

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ  
КАФЕДРА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ І МЕНЕДЖМЕНТУ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Декан факультету менеджменту

\_\_\_\_\_ І.Г. Шавкун  
(підпис) (ініціали та прізвище)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020

**КОНСАЛТИНГ**  
**В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**  
(назва навчальної дисципліни)

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

підготовки \_\_\_\_\_ магістра  
(назва освітнього ступеня)

денної (очної) та заочної (дистанційної) форм здобуття освіти  
спеціальності \_\_\_\_\_ 073-Менеджмент  
(шифр, назва спеціальності)

освітньо-професійна програма \_\_\_\_\_ Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності  
(назва)

Укладач \_\_\_\_\_ А.С. Чкан, к.е.н., доцент, доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності \_\_\_\_\_  
(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

Обговорено та ухвалено  
на засіданні кафедри бізнес-адміністрування  
і менеджменту ЗЕД

Протокол № \_\_\_\_\_ від “ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 202\_ р.  
Завідувач кафедри БАіМЗЕД \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ Д.Т. Бікулов  
(підпис) (ініціали, прізвище)

Ухвалено науково-методичною радою  
факультету менеджменту \_\_\_\_\_.

Протокол № 4 від “03” листопада 2020 р.  
Голова науково-методичної ради \_\_\_\_\_  
факультету менеджменту \_\_\_\_\_.  
\_\_\_\_\_ О.В. Юдіна  
(підпис) (ініціали, прізвище)

Погоджено  
з навчально-методичним відділом

\_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_ (ініціали, прізвище)

2021 рік

## 1. Опис навчальної дисципліни

1	2	3	
<b>Галузь знань</b> <b><u>07 Управління і адміністрування</u></b> (шифр і назва)	<b>Нормативні показники для планування і розподілу дисципліни на змістові модулі</b>	<b>Характеристика навчальної дисципліни</b>	
		очна (денна) форма здобуття освіти	заочна (дистанційна) форма здобуття освіти
	Кількість кредитів – 4	<b>Обов'язкова</b>	
		<b>Цикл дисциплін професійної підготовки освітньої програми</b>	
<b>Спеціальність</b> <b><u>073 Менеджмент</u></b> (шифр і назва)	Загальна кількість годин – 120	<b>Семестр:</b>	
		2-й	2-й
<b>Освітньо-професійна програма</b> <b><u>Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності</u></b> (назва)	Змістових модулів – 6	<b>Лекції</b>	
		20 год.	8 год.
		<b>Практичні</b>	
Рівень вищої освіти: <b>магістерський</b>	Кількість поточних контрольних заходів – 18	10 год.	4 год.
		<b>Самостійна робота</b>	
		90 год.	108 год.
		<b>Вид підсумкового семестрового контролю:</b> екзамен	

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

**Метою** вивчення навчальної дисципліни «Консалтинг в ЗЕД» є засвоєння здобувачами вищої освіти системних знань щодо об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей діяльності підприємств на національному та міжнародних ринках, розкриття можливостей консалтингу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, враховуючи специфіку їх взаємодії з іноземними контрагентами, розробки рекомендацій щодо ефективного використання потенціалу підприємства в розвитку реального бізнесу, враховуючи рівень його конкурентності.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Консалтинг в ЗЕД» є:

- вивчення змісту консалтингу та його необхідність для планування і організації успішної діяльності підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- засвоєння умов успішного консалтингу, усвідомлення технології надання консалтингових послуг для підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- набуття навичок підготовки і проведення консалтингової діяльності;
- засвоєння методичного інструментарію щодо обґрунтування управлінських рішень спрямованих на підвищення ефективності бізнесу підприємства на національному та міжнародних ринках.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути таких результатів навчання (знання, уміння тощо) та компетентностей:

Результати навчання та компетентності	Методи і контрольні заходи
<b>Компетентності</b>	
1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні	<b>Методи навчання:</b> словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні  <b>Контрольні заходи:</b> - тестування; - термінологічні диктанти; - опитування
2. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу	
3. Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів	<b>Контрольні заходи:</b> - практичні завдання: укладання контракту на роботу консультанта, розрахунок вартості роботи консультанта
4. Здатність використовувати психологічні технології роботи з персоналом	
5. Здатність аналізувати й структурувати проблеми	<b>Контрольні заходи:</b>

організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію, організувати процес управління ЗЕД на основі системи управління якістю на усіх рівнях	- самостійні творчі роботи: дослідження споживачів, дослідження конкурентів, дослідження постачальників та посередників, дослідження контактних аудиторій
6. Здатність до управління організацією і її розвитком, за результатами аналітичної діяльності до визначення стратегії ЗЕД підприємства, вибору оптимальної стратегії для різних зовнішніх ринків з урахуванням прийнятного рівня ризику	<u>Контрольні заходи:</u> - самостійні творчі роботи: розробка стратегії ЗЕД підприємства
7. Здатність реалізації основних процедур державного митного контролю в Україні, визначення митної вартості товарів, здійснення їх кодування за УКТЗЕД	
<b>Результати навчання</b>	
1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах	<u>Методи навчання:</u> словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні <u>Контрольні заходи:</u> - тестування;
2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення	- термінологічні диктанти; - опитування; - самостійні творчі роботи: дослідження споживачів, дослідження конкурентів, дослідження постачальників та посередників, дослідження контактних аудиторій
3. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність	<u>Методи навчання:</u> наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні <u>Контрольні заходи:</u> - практичне завдання: розробка програми формування корпоративної культури
4. Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління організацією	<u>Методи навчання:</u> словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні <u>Контрольні заходи:</u>
5. Контролювати виробничі процеси, застосовувати інструментарій оцінки економічного потенціалу, ресурсного забезпечення, ризиків, ефективності діяльності підприємств	-практичні завдання: укладання контракту на роботу консультанта, розрахунок вартості роботи консультанта - самостійні творчі роботи: дослідження споживачів, дослідження конкурентів, дослідження постачальників та посередників, дослідження контактних аудиторій
6. Здатність до моделювання ситуацій та поведінки суб'єктів ЗЕД в умовах нестійкості кон'юнктури на світових ринках, вміння розробляти та обирати перспективні напрямки діяльності та розвитку в умовах криз у світовому господарстві	

