МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

економічний Факультет

Кафедра УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ І МАРКЕТИНГУ

 **ЗАТВЕРДЖУЮ**

 Декан економічного факультету

 А.В. Череп

 «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2021 р.

**КАДРОВИЙ КОНСАЛТИНГ**

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

підготовки бакалаврів

очної (денної) та заочної (дистанційної) форм здобуття освіти

спеціальності 051 «Управління персоналом та економіка праці»

освітньо-професійна програма

 «Управління персоналом та економіка праці»

**Укладач:** Дашко Ірина Миколаївна, д.е.н., доцент кафедри управління персоналом і маркетингу

|  |  |
| --- | --- |
| Обговорено та ухваленона засіданні кафедри управління персоналом і маркетингу Протокол №\_1\_ від “27” серпня 2021 р.Завідувач кафедри управління персоналом і маркетингу \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_М.М.Іванов  (підпис) (ініціали, прізвище ) | Ухвалено науково-методичною радою економічного факультету  Протокол №\_1\_від “30” серпня 2021 р.Голова науково-методичної ради економічного факультету\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_І.І. Колобердянко (підпис) (ініціали, прізвище) |

|  |
| --- |
| Погоджено з навчально-методичним відділом\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (підпис) (ініціали, прізвище) |

2021 рік

**1. Опис навчальної дисципліни**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Галузь знань, спеціальність,** **освітня програма** **рівень вищої освіти**  | **Нормативні показники для планування і розподілу дисципліни на змістові модулі**  | **Характеристика навчальної дисципліни** |
| очна (денна) форма здобуття освіти | заочна (дистанційна) форма здобуття освіти |
| **Галузь знань**05 Економіка  | Кількість кредитів – 5 | **Вибіркова** |
| **Цикл дисциплін вільного вибору**  |
| **Спеціальність**051 «Управління персоналом та економіка праці»  | Загальна кількість годин – 150 | **Семестр:** |
| 8-й | 8-й |
| Змістових модулів – 8 | **Лекції** |
| **Освітньо-професійна програма**«Управління персоналом та економіка праці»  | 32 год. | 8 год. |
| **Практичні**  |
| Рівень вищої освіти: **бакалаврський**  | Кількість поточних контрольних заходів – 16 | 16 год. | 6 год. |
| **Самостійна робота** |
| 102 год. | 136 год. |
| **Вид підсумкового семестрового контролю**: екзамен  |

### **2. Мета та завдання навчальної дисципліни**

**Предмет** вивчення навчальної дисципліни: теоретико-методологічні засади і організаційно-правовий механізм здійснення кадрового консалтингу.

**Метою** викладання навчальної дисципліни «Кадровий консалтинг» є формування у студентів знань і навичок по організації консультаційної допомоги в сфері управління людськими ресурсами.

**Об’єктом** вивчення навчальної дисципліни є діяльність з управління персоналом підприємств.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Кадровий консалтинг» є:

– сформувати компетентності в сфері консультаційної діяльності;

– розкрити перспективи розвитку системи кадрового консультування;

– визначити специфіку консалтингу в управлінні персоналом;

– розглянути поведінкові аспекти консультаційного процесу.

У разі успішного завершення курсу студент зможе надавати якісні послуги з консультування в сфері HR, управляти командою, клієнтом, власними дослідженнями.

**Міждисциплінарні зв’язки.**

Вхідні знання, вміння та компетенції, необхідні для вивчення даного курсу, формуються у процесі вивчення таких дисциплін, як: Ринок праці і демографія Основи управління персоналом Управління персоналом організації Основи кадрової політики та кадрового планування Кадровий консалтинг, Кадрове адміністрування і діловодство Мотивування.

Взаємозв'язок курсу з іншими дисциплінами ОПП сприяє поглибленій підготовці бакалаврів до вирішення спеціальних практичних професійних завдань та формування необхідних компетенцій.

**3. Програма навчальної дисципліни**

***Змістовий модуль 1. HR-консалтинг та його особливості в українських компаніях***

Предмет і завдання дисципліни. Суб’єкти кадрового консалтингу. Принципи діяльності консультантів з питань кадрового консалтингу. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні.

***Змістовий модуль 2. Процес консалтингової діяльності***

Консалтингові проєкти. Етапи консалтингового проєкту. Процес консультування. Вибір консультанта та його критерії для малих та великих підприємств. Етика консультанта.

