміти створювати якісні презентації власного проекту за допомогою інструментів Microsoft PowerPoint, Google Slides, а також інструменту для створення візуальних матеріалів Canva.

набути соціальних навичок (soft-skills):

-комунікаційні, аналітичні навички;

-комплексний підхід до розв'язання проблем;

-витривалість, гнучкість та стресостійкість;

-навички логічної аргументації та генерації ідей.

-навички ефективної презентації своїх ідей та результатів роботи.

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 Центральноукраїнському національному технічному університеті здобувачі вищої освіти, викладачі та адміністрація діють відповідно до: Положення про організацію освітнього процесу; Положення про організацію вивчення вибіркових навчальних дисциплін та формування індивідуального навчального плану ЗВО; Кодексу академічної доброчесності ЦНТУ.

4. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Сутність та особливості консультаційної діяльності.

Сутність управлінського консультування. Консультаційна послуга як продукт підприємницької діяльності. Експертність, етика та комунікаційні навички консультанта. Виникнення і становлення консультування як діяльності. Розвиток консультаційного бізнесу в Україні. Світові тенденції розвитку консалтингу.

Тема 2. Організація консультаційного процесу.

Організація маркетингової діяльності консалтингової організації. Проблеми, які спонукають організації до використання консультаційних послуг. Організація просування та збуту консультаційних послуг. Моделі і способи консультування.

Тема 3. Кадрове забезпечення консультаційного процесу.

Роль та функції консультантів, менеджерів проєктів та аналітиків. Технічний персонал та його функції. Спеціалісти з підтримки консультаційного процесу. Навчання та розвиток персоналу як важливий аспект кадрового забезпечення консультаційного процесу.

Тема 4. Діагностика проблем клієнта та інструментарій консультанта.

Методи акумулювання інформації. Спостереження та вивчення документів. Отримання інформації шляхом анкетування. Отримання інформації методом фокус-груп. Метод Дельфі. Економічні методи аналізу інформації. Статистичні та економіко-математичні методи аналізу інформації. Аналіз фінансового стану організації, бюджетування, управління фінансовими ресурсами та інвестиціями.

Тема 5. 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 безбитковості. 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.

Тема 6. Організаційна побудова і економічна діяльність консультаційних організацій. Фінансове планування консалтингової діяльності.

Юридично-правове оформлення і організаційна побудова консультаційних

організацій. Організаційно-правові форми консультаційних організацій. Структура консультаційної організації. Забезпечення економічної ефективності діяльності консультаційної організації. Зміст фінансового планування та ціноутворення в консультаційній організації. Управління грошовими потоками.

Тема 7. 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 8. Впровадження змін в організацію клієнта. Перегляд та наліз результатів консультаційного процесу.

Проєкт 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. Передача результатів та дискусія. Оцінка ефективності консультаційного процесу та завершення процесу консультування.

5. Система оцінювання та вимоги

Види контролю: поточний, підсумковий.

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

Рейтинг здобувача освіти 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

1. Бербенець О.В. Світові тенденції розвитку управлінського консалтингу. Інвестиції: практика та досвід. 2021. №12. С. 38-43.

2. Гронь О.В., Гаркуша В.О. Методи оцінки ефективності міжнародної маркетингової стратегії консалтингової компанії. Бізнес Інформ. 2021. №10. С. 31-37.

3. Дем'янчук Ю.Ю. Використання сторітелінгу (storytelling) у консультативній практиці / Сучасні тренінгові технології для розвитку особистості: еко-тренінг : тези доп. VI Всеукраїн. наук.-практ. конф., (8-9 квіт. 2021 р.) / [відп. ред. В.Л. Зливков, Н.А. Харченко, С.О. Лукомська]. - Умань; Київ, 2021. - С. 24-27.

4. Інформаційне та обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства : навч. посіб. / О. М. Левченко, Н. С. Шалімова, Т. І. Грінка, О. В. Сторожук. – Кропивницький : ЦНТУ, 2022. – 190 с.

5. Кесарчук Г.С., Йолтуховська О.Ю., Сабов Н.М. Консалтинговий бізнес в Україні: особливості становлення, проблеми та перспективи розвитку. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2022. Вип. 1. С. 112-117.