### Міждисциплінарні зв'язки.

Вивчення навчальної дисципліни «Консалтинг в ЗЕД» базується на теоретичних положеннях класиків економіки, менеджменту, маркетингу, соціології, психології, соціальної психології та педагогіки. Основою вивчення є теоретичні положення щодо заснування підприємства, управління різними сферами його діяльності, налагодження та координації його роботи в сучасних умовах ринку, розробки механізмів розвитку. Курс базується на знаннях, які засвоюють студенти під час вивчення курсів: «Менеджмент організацій за видами господарської діяльності», «Менеджмент бізнес-процесів», «Управління проектами», «Інформаційне забезпечення в менеджменті». Курс є базою для вивчення дисциплін «Стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства», «Фінансування зовнішньоекономічної діяльності та аналіз її ефективності», «Управління зовнішньоекономічним потенціалом підприємств».

### 3. Програма навчальної дисципліни

#### *Змістовий модуль 1. Сутність і зміст консалтингу як виду діяльності*

##### **Тема 1.** Сутність і зміст консалтингу як виду професійної діяльності

Консультування і консалтинг. Причини попиту на послуги консультантів. Види консультування. Основні завдання консультування. Сфери та проблематика консультування.

Специфіка консалтингу як виду підприємництва. Особливості консалтингу при роботі з іноземними замовниками.

Консультаційна послуга. Сфери управління консультуванням. Особливості консультаційних послуг для підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Міжнародна класифікація консультаційних послуг.

Професійні вимоги до консультантів. Професіограма консультанта. Побудова взаємовідносин консультанта з клієнтами.

##### **Тема 2.** Історія розвитку консультаційної діяльності

Зародження консалтингу як виду діяльності та як науки. Роль та місце консультаційної діяльності в системі менеджменту.

Закордонний досвід консалтингової діяльності. Провідні консалтингові компанії світу, основні напрямки їх роботи.

Стан розвитку консультаційної діяльності в Україні. Зародження консалтингу за радянських часів. НОК як основа зародження консалтингу в Україні. Особливості консультаційної діяльності в Україні. Перспективні напрямки розвитку консалтингу в Україні.

#### *Змістовий модуль 2. Процес консалтингу та його учасники*

##### **Тема 3.** Суб'єкти консультаційного процесу, їх взаємодія

Види консультантів: зовнішні та внутрішні. Особистісні характеристики

консультантів. Ділові характеристики консультантів. Критерії професіоналізму консультантів.

Система “консультант - клієнт”. Консультування за моделлю “експерт-клієнт”. Консультування за моделями “лікар-пацієнт”, “спільна робота”. Поведінкові ролі консультанта.

Маркетинг консультаційних послуг. Просування консультаційних послуг. Організація збуту консультаційних послуг. Консультаційний цикл. Презентація консультаційного проекту.

##### **Тема 4.** Процес консалтингу

Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми. Підготовка до консультування. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей. Попередній діагноз проблем. Джерел отримання інформації для проведення діагностики.

Консультаційні пропозиції та угода на консультування. Зміст і мета консультаційних пропозицій. Угода на консультування, її структура та зміст. Види консультаційних угод.

Діагноз проблеми. Позиційний аналіз організації. Проєктивний підхід у позиційному аналізі. Суб'єктивізація у позиційному аналізі. Активізація інноваційного потенціалу персоналу фірми клієнта.

##### **Тема 5.** Діловий етикет та протокол консультанта. Презентація консультаційних рекомендацій

Загальні правила ділового етикету. Створення карток клієнтів. Реалізація клієнт орієнтованого підходу в діяльності консультанта.

Національні особливості ділового етикету консультанта. Основні аспекти консалтингу представників американських, європейських та азійських підприємств.

Норми ділового етикету та протоколу в міжфірмовому спілкуванні. Організація нарад та переговорів консультанта з персоналом підприємства-замовника. Формалізовані та неформалізовані види ділових прийомів.

Розробка та презентація консультаційних рекомендацій. Методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень. Оцінка альтернатив рішення проблеми. Презентація консультаційних пропозицій клієнту.

#### *Змістовий модуль 3. Методи дослідження споживачів підприємства*

##### **Тема 6.** Методи дослідження споживачів як фактору зовнішнього середовища організації в діяльності консультанта

Систематизація та узагальнення факторів зовнішнього середовища: зовнішнє середовище прямого впливу (споживачі, конкуренти, постачальники, посередники тощо); зовнішнє середовище опосередкованого впливу (політико-правові, соціокультурні фактори, рівень розвитку технологій; загальний стан економіки; відносини з місцевим населенням, фактори міжнародного середовища тощо).