***Змістовий модуль 3. Технології консалтингової діяльності***

Гіпотези. Структурування. Методи вирішення бізнес-завдань. Матричний аналіз.

***Змістовий модуль 4. Методи збору інформації. Інтерв’ю (техніки McKinsey)***

Аналітична компанія McKinsey та її практика. База знань. Методи досліджень McKinsey.

***Змістовий модуль 5. Процеси діагностування проблем клієнта***

Бізнес-регламент, його роль. Складання бізнес-регламенту управлінської діяльності. Класифікаціяю змін по досліджуваного об'єкта (технологія, структура, працівник).

***.***

***Змістовий модуль 6. Вироблення управлінських заходів щодо їх вирішення***

Реінжиніринг, методи діагностики, методи вирішення проблем і методи роботи консультантів з клієнтами. Імплементація варіантів вирішення проблем в діяльність організації клієнта

***Змістовий модуль 7. Презентація результатів роботи консультанта***

Види бізнес-презентацій. Структурування ідей для презентацій. Правила оформлення бізнес-презентацій.

***Змістовий модуль 8. Якість та результативність консультативної діяльності***

Якість та результативність консультативної діяльності. Ідентифікація результативності консультування крізь призму створення доданої цінності. Управління ризиками в кадровому консалтингу. Методи мінімізації ризику. Основи проектного управління

**4. Структура навчальної дисципліни**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Змістовий модуль | Усьогогодин | Аудиторні (контактні) години | Самостійна робота, год | Система накопичення балів |
| Усьогогодин | Лекційні заняття, год | Практичнізаняття, год | Теор.зав-ня, к-ть балів | Практ.зав-ня,к-ть балів | Усього балів |
| о/дф. | з/дистф. | о/дф. | з/дистф. | о/д ф. | з/дистф. | о/д ф. | з/дистф. |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** |
| 1 | 18 | 6 | 1 | 4 | 1 | 2 |   | 12 | 17 | 3 | 4 | 7 |
| 2 | 18 | 6 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 12 | 17 | 4 | 4 | 8 |
| 3 | 18 | 6 | 1 | 4 | 1 | 2 |   | 12 | 17 | 3 | 4 | 7 |
| 4 | 18 | 6 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 12 | 17 | 4 | 4 | 8 |
| 5 | 18 | 6 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 12 | 17 | 3 | 4 | 7 |
| 6 | 20 | 6 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 14 | 17 | 4 | 4 | 8 |
| 7 | 20 | 6 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 14 | 17 | 3 | 4 | 7 |
| 8 | 20 | 6 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 14 | 17 | 4 | 4 | 8 |
| Усього за змістові модулі | 150 | 48 | 14 | 32 | 8 | 16 | 6 | 102 | 136 | 28 | 32 | 60 |
| Підсумковий семестровий контроль**екзамен** | 30 |  |  |  |  |  |  | 30 | 30 | 10 | 30 | 40 |
| Загалом | **150** | **100** |

**5. Теми лекційних занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № змістового модуля | Назва теми | Кількістьгодин |
| о/дф. | з/дистф. |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| 1 | HR-консалтинг та його особливості в українських компаніях | 4 | 1 |
| 2 | Процес консалтингової діяльності | 4 | 1 |
| 3 | Технології консалтингової діяльності | 4 | 1 |
| 4 | Методи збору інформації. Інтерв’ю (техніки McKinsey) | 4 | 1 |
| 5 | Процеси діагностування проблем клієнта | 4 | 1 |
| 6 | Вироблення управлінських заходів щодо їх вирішення | 4 | 1 |
| 7 | Презентація результатів роботи консультанта | 4 | 1 |
| 8 | Якість та результативність консультативної діяльності | 4 | 1 |
| Разом | 32 | 8 |

**6. Теми практичних занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № змістового модуля | Назва теми | Кількістьгодин |
| о/дф. | з/дистф. |
| 1 | HR-консалтинг та його особливості в українських компаніях | 2 |   |
| 2 | Процес консалтингової діяльності | 2 | 1 |
| 3 | Технології консалтингової діяльності | 2 |   |
| 4 | Методи збору інформації. Інтерв’ю (техніки McKinsey) | 2 | 1 |
| 5 | Процеси діагностування проблем клієнта | 2 | 1 |
| 6 | Вироблення управлінських заходів щодо їх вирішення | 2 | 1 |
| 7 | Презентація результатів роботи консультанта | 2 | 1 |
| 8 | Якість та результативність консультативної діяльності | 2 | 1 |
| Разом | 16 | 6 |

