ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

**ЗАТВЕРДЖУЮ**
Декан факультету менеджменту
_____ Олійник О.М.
(підпис) (ініціали та прізвище)
«30» серпня 2024

# СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## МЕНЕДЖМЕНТ КОНСАЛТИНГ

(назва навчальної дисципліни)

підготовки __бакалавр_____
(назва освітнього ступеня)

денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійна програма_ Менеджмент організацій і адміністрування, менеджмент міжнародного бізнесу
(назва)

спеціалізації / предметної спеціальності _____
(за наявності) (шифр і назва)

спеціальності __073 менеджмент__
(шифр, назва спеціальності)

галузі знань __07 Управління та адміністрування
(шифр і назва)

**ВИКЛАДАЧ (-ЧІ):** __асистент, аспірант Бірюков Т.Р._____
(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри__ПМОіЛ_

Протокол № 01 від "29" 08 2024 р.
Завідувач кафедри ПМОіЛ
_____ Павлюк Т.С.
(підпис) (ініціали, прізвище )

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми
_____ Павлюк Т.С.
(підпис) (ініціали, прізвище)

2024 рік

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни

# МЕНЕДЖМЕНТ КОНСАЛТИНГ

**Зв`язок з викладачем:** асистент каф. ПМОіЛ, аспірант Бірюков Тимур Романович
**E-mail:** timur.biruykov@ukr.net
**Сезн ЗНУ повідомлення:** https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7455
**Телефон:** *(061) 289-41-15 (кафедра)*
**Інші засоби зв'язку:** *+380970457883 (Telegram)*
**Кафедра:** кафедра «Підприємництва, менеджменту організацій та логістики", *VI корпус, ауд.415*

## 1. Опис навчальної дисципліни

*Мета курсу – формування у бакалаврів компетенцій у сфері управлінського консультування, а також апробація отриманих знань на практиці шляхом формування практичних навичок прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо вирішення організаційних економічних проблем.*

*Курс допоможе студентам розкрити зміст основних функцій менеджменту та категорій управлінського консалтингу на основі узагальнення фундаментальних надбань світової економічної думки і практик менеджменту, отримати розуміння про теоретичні засади функціонування організації, впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища організації, а також дослідити управлінські аспекти глобальних проблем та шляхи їх вирішення.*

*Основними завданнями вивчення дисципліни «Менеджмент-консалтинг» є:*

*– науково обґрунтувати загальні основи економічного життя*

*- розкрити зміст консалтингової діяльності та необхідність цієї діяльності для планування і організації успішного бізнесу;*

*- розглянути умови успішного консультування;*

*- усвідомити технологію надання консалтингових послуг; - набути навичок підготовки і проведення консалтингової діяльності.*

*Згідно з вимогами освітніх програм студенти повинні досягти таких результатів навчання (компетентностей):*

*Загальні (універсальні):*

*– вміння працювати автономно та в команді;*

*– уміння оперувати методологією наукового апарату (проблема, ідея,*

*мета, завдання; об'єкт, предмет, гіпотеза дослідження);*

*– здатність знаходити нове в явищах, виявляти в них невідомі зв'язки й закономірності; адаптуватися до адаптації та дії в новій ситуації; здатність генерувати нові ідеї (креативність);*

*– вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми, самостійне набуття й використання новітніх знань і умінь,*

*– здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів);*

*– здатність застосовувати комп'ютерну техніку та сучасну інформаційну та комунікаційну технологій;*

*– здатність надавати складну комплексну інформацію у стислій формі усно та/або письмово із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та відповідною діловою мовою у тому числі іноземною.*

*Спеціальні (фахові):*

*1. Здатність застосовувати знання про сучасні досягнення в предметній області*

*2. Володіння основами проектування, експлуатації та технічного обслуговування об'єктів та систем*

*3. Володіння основними способами і засобами інформаційної взаємодії, отримання, зберігання, переробки, інтерпретації інформації*

*4. Володіння навичками роботи з інформаційно-комунікаційними технологіями, здатність до сприйняття і методичного узагальнення інформації, постановки мети і вибору шляхів її досягнення*