Процес дослідження споживачів як фактору зовнішнього середовища підприємства.

Методика розробки профілю цільових споживачів підприємства та обґрунтування вибору цільового сегменту. Типи прихильності споживачів до підприємства.

#### *Змістовий модуль 4. Методи дослідження конкурентів підприємств*

##### **Тема 7.** Методи дослідження конкурентів як фактору зовнішнього середовища підприємств.

Поняття конкуренції, типи конкурентів та їх особливості. Поняття «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага». Типові показники оцінки конкурентоспроможності.

Методики оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств: розрахунок інтегрального показника КС, побудова профілю конкурентів, метод побудови багатокутника КС.

Розробка конкурентних стратегій в діяльності підприємств.

#### *Змістовий модуль 5. Методи дослідження постачальників та посередників підприємств*

**Тема 8.** Методи дослідження постачальників та посередників як факторів зовнішнього середовища організації в діяльності консультанта.

Визначення постачальників та їх впливу на діяльність підприємства. Групування постачальників за класифікаційними ознаками.

Методика обґрунтування вибору постачальників. Оцінка постачальників за аспектом КС, за фінансовим аспектом, за сервісним аспектом, за часовим аспектом, за комунікаційним аспектом, за виробничим аспектом, за іміджем.

Типи посередників в діяльності підприємства, їх характеристики.

Складання профілю потенційних посередників. Обґрунтування вибору посередника.

#### *Змістовий модуль 6. Методи дослідження факторів внутрішнього середовища підприємств*

##### **Тема 9.** Методи дослідження контактних аудиторій як фактору зовнішнього середовища підприємств.

Сутність типи, види контактних аудиторій.

Характеристика взаємовідносин підприємства з контактними аудиторіями: фінансовими, засобами масової інформації, з державними та муніципальними установами, громадськими організаціями, місцевими та внутрішніми контактними аудиторіями.

Можливості та небезпеки для підприємства з боку контактних аудиторій. Складання матриць можливості та загроз контактних аудиторій.

**Тема 10.** Методи дослідження внутрішнього середовища підприємств. Розробка бізнес-стратегій та стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Складові внутрішнього середовища організації. Зрізи внутрішнього середовища підприємства: кадровий, організаційний, виробничий, маркетинговий, фінансовий.

Методика аналізу внутрішнього середовища. Оцінка ступеня досягнення цілей. Оцінка внутрішньої ефективності стратегії. Аналіз організації управління. Аналіз комунікаційних процесів та маркетингової діяльності. Аналіз кадрової структури. Дослідження організаційної культури та іміджу підприємства. Складання профілю діяльності підприємства.

Стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Етапи формування стратегії виходу на зовнішні ринки

#### 4. Структура навчальної дисципліни

Змістовий модуль	Усього годин	Аудиторні (контактні) години					Самостійна робота, год		Система накопичення балів		
		Усього годин	Лекційні Заняття, год		Семінарські/ Практичні /лабораторні заняття, год		о/д ф.	з/дист ф.	Теор. зав-ня, к-ть балів	Практ. зав-ня, к-ть балів	Усього балів
			о/д ф.	з/дист ф.	о/д ф.	з/дист ф.					
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
1	15/14,5	5/1,5	4	1	1	0,5	10	13	4	3	7
2	17/14,5	7/1,5	6	1	1	0,5	10	13	6	6	12
3	14/15	4/2	2	1	2	1	10	13	4	21	25
4	14/15	4/2	2	1	2	1	10	13	4	12	16
5	14/14	4/1	2	1	2		10	13			
6	16/17	6/4	4	3	2	1	10	13			
Усього за змістові модулі	90/90	30/12	20	8	10	4	60	78	18	42	60
Підсумковий семестровий контроль <b>екзамен</b>	30						30	30	30	10	40
Загалом	120	30/12	20	8	10	4	90		48	52	100

#### 5. Темі лекційних занять

№ ЗМ	Назва теми	Кількість годин	
		о/д ф.	з/дист ф.
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
1	Тема 1. Сутність і зміст консалтингу як виду професійної діяльності	2	1
	Тема 2. Історія розвитку консультативної діяльності	2	
2	Тема 3. Суб'єкти консультативного процесу, їх взаємодія	2	
	Тема 4. Процес консалтингу	2	1
	Тема 5. Діловий етикет та протокол консультанта. презентація консультативних рекомендацій	2	
3	Тема 6. Методи дослідження споживачів як фактору зовнішнього середовища організації в діяльності консультанта	2	1
4	Тема 7. Методи дослідження конкурентів як фактору зовнішнього середовища підприємств	2	1
5	Тема 8. Методи дослідження постачальників та посередників як факторів зовнішнього середовища організації в діяльності консультанта	2	1
6	Тема 9. Методи дослідження контактних аудиторій як фактору зовнішнього середовища підприємств.	2	1
	Тема 10. Методи дослідження внутрішнього середовища підприємств. Розробка бізнес-стратегій та стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємства.	2	2
Разом		20	8