6. Консалтингова онлайн платформа Consultancy UK. URL: <http://www.consultancy.uk/>

7. Копитко М.І. Управлінсько-безпекове консультування: практикум. Львів: ЛьвівДУВС, 2021. 121 с.

8. 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.

9. Левковець О.М. Інноваційний консалтинг у контексті цифрової парадигми. Економічна теорія та право. 2021. № 4 (47). С. 69-95.

10. Марченко О.С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019. URL: https://pravo-izdat.com.ua/image/data/Files/742/3_Biznes-konsalting_NP_vnutri.pdf

11. Марченко О.С. Клієнтоцентричність як основа конкурентоспроможності консалтингового бізнесу. Економічна теорія та право. 2021. № 1. С. 180-188.

12. Піскунов Р. О. Консалтингове забезпечення інноваційного розвитку бізнесу. Економічна теорія та право. 2021. № 1. С. 173-176.

13. Резнікова Н.В., Русак Д.М., Іващенко О.А. Вплив російсько-української війни на зелений перехід та енергетичну кризу: підходи лідерів ринку консалтингових послуг до ідентифікації тригерів загострення глобальних проблем економічного розвитку. Ефективна економіка. 2022. №6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_6_3.

14. Сорока Л.М., Метіль Т.К., Шевченко-Перепьолкіна Р.І. Управління консалтинговою фірмою. Економіка. Фінанси. Право. 2022. № 5(3). С. 5-8.

15. Сторожук О. В. Розвиток консалтингу в контексті індустрії 4.0. Актуальні проблеми економіки та підприємництва в умовах викликів і загроз : матеріали всеукр. наук.-практ. конф., 20 квіт. 2023 р., м. Кропивницький / М-во освіти і науки України, Центральнаукраїн. нац. техн. ун-т, каф. економіки та підприємництва. Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2023. С. 126-127.

16. Сторожук О.В., Заярнюк О.В. Потенційні ризики та можливості цифрової економіки. Стратегічні пріоритети трансформації економіки в умовах цифровізації: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, Запоріжжя, 29-30 жовтня 2019 р. / Національний університет “Запорізька політехніка”. Запоріжжя : ФОП Мокшанов В.В., 2019. 284 с., С. 238-239.

17. Сторожук О.В., Заярнюк О.В. Сучасні інноваційні технології в управлінні персоналом. Напрями економічного зростання та інноваційного розвитку підприємства // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної

конференції студентів, аспірантів та молодих учених. 16 квітня 2021 р. - Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2021. С. 191-193.

18. Тяжкороб І. Консалтинг у фінансово-інвестиційному забезпеченні розвитку регіональної економіки. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2021. № 6. С. 147-160.

19. Управлінське та безпекове консультування: навчальний посібник у схемах і таблицях; укладачі: Копитко М.І., Живко З.Б., Франчук В.І., Бліхар В.С., Мельник С.І., за заг. ред. Копитко М. І. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 256 с.

20. Шевченко А.О., Стаднік Л.І., Задорожна Р.П. Бренд менеджмент як маркер ефективності в консалтингових та брокерських послугах. Економіка та держава. 2021. №9. С. 68-73.

21. Шевченко Л. С. Конкурентний консалтинг: актуальні питання розвитку. Економічна теорія та право. 2022. №1 (48). С. 44–64. DOI: 10.31359/2411-5584-2022-48-1-44.

22. HR-менеджмент: навч. посіб. / І. М. Сочинська-Сибірцева, А. О. Доренська, Т. В. Тушевська. – Кропивницький : ЦНТУ, 2022. – 278 с.

23. <https://zakon.rada.gov.ua/laws> – Законодавство України.

24. <http://www.nbuv.gov.ua> – Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського.

25. <http://www.ukrstat.gov.ua> – Офіційний сайт Державної служби статистики України.

26. <http://feaco.org/> European Federation of Management Consultancies Associations

Розглянуто і схвалено на засіданні кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності, Протокол №1 від «28» серпня 2023 р.