

Силабус НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ



«БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ»

Шифр та назва спеціальності	Всі спеціальності	Факультет / Інститут	ННІ економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Назва освітньо-професійної програми	Всі програми	Кафедра	Маркетингу

ВИКЛАДАЧ

Федоренко Ірина Анатоліївна, Irina.Fedorenko@khp.edu.ua



Доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу НТУ «ХПІ». Досвід роботи більше 20 років. Автор понад 120 наукових і навчально-методичних робіт. Провідний лектор з дисциплін: «Управління інвестиційним капіталом», «Управління інноваціями», «Управління інноваційним розвитком підприємства», «Основи наукових досліджень», «Стратегія підприємства»

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ДИСЦИПЛІНУ

Анотація	Дисципліна спрямована на формування у здобувача вищої освіти світогляду технології організації потреби в консультуванні та формування попиту на консалтингові послуги, які визначають здатність організації формувати напрями підвищення ефективності інвестиційних рішень для забезпечення конкурентних переваг. Зосередження ставиться на стратегічному мисленні про довгостроковий успіх приймати управлінські рішення щодо розробки концепцій розвитку та оцінювання ризиків на підприємстві.
Мета та завдання	<i>Мета дисципліни</i> – є ознайомлення здобувачів вищої освіти з концептуальними засадами у сфері економічних консультаційних послуг; формування економічного світогляду в області технології управління вартістю підприємства; виховання навичок управлінської культури до проведення консалтингових послуг. <i>Завдання дисципліни</i> – є формування світогляду, технології управлінських дій, які визначають цілі і порядок організації консалтингових послуг, моделі економічного консалтингу; використовувати моніторинг соціально-економічних процесів у довгостроковій перспективі прийняття управлінських рішень щодо економічної діяльності підприємства.
Формат	Лекції, практичні заняття, консультації. Підсумковий контроль – залік.

Результати навчання	<p><i>В результаті вивчення навчальної дисципліни</i> здобувач вищої освіти першого рівня повинен набути наступні компетентності: здатність виконувати оригінальні дослідження в формуванні напрямів ефективності інвестиційних рішень, прогнозувати господарські рішення з урахуванням впливу чинників правового середовища, поглиблено аналізувати та вирішувати проблеми системи організації виробництва й праці на підприємстві з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків, оцінювати та забезпечувати якість виконаних досліджень з урахуванням закордонного досвіду консалтингу.</p> <p><i>Програмні результати навчання:</i> обирати ефективні методи управління економічною діяльністю, обґрунтовувати пропонувані рішення на основі релевантних даних та наукових і прикладних досліджень; визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально – економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів; обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики; аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для вирішення комплексних економічних завдань.</p>
----------------------------	---

Обсяг	Загальний обсяг дисципліни 90 год. Лекції – 24 год., Практичні заняття -12 год., Самостійна робота – 54 год.
--------------	--

Вимоги викладача	Здобувач вищої освіти першого рівня зобов'язаний відвідувати заняття згідно розкладу та дотримуватися етики поведінки. У разі відсутності потрібно буде виконати всі завдання, щоб компенсувати пропущені заняття. Участь у практичних заняттях вимагає також попередньої підготовки та завчасного опрацювання всіх необхідних матеріалів для продуктивної участі у дискусіях. Письмові завдання повинні бути подані до встановлених строків. Без особистої присутності здобувача вищої освіти підсумковий контроль не проводиться.
-------------------------	---

СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

Лекція 1	Консалтинг як елемент професійної підтримки бізнесу	Практичне заняття 1	Інститут консультування та ринок консалтингових послуг	Самостійна робота	Роль і місце іноземних консультаційних фірм в інфраструктурі української економіки.
Лекція 2	Становлення та розвиток консалтингу	Практичне заняття 1	Сутність управлінського консультування його типів, форм. Дослідження ринку консалтингових послуг.		Проблеми становлення інституту консалтингу в Україні та його урядова підтримка. Консалтинг як професія та ділова активність. Значення асоціацій консультантів для клієнтських організацій
Лекція 3	Організація та управління консалтинговою компанією	Практичне заняття 2	Теоретичні та організаційні основи управлінського консультування		Процес навчання клієнта шляхом управлінської консультації
Лекція 4	Кадрова політика консалтингової компанії	Практичне заняття 2	Визначення типів консультування, задач, етапів.		Переваги у спеціалізації великих іноземних консалтингових компаній (KPMG, E&Y, BCG та ін.)