#### 6. Темі практичних занять

№ ЗМ	Назва теми	Кількість годин	
		о/д ф.	з/дист ф.
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
1	Тема 1. Консалтинг як вид професійної діяльності	1	0,5
2	Тема 2. Процес консалтингу: суб'єкти, етапи і характеристики	1	0,5
3	Тема 3. Дослідження споживачів підприємств як фактору зовнішнього середовища організації	2	1
4	Тема 4. Дослідження конкурентів підприємств як фактору зовнішнього середовища організації	2	1
5	Тема 5. Дослідження постачальників, посередників та контактних аудиторій	2	
6	Тема 6. Методи дослідження внутрішнього середовища підприємств-суб'єктів ЗЕД	2	1
Разом		10	4

## 7. Види і зміст поточних контрольних заходів

Зміст та методичні рекомендації до виконання оформлення завдань містяться:

1) Чкан А.С. Консалтинг в зовнішньоекономічній діяльності. Запоріжжя : ЗНУ, 2016. URL : <http://ebooks.znu.edu.ua/files/metodychky/2016/03/0038739.pdf>

2) на сторінці курсу в Moodle <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=1524>

№ ЗМ	Види поточних контрольних заходів	Зміст поточного контрольного заходу	Критерії оцінювання*	Усього балів
1	2	3	4	5
1	Тестування	Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 1) 1. Індивідуальні консультанти – це: 2. Консультування з позицій функціонального підходу - це: 3. Консультаційна організація – це: 4. Консультаційна послуга – це : 5. Сфери консультування : 6. Управлінська ситуація – це: 7. Бізнес-консультування – це: 7. Індивідуальний консультант – це ... 8. Що НЕ є об'єктами консультування? 9. Надання допомоги клієнтам у вирішенні їх управлінських та ділових проблем, оптимізації їх бізнесу – це... 10. Основне завдання консультування – це	Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала. Загалом передбачено виконання 10 завдань: – 0,2 бала за правильну відповідь; – 0 балів – неправильна відповідь.	2
	Термінологічний диктант	Надати визначення ключових понять за темами ЗМ1: консалтинг, консультаційна послуга, коучінг, аутсорсинг, інсорсинг, аутстафінг, реінжиніринг, бенчмаркінг, управлінська ситуація	Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття: – 2 бали – відповідь правильна, повна, чітка та логічна; – 1 бал – відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань; – 0 балів – відповідь неправильна або відсутня.	2
	Практичне завдання – укладання контракту на роботу консультанта	Скласти контракт на роботу консультанта на торгово-посередницькому підприємстві. Розробити розділи контракту: 1. Загальні положення 2. Обов'язки сторін 3. Робочий час 4. Оплата праці та соціально-побутове забезпечення працівника 5. Відповідальність сторін, вирішення спорів 6. Зміна, припинення та розірвання контракту	Виконання вправ та розв'язання ситуативних практичних завдань: – 3 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на високому рівні, є власні висновки; – 2 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на достатньому рівні; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, виявлено знання та практичні навички на середньому рівні» – 0 балів – завдання не виконано.	3
<b>Усього за ЗМ 1</b>	<b>3</b>			<b>7</b>
2	Тестування	Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 2) 1. Незалежні від клієнта консультаційні компанії – це 2. До найважливіших методів просування консалтингового продукту НЕ належать: 3. Серед моделей консультування НЕ вирізняють 4. До основних переваг внутрішніх служб управлінського консультування НЕ належить: 5. Які існують методи просування консалтингового продукту? 6. Схема проведення процесу консультування і побудови відносин між консультантом і клієнтом – це ...	Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала. Загалом передбачено виконання 10 завдань: – 0,2 бала за правильну відповідь; – 0 балів – неправильна відповідь.	2

		<p>7. Штатними співробітниками компанії є наступні консультанти:</p> <p>8. Схема проведення процесу консультування і побудови відносин між консультантом і клієнтом:</p> <p>9. За якої моделі витрати клієнта на консультанта найнижчі?</p> <p>10. НЕ існує наступної моделі консультування: Основними методами розрахунку вартості</p>		
		<p>Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 3)</p> <p>1. До завдань якого з виду консультаційних угод входить створення системи управління?</p> <p>2. Першою операційною фазою процесу консультування є:</p> <p>3. Який з методів розробки консультаційних рекомендацій припускає коригування оцінок, що даються консультантами?</p> <p>4. Метод, який дозволяє генерувати велику кількість нових ідей за обмежений період часу:</p> <p>5. Які «опорні точки» застосовує консультант при використанні методу порівнянь?</p> <p>6. До складових структури офіційної угоди про консультування НЕ належить:</p> <p>7. Під «делегуванням повноважень» розуміють:</p> <p>8. Який метод збирання даних є найбільш розповсюдженим при консультуванні з питань управління?</p> <p>9. Яка фаза є початковою для будь-якого процесу консультування?</p> <p>10. Друга фаза процесу консультування, по суті є першою дійсно операційною фазою – це...</p>		<b>2</b>
	Термінологічний диктант	Надати визначення ключових понять за темами ЗМ2: внутрішні та зовнішні консультанти, модель консалтингу, маркетинг консалтингу, поведінкова роль консультанта, підготовча (попередня), передпроектна, проектна стадії, впровадження, завершення проекту, консультаційна пропозиція, клієнторієнтований підхід, діловий етикет, діловий протокол, оферта, контр-оферта, акцепт.	Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття: – 2 бали – відповідь правильна, повна, чітка та логічна; – 1 бал – відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань; – 0 балів – відповідь неправильна або відсутня.	<b>2</b>
	Практичне завдання - розробка програми формування корпоративної культури підприємства	Розробити програму формування корпоративної культури підприємства. Розробити структурні розділи: культура умов праці, культура засобів праці і трудового процесу, культура міжособистісних відносин, культура управління та культура працівника.	Виконання вправ та розв'язання ситуативних практичних завдань: – 3 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на високому рівні, є власні висновки; – 2 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на достатньому рівні;	<b>3</b>
	Практичне завдання - розрахунок вартості роботи консультанта	Розрахувати вартість роботи консультанта за вихідними даними: - кількість працівників консалтингової фірми - 5 осіб; - постійні витрати - 558 000 грн. на рік; - коефіцієнті 0,45; - діапазон цін конкурентів - від 800 до 1500 грн. за день; - кількість робочих днів у році - 205.	– 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, виявлено знання та практичні навички на середньому рівні» – 0 балів – завдання не виконано.	<b>3</b>
<b>Усього за ЗМ 2</b>	<b>5</b>			<b>12</b>
3	Практичне завдання - розрахунок вартості роботи консультанта	Розрахувати вартість роботи консультанта за вихідними даними: - кількість працівників консалтингової фірми - 15 осіб; - постійні витрати – 563 987 грн. на рік; - коефіцієнті 0,57;	Виконання вправ та розв'язання ситуативних практичних завдань: – 3 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на високому рівні, є власні висновки; – 2 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні	<b>3</b>

