




МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І  
НАУКИ УКРАЇНИ  
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



Кафедра економіки, менеджменту та  
комерційної діяльності

## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

<b>Назва курсу</b>	<b>Консалтинг</b>
<b>Викладач</b> 	Оксана СТОРОЖУК, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності
<b>Контактний тел.</b>	+38(099)404-70-90
<b>E-mail:</b>	oksana_storozhuk@ukr.net
<b>Обсяг та ознаки дисципліни</b>	Вибіркова дисципліна, змістових модулів – 2. Форма контролю: залік. Загальна кількість кредитів – 3, годин – 90. Формат: очний (offline / face to face) / дистанційний (online). Мова викладання: українська.
<b>Консультації</b>	Консультації проводяться відповідно до графіка, розміщеного в інформаційному ресурсі moodle.kntu.kr.ua; у режимі відеоконференцій Zoom, через електронну пошту, Viber, Telegram за домовленістю.
<b>Пререквізити</b>	Особливі вимоги відсутні

### 1. Мета і завдання дисципліни

Метою дисципліни «Консалтинг» формування у здобувачів вищої освіти комплексу знань про теорію, завдання і методи консалтингу, формування навичок роботи в команді, розвиток вмінь самостійного аналізу у сфері

консультаційної діяльності для планування і реалізації успішного консалтинг бізнесу.

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

-набуття здобувачами освіти комплексних знань щодо ефективного

1

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: ІТ-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 Центральноукраїнському національному технічному університеті здобувачі вищої освіти, викладачі та адміністрація діють відповідно до: Положення про організацію освітнього процесу; Положення про організацію вивчення вибіркового навчальних 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.*

2

##### **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 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.

*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.**

3

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 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**

#### ***Базова література***

1. 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.

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

3. Левковець О.М. Інноваційний консалтинг у контексті цифрової парадигми. Економічна теорія та право. 2021. № 4 (47). С. 69-95. 4. 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](https://pravo-izdat.com.ua/image/data/Files/742/3_Biznes_konsalting_NP_vnutri.pdf)

5. 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.

#### ***Допоміжна 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. 4

31-37.

3. 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.

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

5. 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.

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

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

8. 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](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_6_3).

9. Сорока Л.М., Метіль Т.К., Шевченко-Перепьолкіна Р.І. Управління консалтинговою фірмою. *Економіка. Фінанси. Право*. 2022. № 5(3). С. 5-8. 10. Тяжкороб І. Консалтинг у фінансово-інвестиційному забезпеченні розвитку регіональної економіки. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2021. № 6. С. 147-160.

11. 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.

12. 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.

## 7. 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 «28» серпня 2023 р.