

**Перелік питань для іспиту
з дисципліни: «Менеджмент консалтинг»**

- 1.1. Сутність, мета та завдання управлінського консалтингу.
- 1.2. Порівняльний аналіз консалтингової, адвокатської та ріелторської діяльності.
- 1.3. Зовнішній консультант: професійні та особисті якості.
- 1.4. Актуальність консалтингу та аналіз консалтингового ринку в Україні.
- 1.5. Основні функції управлінського консалтингу.
- 1.6. Консалтингова фірма: зміст діяльності, умови співпраці з клієнтами.
- 1.7. Принципові відмінності між менеджером та зовнішнім консультантом.
- 1.8. Основні підходи до класифікації консалтингових послуг.
- 1.9. Типологія консалтингу: попредметна класифікацією.
- 1.10. Типологія консалтингу: методологічна класифікація.
- 2.1. Європейський підхід до класифікації консалтингових послуг: ІТ-консалтинг.
- 2.2. Аутсорсинг як бізнес-модель. Параллель між аутсорсингом та консалтингом.
- 2.3. Сутність та значення інформації, як фактору виробництва для розвитку консалтингу.
- 2.4. Сфера інтелектуального бізнесу.
- 2.5. Інформаційна підтримка бізнес-процесів.
- 2.6. ІТ-консалтинг: сутність, предмет консультування, функції.
- 2.7. ІТ-консалтинг та ІТ-аутсорсинг: сутність, зміст діяльності, відмінності.
- 2.8. Основні напрями діяльності в галузі ІТ-консалтингу.
- 2.9. Алгоритм проведення оцінки ефективності інвестицій в ІТ-проекти.
- 2.10. Військовий консалтинг: війська зв'язку та кібербезпеки Збройних сил України.
- 3.1. Європейський підхід до класифікації консалтингових послуг: управління кадрами.
- 3.2. Сутність оперативного, тактичного та стратегічного планування.
- 3.3. Адміністрування, як управлінська діяльність.
- 3.4. Персонал, як елемент внутрішнього середовища організації.
- 3.5. Корпоративна культура (назва компанії світу).
- 3.6. Пошук кадрів та відбір претендентів на роботу.
- 3.7. Внутрішній імідж організації.
- 3.8. Сутність термінів «робоча сила», «трудоий потенціал», «кадри» та «персонал».
- 3.9. Методи мотивації персоналу: економічні, соціально-психологічні.
- 3.10. Параллель між HR-спеціалістом, кадровим спеціалістом та рекрутером.
- 4.1. Європейський підхід до класифікації консалтингових послуг: маркетинговий консалтинг.
- 4.2. Маркетинг: сутність, цілі, функції.
- 4.3. Класифікація маркетингових стратегій.
- 4.4. Маркетингове дослідження.
- 4.5. Marketing mix, або 4«Р».
- 4.6. Фейсинг: сутність, задачі, переваги.
- 4.7. Реклама та стимулювання збуту.
- 4.8. Імідж організації (назва компанії).
- 4.9. Реклама та PR: сутність, цілі, відмінності.
- 4.10. Психологія кольору в маркетингу.

- 5.1. Спільне коріння консалтингу з управлінням, як окремою сферою діяльності людини і предметом навчання.
- 5.2. Історія консалтингу (країна світу).
- 5.3. Історія консалтингу: основні передумови виникнення.
- 5.4. Внесок Ф. Тейлора, Френка і Лілліан Гілберт, Генрі Л. Гантт і Харрінгтона Емерсона у розвиток консалтингу другої половини XIX століття.
- 5.5. Внесок Ельтона Майо та Мері Паркер Фоллет в розвитку консалтингу 20-х років XX століття.
- 5.6. Військовий консалтинг часів Другої світової війни.
- 5.7. «Золоте століття консалтингу»: ринок еконсалтингових послуг на початку 60-х років.
- 5.8. Сучасний стан розвитку ринку послуг управлінського консалтингу у світі.
- 5.9. Сучасний військовий консалтинг в Україні: інформаційний фронт як протидія збройній російській агресії.
- 5.10. Історія створення консалтингової фірми (назва компанії).