		- діапазон цін конкурентів - від 800 до 1500 грн. задень; - кількість робочих днів у році - 205.	навички на достатньому рівні; - 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, виявлено знання та практичні навички на середньому рівні» - 0 балів – завдання не виконано.	
	Термінологічний диктант	Надати визначення ключових понять за темами ЗМЗ: зовнішнє середовище, споживачі, цільовий ринок, ринкова ніша, профіль споживачів, лояльність, імідж підприємства, конкуренція, конкуренти, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, інтегральна оцінка, профіль діяльності, постачальник, посередник, торговельний посередник, агент, дистриб'ютор, дилер, брокер, винятковий розподіл, вибіркового розподіл, екстенсивний розподіл.	Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття: - 2 бали – відповідь правильна, повна, чітка та логічна; - 1 бал – відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань; - 0 балів – відповідь неправильна або відсутня.	<b>2</b>
	Самостійна творча робота	Дослідження споживачів підприємств за схемою: сегментування споживачів, оцінка привабливості ринкових сегментів, оцінка спроможності підприємства до ефективного функціонування в ринковому сегменті, позиціонування, складання профілю споживача, визначення рівня лояльності споживачі, оцінка іміджу підприємства.	Кожне завдання оцінюється максимально 6 балів: - 6 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі; - 5 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу; - 4 бали – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки здійсненні розрахунків та формулюванні висновків; - 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків; - 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками; - 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з суттєвими недоліками; - 0 балів – завдання не виконано, не подано на перевірку.	<b>6</b>
<b>Усього за ЗМЗ</b>	<b>3</b>			<b>11</b>
<b>4</b>	Самостійна творча робота	Дослідження конкурентів підприємств за схемою: класифікація конкурентів, узагальнення конкурентних переваг, оцінка рівня конкурентоспроможності за методами розрахунку інтегрального показника, складання профілю конкурентів, побудови багатокутника конкурентоспроможності	Кожне завдання оцінюється максимально 6 балів: - 6 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі; - 5 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу; - 4 бали – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки здійсненні розрахунків та формулюванні висновків; - 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків; - 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками; - 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з суттєвими недоліками; - 0 балів – завдання не виконано, не подано на перевірку.	<b>6</b>
	Тестування	Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 4) 1. Пряме й безпосереднє збирання даних про стан клієнтської	Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала. Загалом передбачено виконання 10 завдань:	<b>2</b>



		<p>організації, процеси та явища, які відбуваються в ній – це..</p> <p>2. За яким методом виділяється 5 сил конкуренції?</p> <p>3. Пряме й безпосереднє збирання даних про стан клієнтської організації, процеси та явища, які відбуваються в ній:</p> <p>4. НЕ існує такого виду інтерв'ювання:</p> <p>5. Характеризує відносну привабливість організації в межах галузі за двома параметрами: відносною ринковою часткою і темпом розвитку галузі:</p> <p>6. Згідно матриці БКГ ринковими лідерами є:</p> <p>7. Метод, який полягає у визначенні конкурентних переваг організації, тобто тих унікальних характеристик, які дають змогу їй випереджати своїх конкурентів:</p> <p>8. Першим чинником, який визначає ефективність стратегії маркетингу, в моделі 4Р є:</p> <p>9. Скільки сил конкуренції, які визначають рівень прибутку в галузі, виділив М. Портер?</p> <p>10. Які види питань, що використовуються при анкетуванні, виділяються за класифікаційною ознакою «за формою»?</p>	<p>– 0,2 бала за правильну відповідь;</p> <p>– 0 балів – неправильна відповідь.</p>	
<b>Усього за ЗМ 4</b>	<b>2</b>			<b>8</b>
<b>5</b>	Самостійна творча робота	<p>Дослідження постачальників підприємств за схемою: групування постачальників за класифікаційними ознаками, оцінка постачальників за аспектом конкурентоспроможності, за фінансовим аспектом, за сервісним аспектом, за часовим аспектом, за комунікаційним аспектом, за виробничим аспектом, за іміджем, складання профілю потенційних постачальників.</p> <p>Дослідження посередників підприємств за схемою: визначення характеру посередника, складання профілю потенційних посередників, обґрунтування вибору посередника</p>	<p>Кожне завдання оцінюється максимально 6 балів:</p> <p>– 6 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі;</p> <p>– 5 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу;</p> <p>– 4 бали – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки здійсненні розрахунків та формулюванні висновків;</p> <p>– 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків;</p> <p>– 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками;</p> <p>– 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з суттєвими недоліками;</p> <p>– 0 балів – завдання не виконано, не подано на перевірку.</p>	<b>6</b>
	Термінологічний диктант	<p>Надати визначення ключових понять за темами ЗМ5: контактна аудиторія, фінансові, місцеві, внутрішні контактні аудиторії, громадські організації, внутрішнє середовище, економічна ефективність, кадровий зріз, коефіцієнт повноти охоплення функцій</p>	<p>Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття:</p> <p>– 2 бали – відповідь правильна, повна, чітка та логічна;</p> <p>– 1 бал – відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань;</p> <p>– 0 балів – відповідь неправильна або відсутня.</p>	<b>2</b>
<b>Усього за ЗМ 5</b>	<b>2</b>			<b>8</b>

