

СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ



Управлінський консалтинг

спеціальність	073 Менеджмент	обов'язковість дисципліни	вибіркова
освітня програма	Менеджмент і адміністрування	факультет	менеджменту, адміністрування та права
освітній рівень	другий (магістерський)	кафедра	менеджменту, бізнесу і адміністрування

ВИКЛАДАЧ

ТКАЧОВА Світлана Сергіївна



Вища освіта: спеціальність «Технологія та організація громадського харчування»;
спеціальність: «Менеджмент і маркетинг»

Науковий ступень – кандидат економічних наук

Вчене звання – доцент

Досвід роботи – 36 років

Показники професійної активності з тематики курсу:

- авторка навчально-методичних розробок з управлінського консультування;
- авторка наукових статей;
- учасниця науково-практичних і науково-методичних конференцій, авторка тез наукових доповідей;
- учасниця Української асоціації з розвитку менеджменту та бізнес-освіти (УАРМБО);
- підвищення кваліфікації на тему: "Інноваційні методики і практики в освіті" (2024 р.).

телефон

0675703429

електронна пошта

svetlanatkachova1@btu.kharkov.ua

дистанційна підтримка

Moodle

До викладання дисципліни долучені:

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ (ДИСЦИПЛІНУ)

Мета	надання здобувачам ґрунтовних знань щодо організації та ефективного здійснення консультативної діяльності в організаціях, її комплексного забезпечення, удосконалення та розвитку відповідно до сучасних викликів, вимог та змін.
Формат	оглядові та проблемні лекції; практичні заняття з використанням таких методів навчання, як: модераторія, семінар-дискусія, презентація, кейс-метод; самостійна робота з навчальною, науковою, методичною літературою, з періодичними галузевими та електронними виданнями; індивідуальні завдання – за матеріалами діючих закордонних і вітчизняних консалтингових організацій.
Деталізація результатів навчання	<ul style="list-style-type: none">• розуміння основних принципів і положень управлінського консультування / індивідуальні та групові завдання; семінар-дискусія;• здатність ідентифікувати проблеми в організації, розробляти та обґрунтовувати плани впровадження змін / індивідуальні та групові

і форм їх контролю	<p>завдання; семінар-дискусія; кейс-метод;</p> <ul style="list-style-type: none"> • здатність до формування знань щодо умов і чинників успішного управлінського консультування, усвідомлення підходів і методів надання консалтингових управлінських послуг / індивідуальні та групові завдання; семінар-дискусія; кейс-метод; • здатність до створення консалтингової організації з визначенням її організаційно-правової форми, структури управління, стратегій функціонування та розвитку / індивідуальні та групові завдання; семінар-дискусія; кейс-метод; • здатність до застосування на практиці основних методологічних підходів (експертного, проектного і процесного) управлінського консультування / індивідуальні та групові завдання; семінар-дискусія; кейс-метод; • здатність вірно розподіляти ролі і функції як консультантів, так і керівництва організацій або персоналу на кожному етапі консультаційного процесу / індивідуальні та групові завдання; семінар-дискусія; кейс-метод; • здатність до обрання та ефективного використання моделей консультування («експерт-клієнт», «лікар-пацієнт», «співробітництво») / індивідуальні та групові завдання; семінар-дискусія; кейс-метод; • здатність організувати та здійснювати ефективні комунікації «консультант – клієнт» під час надання консультаційних послуг / індивідуальні та групові завдання; семінар-дискусія; кейс-метод; • здатність до ефективного використання маркетингових підходів до визначення консультаційних послуг, обрання методів їх просування, стратегій надання консультаційних послуг / індивідуальні та групові завдання; семінар-дискусія; кейс-метод; • здатність до планування і здійснення нормативно-правового та фінансового забезпечення консультаційної діяльності / індивідуальні та групові завдання; семінар-дискусія; кейс-метод.
Обсяг і форми контролю	4 кредити ECTS (120 годин). На денному відділенні: 14 годин лекцій, 16 годин практичних занять; на заочному відділенні: 6 годин лекцій, 6 годин практичних занять; контроль – за 2 розділами; підсумковий контроль – залік.
Вимоги викладача	активність під час проведення лекцій, практичних занять, вчасне та якісне виконання завдань самостійної та індивідуальної роботи, задовільні результати тестування за темами та розділами.
Умови зарахування	вільне зарахування.