*5. Здатність використовувати навички роботи з комп'ютером та знання й уміння в галузі сучасних інформаційних технологій для рішення експериментальних і практичних завдань.*

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
МЕНЕДЖМЕНТ КОНСАЛТИНГ

## Паспорт навчальної дисципліни

| Нормативні показники | денна форма здобуття освіти | заочна форма здобуття освіти |
|---|---|---|
| Статус дисципліни | **Обов'язкова** | |
| Семестр | 1-й | 1 -й |
| Кількість кредитів ECTS | **4** | |
| Кількість годин | **112** | |
| Лекційні заняття | 28 год. | 8 год. |
| Практичні заняття | 56 год. | 6 год. |
| Самостійна робота | | |
| Консультації | *консультації очні або дистанційні (понеділок-п'ятниця за попередньою домовленістю у telegram* | |
| Вид підсумкового семестрового контролю: | **залік** | |
| Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) | https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7455 | |

## 2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

| *КОМПЕТЕНТНОСТІ*/ результати навчання | Методи навчання | Форми і методи оцінювання |
|---|---|---|
| ЗК 6<br>Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.<br>СК 1<br>Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.<br>СК 2<br>Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. | 1. Інформаційно-лекційні методи:<br>– Лекції з використанням мультимедійних засобів<br>– Електронні лекції<br>– Консультування<br>2. Проблемно-дослідницькі методи:<br>– Аналіз проблемних ситуацій<br>– Ділові ігри<br>– Case-study<br>– Дослідницькі проекти (Курсова робота)<br>3. Інтерактивні методи:<br>– Дискусії<br>– Семінари | 1. Поточний контроль:<br>– Усне опитування<br>– Тестування<br>– Виконання практичних завдань<br>– Написання рефератів та доповідей (ессе тощо)<br>2. Рубіжний контроль:<br>– Тестування<br>– Захист рефератів<br>– Індивідуальні усні співбесіди<br>3. Підсумковий контроль:<br>– Залік (усна або письмова форма)<br>– тестування, усне співбесіда |

| | | |
|---|---|---|
| СК 3<br>Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.<br>СК 4<br>Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. | – Круглі столи<br>– Мозковий штурм<br>4. Самостійні методи:<br>– Вивчення рекомендованої літератури<br>– Виконання практичних завдань<br>– Підготовка рефератів та доповідей<br>– Робота над індивідуальними проектами | |
| Програмні результати навчання | | |
| ПРН 4<br>Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.<br>ПРН 5<br>Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.<br>ПРН 11<br>Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.<br>ПРН 14<br>Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. | 1. Інформаційно-лекційні методи:<br>– Лекції з використанням мультимедійних засобів<br>– Електронні лекції<br>– Консультування<br>2. Проблемно-дослідницькі методи:<br>– Аналіз проблемних ситуацій<br>– Ділові ігри<br>– Case-study<br>– Дослідницькі проекти (Курсова робота)<br>3. Інтерактивні методи:<br>– Дискусії<br>– Семінари<br>– Круглі столи<br>– Мозковий штурм<br>4. Самостійні методи:<br>– Вивчення рекомендованої літератури<br>– Виконання практичних завдань<br>– Підготовка рефератів та доповідей<br>– Робота над індивідуальними проектами | 1. Поточний контроль:<br>– Усне опитування<br>– Тестування<br>– Виконання практичних завдань<br>– Написання рефератів та доповідей<br>2. Рубіжний контроль:<br>– Тестування<br>– Захист рефератів<br>– Індивідуальні усні співбесіди<br>3. Підсумковий контроль:<br>– Екзамен (усна або письмова форма)<br>– тестування, усне співбесіда |

## 3. Зміст навчальної дисципліни

**Змістовий модуль 1.** Сутність та еволюція консалтингу.

Цей модуль присвячений вивченню сутності та еволюції розвитку управлінського консультування. Він охоплює такі теми та питання: поняття ділових або бізнеспослуг, їхні функції і значення. Поняття консультаційної діяльності. Особливості консультаційної послуги як товару. Характерні риси управлінського консультування: професійна допомога керівникам організацій, дорадча служба, незалежна консультаційна служба. Управлінське консультування в західних країнах. Управлінське консультування у країнах східної Європи. Тема 2. Характеристика ринку управлінського консультування за кордоном і в Україні Ринок управлінського консультування за кордоном. Поняття малої, середньої і великої