1. **Види і зміст поточних контрольних заходів \***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № змістового модуля | Вид поточного контрольного заходу | Зміст поточного контрольного заходу | Критерії оцінювання\*\* | Усього балів |
| **1** | **2** | **3** | **4**  | **5** |
| 1 | Теоретичне завдання –опитування (усне) | Питання для підготовки до усного опитування:1. Предмет і завдання дисципліни. 2. Суб’єкти кадрового консалтингу. 3. Принципи діяльності консультантів з питань кадрового консалтингу. 4. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні. | Повне висвітлення питання-3 б.,Часткове висвітлення питання 2 б.,Висвітлення базових питань -1 б. | **3** |
|  | Практичне завдання - виконання практичних робіт, презентація власних досліджень | Зміст практичної роботи:Розв’язання кейс-завдань | Розв’язання задачі з роз’ясненням дій та висновками – 3 б.,Розв’язання задачі з роз’ясненням дій без висновків або із зауваженнями у висновках - 2 б.,Розв’язання задачі без роз’яснень, без висновків або з зауваженнями до розв’язання задачі та у висновках- 1 б.Презентація власних досліджень (повне розкриття питання) – 1бал | **4** |
| **Усього за ЗМ 1****контр.****заходів** | **2** |  |  | **7** |
| 2 | Теоретичне завдання –опитування (усне) | Питання для підготовки до усного опитування:1. Консалтингові проєкти
2. Етапи консалтингового проєкту
3. Етика професійної діяльності консультанта
 | Повне висвітлення питання-3-4 б.,Часткове висвітлення питання 2 б.,Висвітлення базових питань -1 б. | **4** |
|  | Практичне завдання - виконання практичних робіт | Зміст практичної роботи:Розв’язання кейс-завдань | Розв’язання задачі з роз’ясненням дій та висновками – 3-4 б.,Розв’язання задачі з роз’ясненням дій без висновків або із зауваженнями у висновках - 2 б.,Розв’язання задачі без роз’яснень, без висновків або з зауваженнями до розв’язання задачі та у висновках- 1 б. | **4** |
| **Усього за ЗМ 2****контр.****заходів** | **4** |  |  | 8 |
| 3 | Теоретичне завдання –опитування (усне) | Питання для підготовки до усного опитування:1. Структурування.
2. Інші методи вирішення бізнес-завдань
 | Повне висвітлення питання-3 б.,Часткове висвітлення питання 2 б.,Висвітлення базових питань -1 б. | **3** |
|  | Практичне завдання - виконання практичних робіт, презентація власних досліджень | Зміст практичної роботи:Розв’язання кейс-завдань | Розв’язання задачі з роз’ясненням дій та висновками – 3 б.,Розв’язання задачі з роз’ясненням дій без висновків або із зауваженнями у висновках - 2 б.,Розв’язання задачі без роз’яснень, без висновків або з зауваженнями до розв’язання задачі та у висновках- 1 б.Презентація власних досліджень (повне розкриття питання) – 1бал | **4** |
| **Усього за ЗМ 3****контр.****заходів** | **2** |  |  | **7** |
| 4 | Теоретичне завдання –опитування (усне) | Питання для підготовки до усного опитування:1. Аналітична компанія McKinsey та її практика.
2. База знань.
3. Методи досліджень McKinsey.
 | Повне висвітлення питання-3-4 б.,Часткове висвітлення питання 2 б.,Висвітлення базових питань -1 б. | **4** |
|  | Практичне завдання - виконання практичних робіт | Зміст практичної роботи:Розв’язання кейс-завдань | Розв’язання задачі з роз’ясненням дій та висновками – 3-4 б.,Розв’язання задачі з роз’ясненням дій без висновків або із зауваженнями у висновках - 2 б.,Розв’язання задачі без роз’яснень, без висновків або з зауваженнями до розв’язання задачі та у висновках- 1 б. | **4** |
| **Усього за ЗМ 4****контр.****заходів** | **2** |  |  | **8** |
| 5 | Теоретичне завдання –опитування (усне) | Питання для підготовки до усного опитування:1. Бізнес-регламент, його роль. Складання бізнес-регламенту управлінської діяльності.
2. Класифікація змін по досліджуваного об'єкта (технологія, структура, працівник).