Лекція 5	Маркетинг консалтингових послуг	Практичне заняття 3	Консалтинговий цикл		Вибір поведінкової ролі консультанта
Лекція 6	Стратегія консалтингової компанії	Практичне заняття 3	Моделі консультаційних відносин		Особливості поведінки консультанта та взаємовідносин з клієнтом на різних етапах консультування
Лекція 7	Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми	Практичне заняття 3	Розробка угод про консультування		Консультаційні пропозиції як засіб маркетингових послуг
Лекція 8	Консультаційні пропозиції та угода на консультування	Практичне заняття 3	Зміст консультаційних пропозицій		Узгодження інтересів консультантів і клієнта під час укладання контракту
Лекція 9	Діагноз проблеми	Практичне заняття 4	Підготовка до консультування та діагноз проблеми		Проблеми інформаційного забезпечення процесу діагностування
Лекція 10	Розробка та презентація консультаційних рекомендацій	Практичне заняття 4	Позиційний аналіз організації замовника		Проблеми активізації інноваційного потенціалу клієнта
Лекція 11	Виконання узгодженого плану дій та завершення консультування	Практичне заняття 5	Розробка та презентація консультаційних пропозицій		Генерація, оцінка та відбір раціональних ідей
Лекція 12	Методи практичного вирішення проблем клієнтів	Практичне заняття 6	Впровадження змін в організацію клієнта		Етичні та професійні аспекти завершення консультування

ЛІТЕРАТУРА ТА НАВЧАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ

Основна

1. Василюк Н.М. Організація консалтингової діяльності: Курс лекцій / Н.М. Василюк – К.: АПСВ, 20014. – 100 с.
2. Вербан В.А. Організація консалтингової діяльності: Навч. посібник / В.А. Вербан, Т.І. Решетняк – К.: КНЕУ, 20015. – 241 с.
3. Коростельов В.А. Роль консалтингу в управлінні бізнесом: Навч. посіб. / В.А. Коростельов – К.: МАУП, 2014. – 252 с.
4. Третяченко В. В. Управлінські команди: технології підготовки / В. В. Третяченко, В. М. Гончаров, О. А. Коломійцев. – Луганськ: Світлиця, 2005–255 с.
5. Трофімова О. Огляд українського ринку менеджмент-консалтингу [Електронний ресурс] / О. Трофімова. – Київ : Ukraine SME Support in Priority Regions, 2006. – 34 с.

Допоміжна

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : [монографія] / В. В. Зянько. – Вінниця : Універсум, 2008. – 397 с.
3. Колот А. М. Мотиваційний менеджмент : підручник / А. М. Колот, С. О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2014. – 479 с.
4. Надьон Г. О. Криза в діяльності підприємства: діагностика та подолання [монографія] / Г. О. Надьон ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ : СНУ, 2010. – 382 с.
5. WEB консалтинг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.b-d.su/web-consulting>.

ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ЗАЛІКУ

Етапи маркетингу консалтингових послуг та їх зміст. Стратегічний вибір консалтингової фірми. Типи консалтингових продуктів. Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій. Використання експертизи під час аналізу проблем. Погодинна оплата консалтингових послуг. Експертна консультація, її характеристика та особливості. Особливості товару «консалтингова послуга». Види організаційно-правових форм консалтингових фірм. Види винагород консультантів. Методика визначення базових клієнтів консалтингової фірми. Постачальники консалтингових послуг в Україні. Організаційна структура філіалів консультаційної фірми. Специфіка просування консалтингових послуг в Україні. Модель розробки рішення на основі концепції ідеальної системи. Опір змінам при консультуванні. Внутрішні та зовнішні джерела інформації в компанії. Види консультаційних угод. Методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень. Взаємовідносини консультанта та клієнта. Поняття консалтингової послуги. Ієрархічні рівні та відповідні функції співробітників консалтингової фірми. Система мотивації праці консультантів. Ціноутворюючі фактори та принципи розрахунку ціни на консалтинговий продукт. Характеристика моделей консультування. Постачальники консалтингового продукту в Україні. Управлінська ієрархія консалтингової фірми.

Підходи і критерії визначення величини винагород консультантів. Становлення інституту консалтингу в світі. Сегментація потенційних клієнтів консалтингової фірми. Перспективи розвитку консультаційних організацій в Україні. Особливості матричної структури консалтингової фірми. Основні елементи кадрової політики. Ціль та зміст цінової політики консалтингової фірми. Форми оплати консалтингових послуг, їх переваги та недоліки з точки зору клієнта та консультантів. Поведінкові ролі консультанта та робота з клієнтом. Види консалтингових компаній. Методичні підходи до розрахунку заробітку консультантів. Структури управління консалтингових фірм та їх застосування. Схема проведення презентації. Методика визначення базових клієнтів консалтингової фірми.

РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ ЗДОБУВАЧІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Максимальна сума балів, що може бути набрана студентом за результатами поточного контролю з навчальної дисципліни, складає 100 балів. Кількість балів на кожен змістовий модуль визначають з урахуванням складності, обсягу та значущості в засвоєнні дисципліни: практичних та індивідуальних завдань.