ВІДПОВІДНІСТЬ СТАНДАРТУ ОСВІТИ І ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Компетенції (загальні компетенції ЗК; спеціальні (фахові, предметні) компетенції СК)	ЗК2. Здатність до спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)	Програмні результати навчання (РН)	ПРН 2 Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення
	ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність)		ПРН 7 Організувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті
	СК5. Здатність створювати та організувати ефективні комунікації в процесі управління		
	СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію		

СТРУКТУРА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ (ДИСЦИПЛІНИ)

Розділ 1 Основи управлінського консалтингу

Лекція 1	Становлення і розвиток управлінського консалтингу.	ЛПЗ 1	Становлення і розвиток управлінського консалтингу.	Самостійна та	Становлення та розвитку управлінського консалтингу. Міжнародні та українські професійні асоціації як важливих учасників ринку управлінського консалтингу в світі та в Україні. Неформальна освіта за однією з тем дисципліни.
----------	--	-------	--	---------------	---

Лекція 1	Сутність та особливості консультативної діяльності.	ЛПЗ 2	Сутність та особливості консультативної діяльності.		Сутність та особливості консультативної діяльності. Порівняльний аналіз науково-практичних підходів щодо основних понять, мети, принципів, продуктів та процесів консалтингової діяльності (за результатами дослідження наукових публікацій та публікацій експертів-практиків).
Лекція 2	Консалтингові послуги: сутність та особливості. Класифікація консалтингових послуг.	ЛПЗ 3	Консалтингові послуги: сутність та особливості. Класифікація консалтингових послуг.		Консалтингові послуги: сутність та особливості. Класифікація консалтингових послуг. Ринок консультативних послуг в світі і в Україні. Нові консультативні послуги: закордонна та вітчизняна практика (дослідження; кейси).
Лекція 3	Консалтингові організації: особливості створення, управління та розвитку. Консалтинг як сфера професійної діяльності.	ЛПЗ 4	Консалтингові організації: особливості створення, управління та розвитку. Консалтинг як сфера професійної діяльності.		Консалтингові організації: особливості створення, управління та розвитку. Консалтинг як сфера професійної діяльності. Найвідоміші консалтингові організації в світі і в Україні (офіційні сайти, кейси, звіти). Професійні об'єднання консультантів в світі і в Україні: цілі, меморандуми, особливості діяльності.
Розділ 2 Технологія консультативної діяльності					
Лекція 4	Консалтинговий процес: зміст та послідовність. Комунікації консалтингового процесу.	ЛПЗ 5	Консалтинговий процес: зміст та послідовність. Комунікації консалтингового процесу.	Самостійна та індивідуальна робота	Консалтинговий процес: зміст та послідовність. Комунікації консалтингового процесу. Наукові підходи закордонних та вітчизняних вчених до змісту та послідовності консультативного процесу та комунікацій (дослідження наукових публікацій).
Лекція 5	Моделі консалтингу. Поведінкові ролі та стратегії консультантів.	ЛПЗ 6	Моделі консалтингу. Поведінкові ролі та стратегії консультантів.		Моделі консалтингу. Поведінкові ролі та стратегії консультантів. Досвід ефективного використання на практиці моделей консультування (кейси, відеоматеріали). Досвід успішної професійної діяльності консультантів у закордонній та вітчизняній практиці (кейси; аналіз соціальних мереж).
Лекція 6	Маркетинг консультативних послуг. Маркетингові стратегії консалтингових організацій.	ЛПЗ 7	Маркетинг консультативних послуг. Маркетингові стратегії консалтингових організацій.		Маркетинг консультативних послуг. Маркетингові стратегії консалтингових організацій. Досвід ефективного використання різних методів просування консультативних послуг та маркетингових стратегій у закордонній та вітчизняній практиці (кейси, наукові публікації).
Лекція 7	Нормативно-правове та фінансове забезпечення консультативної діяльності.	ЛПЗ 8	Нормативно-правове та фінансове забезпечення консультативної діяльності.		Нормативно-правове та фінансове забезпечення консультативної діяльності. Розробка бізнес-плану створення власної консалтингової фірми. Розробка презентації бізнес-плану.