консалтингової компанії. Ринок консалтингових послуг в Україні. Спрямованість ринку. Необхідність вивчення основ управлінського консультування в умовах розвитку ринкової економіки в Україні. Класифікація консультаційних послуг в Україні. Попит на консультаційні послуги у світі й в Україні. Тема 3. Причини попиту на консалтингові послуги і популярності професії консультанта з управління Економія коштів. Особливі знання і навички консультантів. Дефіцит часу у співробітників організації. Безсторонній погляд з боку. Об- ґрунтування рішень, вже прийнятих керівництвом організації. Навчання шляхом консультування. Складність структури організації (бізнесу). Попит на консалтингові послуги залежно від етапу економічного циклу. Роль бар'єрів входу в консалтинговий бізнес. Попит на консультантів в організаціях, яким потрібні висококваліфіковані спеціалісти. Консультанти-універсали. Консультанти-спеціалісти. Вимоги до консультантів з управління: технічні навички, навички міжособистісного спілкування, консалтингові навички. Основні методологічні підходи до консультування. Стадії консультаційного процесу. Технічне завдання. Технічна та фінансова пропозиція консультанта. Консультаційний проект та його етапи. Базові цінності організації і проблеми організації з позиції консалтингу. Поняття керованості організації. Інноваційність організації. Клієнтність організації. Проблеми у побудові організації. Проблеми в організаційних відносинах. Проблеми в управлінських рішеннях. Методи рішення управлінських проблем. Реструктуризація. Реінженірінг. Менеджмент-аудит. Бенчмаркінг. Аутосорсінг. Даунсайзінг. Комплексне керування якістю. Організаційні інтервенції. Методи консультування, спрямовані на розв'язання конфліктів. Види конфліктів в організації.

**Змістовий модуль 2.** Цей модуль присвячений вивченню особливостей взаємодії консультанта з клієнтом. Він охоплює такі теми та питання: Особливості взаємодії консультанта з клієнтом, консалтинговий проект. Взаємодія консультанта з клієнтом як спеціаліста, виконавця, партнера. Причини необхідності співробітництва консультанта з клієнтом. Типові правила поведінки клієнта і консультанта при виконанні консалтингового проекту. Життєвий цикл і етапи консалтингового проекту. Підготовчий етап консалтингового проекту (перший контакт з клієнтом, попередній діагноз проблеми, планування завдання, пропозиції клієнту, контракт на консультування). Постановка діагнозу проблеми організації (опис проблеми, збирання та аналіз інформації, подання проміжного звіту). Планування змін в організації. Упровадження консалтингового проекту. Завершення консалтингового проекту. Консультування і зміни в організації. Характер змін в організації. Причини опору змінам. Основні види змін в організації: незаплановані зміни, планові зміни, нав'язані зміни, зміни з участю персоналу, зміни з використанням переговорів. Управління процесом змін в організації. Діагностика та методи, що застосовуються при діагностичному дослідженні. Розробка рішень та формулювання рекомендацій щодо змін у клієнтної організації. Впровадження рішень. Види та зміст звітів консультантів. Вихід консультанту із консультаційного проекту. Структура консультаційної служби, професійна діяльність консалтингових компаній і асоціацій. Консалтингові компанії (малі, середні, великі). Внутрішні консультанти. Окремі (індивідуальні) консультанти. Консультуючі викладачі. Стратегія консалтингових компаній. Правові форми консалтингового бізнесу. Типова організаційна структура консалтингової компанії. Управління виконанням консалтингового проекту. Відбір кадрів в консалтингову компанію. Навчання консультантів у консалтингових компаніях. Організаційна культура в консалтингових компаніях. Професійні консалтингові асоціації. Українські асоціації консультантів. Етичні норми і стандарти практичної діяльності консалтингових компаній. Маркетинг у сфері консалтингу Імідж консультанта. Способи набуття досвіду, який потрібен консультанту. Рекомендації клієнтів — ознака високого іміджу консультанта. Види маркетингу консалтингових послуг: публікації книг, статей, брошур; реклама у засобах масової інформації; заходи PR; торгові ярмарки та виставки; презентації; контакти без попередження (попередній маркетинговий лист, візити без попередження, телефон- ні розмови).