Індивідуальне завдання		РГЗ	Залік	Сума
Змістовий модуль №1	Змістовий модуль №2			
30	30	20	20	100

КРИТЕРІЇ ТА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ ТА ВМІНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Згідно основних положень ЄКТС, під системою оцінювання слід розуміти сукупність методів (письмові, усні і практичні тести, екзамени, проекти, тощо), що використовуються при оцінюванні досягнень особами, що навчаються, очікуваних результатів навчання.

Успішне оцінювання результатів навчання є передумовою присвоєння кредитів особі, що навчається. Тому твердження про результати вивчення компонентів програм завжди повинні супроводжуватися зрозумілими та відповідними критеріями оцінювання для присвоєння кредитів. Це дає можливість стверджувати, чи отримала особа, що навчається, необхідні знання, розуміння, компетенції.

Критерії оцінювання – це описи того, що як очікується, має зробити особа, яка навчається, щоб продемонструвати досягнення результату навчання.

Основними концептуальними положеннями системи оцінювання знань та вмінь студентів є:

1. Підвищення якості підготовки і конкурентоспроможності фахівців за рахунок стимулювання самостійної та систематичної роботи студентів протягом навчального семестру, встановлення постійного зворотного зв'язку викладачів з кожним студентом та своєчасного коригування його навчальної діяльності.

2. Підвищення об'єктивності оцінювання знань студентів відбувається за рахунок контролю протягом семестру із використанням 100 бальної шкали. Оцінки обов'язково переводять у національну шкалу (з виставленням державної семестрової оцінки «відмінно», «добре», «задовільно» чи «незадовільно») та у шкалу ECTS (A, B, C, D, E, FX, F).

Шкала оцінювання знань та умінь: національна та ECTS

Рейтингова оцінка, бали	Оцінка ECTS та її визначення	Національна оцінка	Критерії оцінювання	
			Позитивні	Негативні
90-100	A	Відмінно	<ul style="list-style-type: none"> - Глибоке знання навчального матеріалу модуля, що містяться в основних і додаткових літературних джерелах; - вміння аналізувати явища, які вивчаються, в їхньому взаємозв'язку і розвитку; - вміння проводити теоретичні розрахунки; - відповіді на запитання чіткі, лаконічні, логічно послідовні; - вміння вирішувати складні практичні задачі. 	Відповіді на запитання можуть містити незначні неточності
82-89	B	Добре	<ul style="list-style-type: none"> - Глибокий рівень знань в обсязі обов'язкового матеріалу, що передбачений модулем; - вміння давати аргументовані відповіді на 	Відповіді на запитання містять певні неточності

			запитання і проводити теоретичні розрахунки ; - вміння вирішувати складні практичні задачі .	
75-81	С	Добре	- Міцні знання матеріалу, що вивчається, та його практичного застосування; - вміння давати аргументовані відповіді на запитання і проводити теоретичні розрахунки; - вміння вирішувати практичні задачі.	Невміння використовувати теоретичні знання для вирішення складних практичних задач.
64-74	Д	Задовільно	- Знання основних фундаментальних положень матеріалу, що вивчається, та їх практичного застосування ; - вміння вирішувати прості практичні задачі .	Невміння давати аргументовані відповіді на запитання; - невміння аналізувати викладений матеріал і виконувати розрахунки ; - невміння вирішувати складні практичні задачі .
60-63	Е	Задовільно	- Знання основних фундаментальних положень матеріалу модуля, - вміння вирішувати найпростіші практичні задачі .	Незнання окремих (непринципових) питань з матеріалу модуля; - невміння послідовно і аргументовано висловлювати думку; - невміння застосовувати теоретичні положення при розв'язанні практичних задач
35-59	FX (потрібне додаткове вивчення)	Незадовільно	Додаткове вивчення матеріалу модуля може бути виконане в терміни, що передбачені навчальним планом .	Незнання основних фундаментальних положень навчального матеріалу модуля; - істотні помилки у відповідях на запитання; - невміння розв'язувати прості практичні задачі .
1-34	F (потрібне повторне вивчення)	Незадовільно	-	- Повна відсутність знань значної частини навчального матеріалу модуля; - істотні помилки у відповідях на запитання; - незнання основних фундаментальних положень; - невміння орієнтуватися під час розв'язання простих практичних задач

НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися «Кодексу етики академічних взаємовідносин та доброчесності НТУ «ХПІ»»: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність. Конфліктні ситуації повинні відкрито обговорюватися в навчальних групах з викладачем, а при нерозв'язності конфлікту доводитися до співробітників дирекції.

Силабус за змістом повністю відповідає робочій програмі навчальної дисципліни