 | Повне висвітлення питання-3 б.,Часткове висвітлення питання 2 б.,Висвітлення базових питань -1 б. | **3** |
|  | Практичне завдання - презентація власних досліджень | Зміст практичної роботи:Розв’язання кейс-завдань | Розв’язання задачі з роз’ясненням дій та висновками – 3-4 б.,Розв’язання задачі з роз’ясненням дій без висновків або із зауваженнями у висновках - 2 б.,Розв’язання задачі без роз’яснень, без висновків або з зауваженнями до розв’язання задачі та у висновках- 1 б.Презентація власних досліджень (повне розкриття питання) – 1бал | **4** |
| **Усього за ЗМ 5****контр.****заходів** | **2** |  |  | **7** |
| 6 | Теоретичне завдання –опитування (усне) | Питання для підготовки до усного опитування:1. Реінжиніринг.
2. Методи вирішення проблем
3. Методи роботи консультантів з клієнтами.
 | Повне висвітлення питання-3-4 б.,Часткове висвітлення питання 2 б.,Висвітлення базових питань -1 б. | **4** |
|  | Практичне завдання - виконання практичних робіт | Зміст практичної роботи:Розв’язання кейс-завдань | Розв’язання задачі з роз’ясненням дій та висновками – 3-4 б.,Розв’язання задачі з роз’ясненням дій без висновків або із зауваженнями у висновках - 2 б.,Розв’язання задачі без роз’яснень, без висновків або з зауваженнями до розв’язання задачі та у висновках- 1 б. | **4** |
| **Усього за ЗМ 6****контр.****заходів** | **2** |  |  | **8** |
| 7 | Теоретичне завдання –опитування (усне) | Питання для підготовки до усного опитування:1. Види бізнес-презентацій. Структурування ідей для презентацій.
2. Правила оформлення бізнес-презентацій.
 | Повне висвітлення питання-3 б.,Часткове висвітлення питання 2 б.,Висвітлення базових питань -1 б. | **3** |
|  | Практичне завдання - виконання практичних робіт | Зміст практичної роботи:Розв’язання кейс-завдань | Розв’язання задачі з роз’ясненням дій та висновками – 3-4 б.,Розв’язання задачі з роз’ясненням дій без висновків або із зауваженнями у висновках - 2 б.,Розв’язання задачі без роз’яснень, без висновків або з зауваженнями до розв’язання задачі та у висновках- 1 б. | **4** |
| **Усього за ЗМ 6****контр.****заходів** | **2** |  |  | **7** |
| 7 | Теоретичне завдання –опитування (усне) | Питання для підготовки до усного опитування:1. Види бізнес-презентацій. Структурування ідей для презентацій.
2. Правила оформлення бізнес-презентацій.
 | Повне висвітлення питання-3 б.,Часткове висвітлення питання 2 б.,Висвітлення базових питань -1 б. | **3** |
|  | Практичне завдання - виконання практичних робіт | Зміст практичної роботи:Розв’язання кейс-завдань | Розв’язання задачі з роз’ясненням дій та висновками – 3-4 б.,Розв’язання задачі з роз’ясненням дій без висновків або із зауваженнями у висновках - 2 б.,Розв’язання задачі без роз’яснень, без висновків або з зауваженнями до розв’язання задачі та у висновках- 1 б. | **4** |
| **Усього за ЗМ 7****контр.****заходів** | **2** |  |  | **7** |
| 8 | Теоретичне завдання –опитування (усне) | Питання для підготовки до усного опитування:1. Якість та результативність консультативної діяльності2. Управління ризиками в кадровому консалтингу3. Методи мінімізації ризику4. Основи проектного управління | Повне висвітлення питання-3-4 б.,Часткове висвітлення питання 2 б.,Висвітлення базових питань -1 б. | **4** |
|  | Практичне завдання - виконання практичних робіт | Зміст практичної роботи:Розв’язання кейс-завдань | Розв’язання задачі з роз’ясненням дій та висновками – 3-4 б.,Розв’язання задачі з роз’ясненням дій без висновків або із зауваженнями у висновках - 2 б.,Розв’язання задачі без роз’яснень, без висновків або з зауваженнями до розв’язання задачі та у висновках- 1 б. | **4** |
| **Усього за ЗМ 8****контр.****заходів** | **2** |  |  | **8** |
| **Усього за змістові модулі контр.****заходів** | **16** |  |  | **60** |