<b>6</b>	Термінологічний диктант	Надати визначення ключових понять за темами ЗМ4: стратегія, імідж підприємства, внутрішня ефективність, рентабельність, профіль діяльності підприємства, організаційна культура, організаційна структура	Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття: – 2 бали – відповідь правильна, повна, чітка та логічна; – 1 бал – відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань; – 0 балів – відповідь неправильна або відсутня.	<b>2</b>
	Самостійна творча робота	Дослідження контактних аудиторій підприємств за схемою: аналіз взаємовідносин підприємства з фінансовими контактними аудиторіями, з державними та муніципальними установами, з засобами масової інформації, з громадськими організаціями, узагальнення можливостей та небезпек для підприємства з боку контактних аудиторій, складання матриць можливостей та небезпек Дослідження внутрішнього середовища підприємств за схемою: оцінка застосовуваних стратегій, аналіз використання потенціалу підприємства, аналіз організації управління, аналізу комунікаційних процесів, дослідженні маркетингової діяльності, аналіз кадрової структури, аналіз організаційної культури, іміджу підприємства, виявлення сильних та слабких сторін підприємства, розробка та обґрунтування стратегії.	Кожне завдання оцінюється максимально 6 балів: – 6 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі; – 5 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу; – 4 бали – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки здійсненні розрахунків та формулюванні висновків; – 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків; – 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з суттєвими недоліками; – 0 балів – завдання не виконано, не подано на перевірку.	<b>6</b>          <b>6</b>
<b>Усього за ЗМ 6</b>	<b>3</b>			<b>14</b>
<b>Усього за ЗМ</b>	<b>18</b>			<b>60</b>

## 8. Підсумковий семестровий контроль

Зміст завдань містяться на сторінці курсу в Moodle <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=1524>

Форма	Види підсумкових контрольних заходів	Зміст підсумкового контрольного заходу	Критерії оцінювання*	Усього балів
1	2	3	4	5
<b>Тем</b>	Контрольне тестування	<p>Проходження он-лайн тесту в системі Moodle:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Консультавання з позицій функціонального підходу - це:</li> <li>Консультаційна організація – це:</li> <li>До найважливіших методів просування консалтингового продукту НЕ належать:</li> <li>Серед моделей консультавання НЕ вирізняють</li> <li>Який з методів розробки консультаційних рекомендацій припускає коригування оцінок, що даються консультантами?</li> <li>Метод, який дозволяє генерувати велику кількість нових ідей за обмежений період часу:</li> <li>Яка фаза є початковою для будь-якого процесу консультавання?</li> <li>Друга фаза процесу консультавання, по суті є першою дійсно операційною фазою – це</li> <li>Управлінська ситуація – це:</li> <li>Бізнес-консультавання – це:</li> </ol>	<p>Тестовий контроль знань передбачає виконання залікового тесту в системі Moodle. Загальна кількість завдань в заліковому тесті 10, кожне питання оцінюється в 1 бал:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 1 бал – правильна відповідь;</li> <li>– 0 балів – неправильна відповідь.</li> </ul>	<b>10</b>
	Гермінологічний диктант	<p>Дати визначення двох понять з запропонованого переліку: консалтинг, консультаційна послуга, аутсорсинг, інсорсинг, аутстафінг, реінжиніринг, бенчмаркінг, управлінська ситуація, внутрішні та зовнішні консультанти, модель консалтингу, консультаційна пропозиція, діловий етикет, діловий протокол, стратегія, імідж підприємства, внутрішня ефективність, рентабельність, профіль діяльності підприємства, організаційна культура, організаційна структура, контактна аудиторія, внутрішнє середовище, економічна ефективність</p>	<p>Визначення ключових теоретичних понять курсу – передбачає визначення 2 понять по 3 бали:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 3 балів – поняття визначено в повному обсязі;</li> <li>– 2 бали – поняття визначено, але є певні неточності;</li> <li>– 1 бал – поняття визначено з суттєвими неточностями;</li> <li>– 0 балів – визначення невірне (неправильне!!!) або відсутнє.</li> </ul>	<b>6</b>
	Опитування	<p>Надати розгорнуту відповідь на два запитання з переліку:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Сутність консультавання як виду підприємницької діяльності.</li> <li>Поняття консультаційної послуги, її особливості та види.</li> <li>Особливості консультаційних послуг для підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.</li> <li>Види консультантів. Основні характеристики консультантів.</li> <li>Професійні та етичні вимоги до консультантів.</li> <li>Моделі консультавання.</li> <li>Маркетинг консультаційних послуг.</li> <li>Види консультантів. Основні характеристики консультантів.</li> <li>Професійні та етичні вимоги до консультантів.</li> <li>Моделі консультавання.</li> <li>Маркетинг консультаційних послуг.</li> <li>Етапи процесу консалтингу.</li> <li>Підготовка до консультавання та попередній діагноз проблеми.</li> <li>Методи аналізу інформації.</li> </ol>	<p>Відповідь на теоретичне питання – максимальна оцінка 7 балів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 7 балів – відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, подано приклади, зроблено власні висновки;</li> <li>– 6 балів – відповідь повна, матеріал викладено логічно, структуровано, однак відсутні приклади та власні висновки;</li> <li>– 5 балів – відповідь неповна (до 80 % необхідного обсягу), матеріал викладено з незначними недоліками;</li> <li>– 4 бали – відповідь неповна (до 60 % необхідного обсягу), матеріал викладено з незначними недоліками;</li> <li>– 3 бали – відповідь неповна (до 50 % необхідного обсягу), матеріал викладено з незначними недоліками, відсутні приклади та власні висновки</li> <li>– 2 бали – відповіді не в повній мірі (до 30 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення у відповіді або визначені невірно, відсутні приклади та власні висновки;</li> <li>– 1 бал – відповіді не в повній мірі (до 10 % необхідного</li> </ul>	<b>14</b>

