

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ОРГАНІЗАЦІЯ КОНСАЛТИНГОВОГО БІЗНЕСУ»
(2023-2024 навчальний рік)

Загальна інформація

Освітній ступінь:	Бакалавр
Кількість кредитів ECTS:	3
Рік підготовки, семестр	3 рік, 6 семестр
Статус дисципліни:	Дисципліна загально університетського вибору
Дні занять:	Відповідно до розкладу занять ЛНУП
Консультації:	Відповідно до графіку
Форма підсумкового контролю	Залік
Мова викладання:	українська

Інформація про викладача

Викладач:	Крупа Володимир Романович – кандидат економічних наук, доцент; доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Корпоративна адреса:	80381, вул. Володимира Великого, 1, м. Дубляни, Львівський район, Львівська область, кім. 312
Контактний телефон:	роб.: 38 (032) 224-29-28 моб.: +38(097) 99-08-769
E-mail:	v_krupa@ukr.net volkrupa@gmail.com
Сфера наукових інтересів:	дослідження умов, тенденцій та перспектив розвитку аграрного підприємництва; зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу, механізму функціонування аграрного ринку

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Анотація

Курс «*Організація консалтингового бізнесу*» є вибірковою компонентою освітніх програм підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня, що формує профіль майбутнього спеціаліста, озброюючи його теоретичними знаннями та практичними навиками щодо організації підприємницької та професійної діяльності в сфері надання консалтингових послуг. Знання, набуті в результаті вивчення дисципліни, дозволяють менеджерам підприємств різних видів економічної діяльності застосовувати сучасні методи діагностування проблем організації, способи залучення людей до процесів організаційних змін, надавати фахові консультації з управління та організаційного розвитку підприємства.

Вивчення курсу дасть змогу випускникам освітньої програми створювати власні консалтингові фірми певного спрямування, забезпечувати ефективну організацію та управління їх діяльністю.

Мета і завдання курсу

Метою курсу «Організація консалтингового бізнесу» є набуття майбутніми фахівцями теоретичних знань та практичних навиків з організації специфічного виду підприємства – консалтингової фірми, формування стратегії її ринкової поведінки, а також ефективного здійснення консультаційного процесу

Завдання дисципліни:

- набуття студентами знань та формування практичних навичок з основ бізнес консультування;
- визначення особливостей понятійного апарату консалтингу та управління персоналом;
- дослідження внутрішнього і зовнішнього консалтингу;
- ознайомлення з процесом організації діяльності консалтингової фірми;
- набуття вміння визначати проблеми бізнесу компаній клієнтів;
- опанування принципів та специфіки методів проведення консультування, способів вирішення бізнес проблем;
- формування знань проведення діагностики проблем клієнта;
- набуття вміння формувати рекомендації у формі презентації;
- засвоєння принципів вимірювання ефективності проведеного консультування.

Зміст курсу

- Тема 1. Бізнес-консалтинг: зміст, функції, організаційні форми
- Тема 2. Консалтингові послуги. Ринок консалтингових послуг
- Тема 3 Ресурсне забезпечення консалтингової діяльності
- Тема 4. Організація процесу консультування: консалтинговий проєкт
- Тема 5 Організація процесу консультування: взаємовідносини з клієнтами
- Тема 6. Економічний механізм бізнес-консалтингу
- Тема 7. Менеджмент та регулювання консалтингової діяльності
- Тема 8. Організація маркетингової діяльності консалтингових фірм
- Тема 9 Організація праці персоналу у консалтингових фірмах
- Тема 10 Організаційні аспекти управління ризиками консалтингового бізнесу

Після вивчення дисципліни «Організація консалтингового бізнесу» здобувачі вищої освіти набувають наступних компетентностей:

Знання: сутності сучасного консалтингу, його типів та форм; головних етапів і особливостей консалтингового процесу; методологічних підходів до розробки консультаційних пропозицій; принципів структурування проблемних питань, їх дослідження і способів вирішення; композиції підсумкового звіту консультування.

Вміння: застосовувати на практиці набутий первинний досвід консалтингової діяльності; обирати модель консультування, виходячи з наявних умов і потреб замовників; правильно застосовувати методи діагностики проблем, що виникають в організаціях суб'єктів господарювання; застосовувати методи діагностування інноваційного потенціалу організації; розробляти програму підготовки впровадження змін; організовувати презентації консультаційних проектів визначати економічний та інші види ефекту від запровадження консультаційних рекомендацій.

Соціально-комунікативні («м'які») навички (Soft Skills)

Комунікативні навички, здатність працювати в команді, відповідальність, критичне мислення, професіоналізм, креативність (творчість), самоорганізація, лідерські навички, гнучкість (адаптивність) до змін, аналітичні навички, уміння вирішувати складні проблеми, клієнтоорієнтованість, орієнтація на результат

Система оцінювання результатів навчання

1. Усне опитування (фронтальне, індивідуальне, детальний аналіз відповідей студентів).

2. Письмова аудиторна та позааудиторна перевірка – розв'язування ситуаційних вправ, підготовка рефератів, презентацій, контрольні роботи (з конкретних питань тощо) або тести;

3. Практична перевірка – вирішення професійних завдань з організації та планування консалтингової діяльності, ділові ігри тощо.

Види контролю: поточний контроль, проміжна та семестрова атестація(залік).

Список рекомендованої літератури

Основна література

1. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Ліра-К, 2015. 408 с.
2. Довгань Л. Є., Малик І. П., Шкробот М. В. Управлінський консалтинг: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 198 с. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/16013/1/%D0%9D%D0%9F_%D0%A3%D0%9A.pdf.
3. Спільник І. В. Консалтингова діяльність : навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістерських програм). – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – 156 с

Допоміжна література

1. Економіка інтелектуальної власності / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2015. 120 с.
2. Іванова Л. О., Семак Б. Б., Вовчанська О. М. Маркетинг послуг: навч. посіб. Львів: Львів. торг.-економ. ун-т, 2018. 508 с.

3. 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.
4. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFIJ_2009/MARCHENKO_2008.pdf
5. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/12375/1/Shevchenko_2014.pdf
6. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 184 с. URL: <https://www.google.com/search?q=Охріменко+О.+О.%2С+Кухарук+А.+Д.+Міжнародний+консалтинг%3А+навч.+посіб.+Київ+%3А+НТУУ+«КПІ»>
7. Ткачук С. В. Маркетинг послуг: конспект лекцій. Київ: НУХТ, 2015. 119 с.