

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

**Факультет економіки та бізнесу**  
**Кафедра менеджменту**

**Силабус**  
**Дисципліни «ОСНОВИ КОНСАЛТИНГУ»**

**Викладач**

**к.е.н., доц. Н.В. Сурженко**

**Загальний опис навчальної дисципліни**

**Метою** вивчення дисципліни є набуття у здобувачів вищої освіти освітнього ступеня бакалавра загальних та фахових компетентностей щодо суті принципів і положень консультування з управління та організаційного розвитку, оволодіння методами діагностики проблем організації і способами залучення людей до процесів змін.

**Завдання** дисципліни полягає у формуванні системи теоретико-методологічних знань із сутності та змісту консалтингової діяльності та її необхідності для сфери менеджменту організацій, знань щодо умов і чинників успішного управлінського консультування, усвідомлення підходів і методів надання консалтингових управлінських послуг, розвиток здібностей і набуття навичок підготовки і проведення консалтингової управлінської діяльності.

Дисципліна спрямована на вивчення таких питань: узагальнення принципів і методів консультаційної діяльності, вивчення особливостей управлінських консультаційних послуг, дослідження етапів консультаційного процесу, розгляд аспектів професійної етики консультанта та специфіки формування консультаційної фірми та взагалі менеджмент-консалтингу як інноваційного виду підприємництва в нашій країні.

**Політика курсу.** Для забезпечення високої якості знань необхідно виконувати наступні умови: не пропускати навчальні заняття й не спізнюватися на них; систематично брати активну участь у освітньому процесі; чітко й вчасно виконувати навчальні завдання; брати активну участь у науково-дослідній роботі студентів; виключати мобільний телефон під час занять і під час контролю знань; вчасно виконувати і здавати завдання для самостійної роботи; відпрацьовувати пропущені заняття; дотримуватись академічної доброчесності.

**Орієнтовний перелік тем лекцій**

1. Консалтингова діяльність та ринок консалтингових послуг.
2. Види, методологічні підходи та форми консультування.
3. Організація, функціонування та управління.
4. Складові консультаційного процесу.

5. Побудова стосунків консультанта з клієнтом.
6. Маркетинг консалтингових послуг.
7. Кадрова політика консалтингової фірми.
8. Ризик у консультаційній діяльності.
9. Консультування на ринку фінансових послуг.
10. Основи професіоналізму (фаховості) у консультуванні.

### **Орієнтовний перелік тем практичних занять**

1. Консультаційна діяльність, види й особливості консультаційних послуг.
2. Місія, цілі і завдання управлінського консультування.
3. Консультування внутрішнє і зовнішнє.
4. Основні методологічні підходи: експертне, проектне і процесне консультування.
5. Основні етапи консультаційного процесу, завдання консультанта на кожному етапі.
6. Технічне завдання консультанту.
7. Типи організаційної патології і методи її виявлення.
8. Технології консультування.
9. Методичний інструментарій консультування.
10. Класифікація методів консультування.
11. Методи управлінського консультування, спрямовані на командоутворення, управління конфліктними ситуаціями.
12. Якість, результативність і ефективність консультаційних послуг.
13. Стосунки «консультант-клієнт».
14. Професійна етика консультантів.
15. Труднощі у роботі консультантів.
16. Побудова структури консультаційної фірми і специфіка менеджмент-консалтингу як виду підприємництва.
17. Ціноутворення на консультаційні послуги і форми оплати праці консультантів.

### **Перелік рекомендованої літератури**

1. Верба Т. І. Організація консалтингової діяльності / Т. І. Верба. – К. : КНЕУ, 2000. – 134 с.
2. Вуд Д. Посібник з консалтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uamc.com.ua>
3. Кальна-Дубінюк Т.П. ПР-консалтинг. Навч. посіб. / Т. П. Кальна-Дубінюк, Р.Ш. Буряк, Л. М. Середа – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2014.–203 с.
4. Консалтинг по-українски [Электронный ресурс] // Финансовый директор. – 2008. –№ 3. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/consulting/cons060.html>
5. Основи аграрного консалтингу.: Підручник / М.Ф.Кропивко, Т.П.Кальна- Дубінюк, М.Ф.Безкровний, І.М.Криворучко . – К.Освітня книга, 2006. – 224 с.