		<p>15. Консультаційні пропозиції та угода на консультування.</p> <p>16. Реалізація клієнт-орієнтованого підходу в діяльності консультанта.</p> <p>17. Загальні правила ділового етикету та протоколу консультанта.</p> <p>18. Норми ділового етикету та протоколу в міжфірмовому спілкуванні.</p> <p>19. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій.</p> <p>20. Систематизація та узагальнення факторів зовнішнього середовища.</p>	<p>обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення у відповіді або визначені невірно, відсутні приклади та власні висновки;</p> <p>– 0 балів – відповідь відсутня або невірна.</p>	
Розв'язання ситуаційного завдання		<p>За схемою здійснити аналіз одного із факторів середовища підприємства (за власним вибором):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– конкуренти;</li> <li>– постачальники;</li> <li>– посередники;</li> <li>– споживачі;</li> <li>– внутрішнє середовище;</li> <li>– контактні аудиторії.</li> </ul>	<p>Розв'язання ситуаційного завдання – максимальна оцінка 10 балів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 10 балів – відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, розрахунки вірні, зроблено власні висновки;</li> <li>– 9 балів – відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, розрахунки вірні, власні висновки відсутні;</li> <li>– 8 балів – відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, розрахунки мають незначні неточності, власні висновки відсутні;</li> <li>– 7 балів – відповідь повна, матеріал викладено логічно, структуровано, однак з незначними недоліками, розрахунки мають неточності, власні висновки відсутні;</li> <li>– 6 балів – відповідь повна, однак виклад матеріалу нелогічний, розрахунки невірні, відсутні власні висновки;</li> <li>– 5 балів – відповіді не в повній мірі (більше 50 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки;</li> <li>– 4 бали – відповіді не в повній мірі (до 40 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки;</li> <li>– 3 бали – відповіді не в повній мірі (до 30 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки;</li> <li>– 2 бали – відповіді не в повній мірі (до 20 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки;</li> <li>– 1 бал – відповіді не в повній мірі (до 10 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки;</li> <li>– 0 балів – відповідь відсутня або невірна.</li> </ul>	<b>10</b>
Усього за підсумковий семестровий контроль	<b>4</b>			<b>40</b>

## 9. Рекомендована література

### Основна:

1. Основи управлінського консультування : конспект лекцій. / уклад. М.М. Петрушенко. Суми : Сумський державний університет, 2011. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi20/0016757.doc> (дата звернення 13.07.2021).
2. Управління бізнес-процесами підприємства : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти магістра спеціальності «Менеджмент» / [за ред. докт. наук держ. упр., проф. Бікулова Д. Т.]. Запоріжжя : ЗНУ, 2017. 456 с.
3. Чкан А.С. Консалтинг в зовнішньоекономічній діяльності. Запоріжжя : ЗНУ, 2016. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/metodychky/2016/03/0038739.pdf> (дата звернення 13.10.2020).
4. Чкан А.С. Основи управлінського консультування (вкл. модуль Актуальні проблеми теорії управління) : метод. реком. до самост. роб. для студ. освітньо-кваліф. рівня "магістр" спец. "Бізнес-адміністрування". Запоріжжя : ЗНУ, 2013. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/metodychky/2013/06/0030448.pdf> (дата звернення 13.07.2021).

