

**Білоцерківський національний аграрний університет**  
**Економічний факультет**  
**Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності**

	<b>СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b> <b>«КОНСАЛТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»</b>  Галузь знань: 07 Управління та адміністрування Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Освітня програма: Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
<b>Рівень вищої освіти</b>	другий (магістерський)
<b>Компонент освітньої програми:</b>	вибірковий
<b>Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин</b>	3 кредити / 90 годин
<b>Семестр</b>	2
<b>Форма контролю</b>	залік
<b>Мова викладання</b>	українська
<b>Профайл викладача</b> 	<b>Стаднік Леонід Іванович</b> <b>Посада:</b> доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності <b>Вчене звання:</b> доцент <b>Науковий ступінь:</b> кандидат економічних наук <b>Робоче місце:</b> навчальний корпус №4 (пл. Соборна, 8/1), 115 ауд. (кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності). <b>E-mail:</b> <a href="mailto:leonid.stadnik@btsau.edu.ua">leonid.stadnik@btsau.edu.ua</a> <b>Зв'язок з викладачем:</b> +380973887925
<b>Опис дисципліни</b>	Дисципліна «Консалтингова діяльність» – вибірковий компонент для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня відповідно до освітньої програми підготовки магістрів за галуззю знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Різко зростаючий інтерес до вивчення «Консалтингової діяльності» обумовлений потенційними можливостями підвищення ефективності функціонування підприємства. Потреба у допомозі консультантів обумовлена не тільки їх новими знаннями, аналітичними вміннями, заходами та методологічними підходами, які може привнести консультант в клієнтську організацію, а й тим, що сторонні консультанти покликані допомагати менеджерам орієнтуватися в складних умовах прискорення технологічних змін, швидкого зростання ділової активності, що надзвичайно впливає на майбутнє організації.

<b>Передумови для вивчення дисципліни</b>	Вибіркова навчальна дисципліна «Консалтингова діяльність» базується на знаннях таких дисциплін, як «Бізнес аналітика» і «Управління стратегічними змінами підприємства» у другому семестрі магістратури.
<b>Мета вивчення дисципліни</b>	Метою дисципліни є донесення до здобувачів вищої освіти особливостей організаційно-економічного механізму функціонування специфічного виду підприємства – консалтингової фірми, її поведінки на ринку свого продукту, а також універсальних принципів та методологічного інструментарію консультативного процесу.
<b>Формат дисципліни</b>	Для денної форми навчання дисципліна викладається в очному форматі, із застосуванням мультимедійних засобів. За необхідності передбачено індивідуальні графіки, дистанційна тощо. Використовуються платформи Moodle, ZOOM. Формат проведення дисципліни є змішаним: поєднання як традиційних форм навчання з елементами дистанційного навчання.
<b>Очікувані результати навчання</b>	РН 2.1. Вміти визначати, аналізувати і усувати проблеми консалтингової діяльності, як професійної підтримки бізнесу РН 2.2. Вміти визначати, аналізувати проблеми структур торговельного підприємництва та бути здатним щодо їх усунення. РН 6.1. Вміти розробляти та впроваджувати заходи у консалтингових структурах для забезпечення якості роботи у клієнтів РН 6.2. Вміти організувати заходи серед менеджменту торговельно-підприємницьких структур для забезпечення якості виконуваних робіт РН 7.1. Вміти аналізувати та впроваджувати поточне планування щодо розвитку окремих консалтингових фірм. РН 7.2. Вміти стратегічно планувати і впроваджувати розробки пропозицій, оцінки якості консалтингових послуг. РН10.1. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності в середині консалтингових організацій РН10.2. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності консалтингових структур з клієнтами за умов невизначеності та ризиків.
<b>Структура курсу</b>	<i>Змістовий модуль 1. Підходи до консультування організацій. Методологія консалтингу.</i> Тема 1.1. Сутність та зміст консалтингової діяльності Тема 1.2. Консалтингова діяльність, як професійна підтримка бізнесу Тема 1.3. Процес консалтингової діяльності Тема 1.4. Методи здійснення консалтингових дій Тема 1.5. Управління консалтинговою організацією <i>Змістовий модуль 2. Організація консультант-клієнтського співробітництва</i> Тема 2.1. Вибір консалтингової організації Тема 2.2. Оформлення консультант-клієнтського співробітництва Тема 2.3. Структурування проблемного поля

	<p>організації          Тема 2.4. Аналіз та формулювання проблем          Тема 2.5. Український ринок консультаційних послуг</p>
<b>Методи навчання</b>	<p>Під час лекційного курсу застосовуються презентації у програмі Microsoft Office Power Point, дискусійне обговорення проблемних питань.          Під час практичних занять виконуються розрахункові ситуаційні завдання, тестові завдання, есе; застосовуються різні види навчальних методів (обговорення в малих групах, мозковий штурм, групова дискусія).</p>
<b>Політика</b>	<p><b>Політика щодо академічної доброчесності:</b> очікується, що письмові роботи студентів будуть оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента (списування, відсутність посилань на використані джерела, фабрикація, фальсифікація, обман) є підставою для її незарахування викладачем.</p> <p><b>Політика щодо відвідування занять:</b> очікується, що студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Відпрацювання пропущених занять згідно графіку консультацій викладача. За об'єктивних причин навчання може відбуватись в он-лайн режимі.</p> <p><b>Політика щодо дедлайнів і перескладання:</b> студенти мають дотримуватись термінів виконання усіх видів робіт.</p> <p><b>Політика щодо виконання завдань:</b> позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність.</p> <p><b>Політика оцінювання:</b> засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеної на платформі Е-навчання Білоцерківського НАУ (Moodle).</p>
<b>Рекомендовані джерела інформації</b>	<p style="text-align: center;"><b>Базова література</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Бай С. І., Миколайчук І. П., Ціпурина В.С. Консалтинг: навч. посіб.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 432 с.</li> <li>2. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с.</li> <li>3. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.</li> <li>4. Гонтарева І. В. Консалтингові послуги в сфері підприємництва. Харків: Вид. ХНЕУ, 2016. 136 с.</li> <li>5. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. О.С. Марченко. Харків: Право, 2019. 204 с.</li> <li>6. Соколенко В. А., Лінькова О. Ю. Основи управлінського консультування. Навч.-метод. посіб. Харків: НТУ «ХП», 2018. 216 с.</li> <li>7. Попова Н. В., Гурова К.Д. Управлінський консалтинг : навчальний посібник; 2-ге вид. Харків: Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016. 306 с.</li> <li>8. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю: конспект лекцій. Харк. нац. екон. ун-т. Харків: ХНЕУ, 2010. 134 с.</li> </ol>