***\* Цей розділ у формі таблиці можна оформити на аркуші альбомної орієнтації.***

***\*\* Можна подати активне електронне посилання, де розміщено критерії оцінювання видів контрольних заходів.***

**8. Підсумковий семестровий контроль\*\*\***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Форма  | Види підсумкових контрольних заходів | Зміст підсумкового контрольного заходу | Критерії оцінювання | Усього балів |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **Екзамен** | Теоретичне завдання: тестові завдання (в системі Moodle); | Тестові питання за навчальним матеріалом тем 1-8 курсу (розділ 5 робочої програми). | Кожне тестове питання в системі Moodle оцінюється в 1,5 бали.Кількість завдань -20Або на усному екзамені результат виконання студентом кожного теоретичного завдання оцінюється так:10-9 балів студент має глибокі, міцні, узагальнені, системні знання з предмета, уміння застосувати знання, творчу, навчальну діяльність та має дослідницький характер, самостійно оцінює різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляє і відстоює особистісну позицію8-7 балів студент отримує у випадку, якщо він відповідає не менше ніж на 30 % питання, зокрема знає тільки визначення понять та в загальних рисах може відповісти на поставлене запитання6-4 бали знання неповні, поверхневі. Студент відновлює основний навчальний матеріал, але недостатньо осмисллено, не вміє самостійно аналізувати, робити висновки. Здатний вирішувати завдання за зразком. Володіє елементарними вміннями навчальної діяльності3-1 бал відповідь студента при відтворенні навчального матеріалу елементарна, фрагментарна, обумовлюється початковим уявленням про предмет вивчення | **30** |
| Практичне завдання: розв’язання задачі (письмово) відповідно до екзаменаційного білету  | Розв’язання типових задач розглянуто на практичних заняттях за навчальним матеріалом тем 2-8 курсу (розділ 5 робочої програми). | **10** балів Завдання виконано повністю без помилок9-6 бали Студент виконав завдання з несуттєвими помилками5-1 бали Виконано правильно не більше 20% завдання; завдання виконано з суттєвими помилками | **10** |
| Усього за підсумковий семестровий контроль |  | **40** |

***\*\*\* Цей розділ у формі таблиці можна також оформити на аркуші альбомної орієнтації.***

**9. Рекомендована література**

**ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА**

1. Позднякова Л. О., Тимофєєва Т. О. Кадровий консалтинг: Конспект лекцій. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 84 с.
2. Шубалий О. М., Гордійчук А. І., Дзямулич М. І. та ін. Управління персоналом: підручник. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2018. 403 с.

**ДОДАТКОВІ ДЖЕРЕЛА**

1. Едершайм Е. Марвін Бауер, засновник McKinsey & Company. Видавництво: Фабула, 2019.
2. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с.
3. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.

**Інтернет-ресурси**

1. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua>
2. Офіційний сайт Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України. URL: <http://ief.org.ua>
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>
4. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua>
5. Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>
6. Сайт збірника наукових праць «Економічна теорія та право». URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>
7. Сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: http://www.ier.com.ua (дата звернення: 27.04.2019). Сайт наукового журналу «Економіка України». URL: <http://www.economukraine.com.ua/index.php>
8. Стандартизований електронний навчально-методичний комплекс кафедри економічної теорії. URL: http://library.nlu. edu.ua/index.php?option=com\_k2&view=itemlist&task=category&i d=149:kafedra-ekonomіchnoї-teorії&Itemid=151
9. Урядовий портал: єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>
10. Website of the consulting industry platform Consultancy.uk. URL: <https://www.consultancy.uk>
11. Website of the European Federation of Management Consultancies Associations (FEACO). URL: <http://www.feaco.org>
12. Website of the Institute of Management Consultants USA (IMC USA). URL: <https://www.imcusa.org>