### Додаткова:

1. Andrew C. Gross, Jozsef Poor. The Global Management Consulting Sector. Business Economics. 2011. № 43. P. 59–68. URL: [https://econpapers.repec.org/article/palbuseco/v\\_3a43\\_3ay\\_3a2008\\_3\\_ai\\_3a4\\_3ap\\_3a59-68.htm](https://econpapers.repec.org/article/palbuseco/v_3a43_3ay_3a2008_3_ai_3a4_3ap_3a59-68.htm) (дата звернення: 07.08.2020).
2. Linda K. Stroh The Basic Principles of Effective Consulting. 2<sup>nd</sup> edition. Abingdon: Routledge, 2019. 190 p.
3. Безкровний М.Ф. Основи аграрного консалтингу : підручник. Київ : Видавництво Лір-К, 2017. 260 с.
4. Блюмин А.М. Информационный консалтинг: теория и практика консультирования. Москва : Дашков и К°, 2013. 364 с.
5. Григор'єва Н.Н. Організаційне консультування. навч. курс. Москва : МІЕМП, 2010. 321 с.
6. Єфремов В.С. Консалтингова діяльність: підручник. Москва : Юрайт-Издат, 2012. 164 с.
7. Зільберман М. Консалтинг: методи і технології. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 236 с.
8. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнесконсалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. URL : [http://nulau.edu.ua/materials/files/economic\\_theory/0085/01.pdf](http://nulau.edu.ua/materials/files/economic_theory/0085/01.pdf) (дата звернення 13.07.2021).
9. Калянов Г.Н. Консалтинг: от бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе : учебник для вузов. Москва : Горячая линия-Телеком, 2016. 210 с.
10. Киппинг М., Энгвэлл Л. Управленческое консультирование: индустрия знаний, символический капитал или новая мода. / [пер. Власов П.К.]. Киев : Гуманитарный Центр, 2008. 420 с.
11. Кононюк А.Е. Консалтология. Общая теория консалтинга. Кн. 3. Київ : Освіта України, 2011. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi47/0037969.doc> (дата звернення 13.07.2021).
12. Левинсон Гарри. Ассесмент организаций. Пошаговое руководство по эффективному консультированию. Киев : Гуманитарный Центр, 2011. 424 с.
13. Марченко О.С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019. URL: [https://pravo-izdat.com.ua/image/data/Files/742/3\\_Biznes-konsalting\\_NP\\_vnutri.pdf](https://pravo-izdat.com.ua/image/data/Files/742/3_Biznes-konsalting_NP_vnutri.pdf)
14. Основи економічного консалтингу: методичні рекомендації для студентів спеціальності Спеціальності: 071 Облік і оподаткування. Спеціалізація: Бізнес-консалтинг. / [укл. Колісник Г.М.]. Ужгород : ДВНЗ «УжНУ», 2018. URL: <https://dSPACE.Uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/22638/1.pdf> (дата звернення 13.07.2021).
15. Організація інформаційно-консультаційної діяльності / [за ред. Безкровного М.Ф.]. Київ : Видавництво Лір-К, 2014. 275 с.
16. Охріменко О.О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг : навч. посіб. Київ : НТУУ «КПІ», 2016. 184 с.
17. Палеха Ю. І., Горбань Ю. І. Інформаційний бізнес. Київ : Видавництво Лір-К, 2015. 362 с.
18. Томашек Н. Системный коучинг. Целеориентированный подход в консультировании. Киев : Гуманитарный Центр, 2016. 168 с.
19. Управлінський консалтинг : підручник / [за ред. Безкровного М.Ф.]. Київ : Видавництво Лір-К, 2015. URL: [http://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/2019/BezKrovnyu\\_2015\\_336.pdf](http://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/2019/BezKrovnyu_2015_336.pdf) (дата звернення 13.07.2021).

### Інформаційні ресурси:

- Періодичні видання України з проблем бізнесу:
1. Бібліотека економічної і ділової літератури. URL: <http://ek-lit.agava.ru/> (дата звернення 13.07.2021).
  2. Бізнес: журнал. URL: <http://www.business.ua> (дата звернення 13.10.2020). Економіка і управління на підприємстві: науково-освітній портал. URL: <http://eup.ru> (дата звернення 13.07.2021).
  3. Інтернет-портал аналітичних центрів України. URL: <http://www.intellect.org.ua>
  4. Корпоративний менеджмент. URL: <http://www.cfin.ru> (дата звернення 13.07.2021).

5. Сучасні проблеми економіки і підприємництво: збірник наукових праць. URL: <http://journals.kpi.ua/ua/22> (дата звернення 13.07.2021).

6. Український діловий щотижневик «Галицькі контракти». URL: <http://kontrakty.ua> (дата звернення 13.07.2021).

7. Українська інвестиційна газета «Інвестгазета» – всеукраїнський фінансово-економічний тижневик. URL: <http://www.investgazeta.net> (дата звернення 13.07.2021).

Сайти асоціацій консультантів:

1. Асоціація інженерів-консультантів України. URL: <https://aescu.org.ua/> (дата звернення 13.07.2021).

2. Асоціація професійних політичних консультантів України (АППК). URL: <http://appc.org.ua/pres-reliz/> (дата звернення 13.07.2021).

3. Інтернет-портал аналітичних центрів України. URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення 13.07.2021).

4. Консалтингова онлайн платформа Consultancy UK. URL: <http://www.consultancy.uk/> (дата звернення 13.07.2021).

5. Спілка податкових консультантів України. URL: <http://www.taxadvisers.org.ua/> (дата звернення 13.07.2021).

6. Сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua/> (дата звернення 13.07.2021).

7. FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org> (дата звернення 13.07.2021).

8. IMC USA (Інститут менеджмент-консультантів США). URL: <http://www.imcusa.org/> (дата звернення 13.07.2021).