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА ТА МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ

Література

1. Бай С. І., Миколайчук І. П., Ціпуринда В.С. Консалтинг : навч. посіб. / С. І. Бай, І. П. Миколайчук, В. С. Ціпуринда. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 432 с.
2. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг : підручник . – Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. – 336 с.
3. Навчальний посібник до вивчення дисципліни «Управлінський консалтинг» для студентів спеціальності 8(7).03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування» освітньо-кваліфікаційного рівня магістр (спеціаліст) / Уклад. : Л.Є. Довгань, І.П Малик, М.В. Шкробот. – К. : НТУУ «КПІ», 2016. – 198 с.
4. Попова Н. В. Управлінський консалтинг : навчальний посібник / Н. В. Попова, К. Д. Гурова ; 2-ге вид. – Х. : Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016. – 306 с.
5. Соколенко В. А. Основи управлінського консультування : навч.-метод. посіб. / В. А. Соколенко, О. Ю. Лінькова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – 216 с.

Методичне забезпечення

1. Управлінський консалтинг: конспект лекцій для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти денної і заочної форми навчання спеціальності 073 «Менеджмент» / Упорядник: С.С. Ткачова – Харків: [б. в.], ДБТУ, 2024 – 57 с.
2. Управлінський консалтинг: методичні вказівки для практичних занять для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти денної та заочної форми навчання спеціальності 073 «Менеджмент» / Упорядник: С.С. Ткачова – Харків: [б. в.], ДБТУ, 2024 – 42 с.
3. Управлінський консалтинг: методичні вказівки для самостійної роботи здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти денної та заочної форми навчання спеціальності 073 «Менеджмент» / Упорядники: С.С. Ткачова, Н.В. Прозорова – Харків: [б. в.], ДБТУ, 2024 – 37 с.
4. Конспект лекцій з дисципліни «Управлінське консультування» для здобувачів вищої освіти зі спеціальності 073 «Менеджмент» за освітньо-професійною програмою «Менеджмент» / Укладач: С.І.Тарасенко. – Кам'янське: ДДТУ, 2017. – 149 с.
5. Марченко О. С. Економіка та організація консалтингової діяльності: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. – 90 с.
6. Управлінський консалтинг: курс лекцій для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти, спеціальності 073 Менеджмент денної та заочної форми навчання; упоряд. О.В. Смігунова, Є.Л. Гринь – Харків: ДБТУ, 2022 – 88 с.

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ (<https://cutt.ly/1HoWYh9>)

СИСТЕМА		БАЛИ	ДІЯЛЬНІСТЬ, ЩО ОЦІНЮЄТЬСЯ
Підсумкове оцінювання	100 бальна ECTS (стандартна)	до 50	50% від усередненої оцінки за модулі
		до 50	підсумкове тестування
Модульне оцінювання	100 бальна сумарна	до 50	відповіді на тестові питання
		до 20	відповіді на практичних і семінарських заняттях
		до 30	результати виконання завдань самостійної та індивідуальної роботи

НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ ТА ДОБРОЧЕСНОСТІ

Всі учасники освітнього процесу (в тому числі здобувачі освіти) повинні дотримуватися Кодексу академічної доброчесності та вимог, які прописані у положенні «Про академічну доброчесність учасників освітнього процесу ДБТУ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, поважати гідність один одного, проявляти доброзичливість, чесність, відповідальність.