## 4. Структура навчальної дисципліни

| Вид заняття /роботи | Назва теми | Кількість годин | | Згідно з розкладом |
|---|---|---|---|---|
| | | о/д.ф. | з.ф. | |
| **Змістовий модуль 1** | Предмет і метод економічної теорії як науки | | | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Лекція 1 | Сутність та еволюція консалтингу Управлінське консультування як процес, служба, бізнес. Понятті ділових або бізнес послуг, їхні функції і значення. Поняття консультаційної діяльності. Особливості консультаційної послуги як товару. Характерні риси управлінського консультування: професійна допомога керівникам організацій, дорадча служба, незалежна консультаційна служба. Управлінське консультування в західних країнах. Управлінське консультування у країнах східної Європи. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Практичне заняття 1 | Сутність та еволюція консалтингу Управлінське консультування як процес, служба, бізнес. Понятті ділових або бізнес послуг, їхні функції і значення. Поняття консультаційної діяльності. Особливості консультаційної послуги як товару. Характерні риси управлінського консультування: професійна допомога керівникам організацій, дорадча служба, незалежна консультаційна служба. Управлінське консультування в західних країнах. Управлінське консультування у країнах східної Європи. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Лекція 2 | Характеристика ринку управлінського консультування за кордоном і в Україні. Ринок управлінського консультування за кордоном. Поняття малої, середньої і великої консалтингової компанії. Ринок консалтингових послуг в Україні. Спрямованість ринку. Необхідність вивчення основ управлінського консультування в умовах розвитку ринкової економіки в Україні. Класифікація консультаційних послуг в Україні. Попит на консультаційні послуги у світі й в Україні. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Практичне заняття 2 | Характеристика ринку управлінського консультування за кордоном і в Україні. Ринок управлінського консультування за кордоном. Поняття малої, середньої і великої консалтингової компанії. Ринок консалтингових послуг в Україні. Спрямованість ринку. Необхідність вивчення основ управлінського консультування в умовах розвитку ринкової економіки в Україні. Класифікація консультаційних послуг в Україні. Попит на консультаційні послуги у світі й в Україні. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Лекція 3 | Причини попиту на консалтингові послуги і популярності професії консультанта з управління Економія коштів. Особливі знання і навички консультантів. Дефіцит часу у співробітників організації. Безсторонній погляд з боку. Обґрунтування рішень, вже прийнятих керівництвом організації. Навчання шляхом консультування. Складність структури організації (бізнесу). Попит на консалтингові послуги залежно від етапу економічного циклу. Роль бар'єрів входу в консалтинговий бізнес. Попит на консультантів в організаціях, яким потрібні висококваліфіковані | 2 | 0,5 | *щотижня* |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | спеціалісти | | | |
| Практичне заняття 3 | Причини попиту на консалтингові послуги і популярності професії консультанта з управління Економія коштів. Особливі знання і навички консультантів. Дефіцит часу у співробітників організації. Безсторонній погляд з боку. Обґрунтування рішень, вже прийнятих керівництвом організації. Навчання шляхом консультування. Складність структури організації (бізнесу). Попит на консалтингові послуги залежно від етапу економічного циклу. Роль бар'єрів входу в консалтинговий бізнес. Попит на консультантів в організаціях, яким потрібні висококваліфіковані спеціалісти | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Лекція 4 | Консультанти-універсали і спеціалісти. Вимоги до консультанта з управління Консультанти-універсали. Консультанти-спеціалісти. Вимоги до консультантів з управління: технічні навички, навички міжособистісного спілкування, консалтингові навички. Основні методологічні підходи до консультування. Стадії консультаційного процесу. Технічне 5 завдання. Технічна та фінансова пропозиція консультанта. Консультаційний проект та його етапи. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Практичне заняття 4 | Консультанти-універсали і спеціалісти. Вимоги до консультанта з управління Консультанти-універсали. Консультанти-спеціалісти. Вимоги до консультантів з управління: технічні навички, навички міжособистісного спілкування, консалтингові навички. Основні методологічні підходи до консультування. Стадії консультаційного процесу. Технічне 5 завдання. Технічна та фінансова пропозиція консультанта. Консультаційний проект та його етапи. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Лекція 5 | Базові цінності організації і проблеми організації з позиції консалтингу Поняття керованості організації. Інноваційність організації. Клієнтність організації. Проблеми у побудові організації. Проблеми в організаційних відносинах. Проблеми в управлінських рішеннях. Методи рішення управлінських проблем. Реструктуризація. Реінженірінг. Менеджмент-аудит. Бенчмаркінг. Аутосорсінг. Даунсайзінг. Комплексне керування якістю. Організаційні інтервенції. Методи консультування, спрямовані на розв'язання конфліктів. Види конфліктів в організації. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Практичне заняття 5 | Базові цінності організації і проблеми організації з позиції консалтингу. Поняття керованості організації. Інноваційність організації. Клієнтність організації. Проблеми у побудові організації. Проблеми в організаційних відносинах. Проблеми в управлінських рішеннях. Методи рішення управлінських проблем. Реструктуризація. Реінженірінг. Менеджмент-аудит. Бенчмаркінг. Аутосорсінг. Даунсайзінг. Комплексне керування | 2 | 0,5 | *щотижня* |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | якістю. Організаційні інтервенції. Методи консультування, спрямовані на розв'язання конфліктів. Види конфліктів в організації. | | | |
| Лекція 6 | Особливості взаємодії консультанта з клієнтом, консалтинговий проект Взаємодія консультанта з клієнтом як спеціаліста, виконавця, партнера. Причини необхідності співробітництва консультанта з клієнтом. Типові правила поведінки клієнта і консультанта при виконанні консалтингового проекту. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Практичне заняття 6 | Особливості взаємодії консультанта з клієнтом, консалтинговий проект Взаємодія консультанта з клієнтом як спеціаліста, виконавця, партнера. Причини необхідності співробітництва консультанта з клієнтом. Типові правила поведінки клієнта і консультанта при виконанні консалтингового проекту. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Лекція 7 | Консультування і зміни в організації Характер змін в організації. Причини опору змінам. Основні види змін в організації: незаплановані зміни, планові зміни, нав'язані зміни, зміни з участю персоналу, зміни з використанням переговорів. Управління процесом змін в організації. Діагностика та методи, що застосовуються при діагностичному дослідженні. Розробка рішень та формулювання рекомендацій щодо змін у клієнтної організації. Впровадження р | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Практичне заняття 7 | Консультування і зміни в організації Характер змін в організації. Причини опору змінам. Основні види змін в організації: незаплановані зміни, планові зміни, нав'язані зміни, зміни з участю персоналу, зміни з використанням переговорів. Управління процесом змін в організації. Діагностика та методи, що застосовуються при діагностичному дослідженні. Розробка рішень та формулювання рекомендацій щодо змін у клієнтної організації. Впровадження р | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| **Змістовий модуль 2** | | | | щотижня |
| Лекція 8 | Структура консультаційної служби, професійна діяльність консалтингових компаній і асоціацій Консалтингові компанії (малі, середні, великі). Внутрішні консультанти. Окремі (індивідуальні) консультанти. Консультуючі викладачі. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Практичне заняття 8 | Структура консультаційної служби, професійна діяльність консалтингових компаній і асоціацій Консалтингові компанії (малі, середні, великі). Внутрішні консультанти. Окремі (індивідуальні) консультанти. Консультуючі викладачі. Стратегія консалтингових компаній. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Лекція 9 | Маркетинг у сфері консалтингу Імідж консультанта. Способи набуття досвіду, який потрібен консультанту. Рекомендації клієнтів — ознака високого іміджу консультанта. Види маркетингу консалтингових послуг: публікації книг, статей, брошур; реклама у засобах масової інформації; заходи PR; торгові ярмарки та виставки; презентації; контакти без попередження (попередній | 2 | 0,5 | *щотижня* |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | маркетинговий лист, візити без попередження, телефон- ні розмови). | | | |
| Практичне заняття 9 | Маркетинг у сфері консалтингу Імідж консультанта. Способи набуття досвіду, який потрібен консультанту. Рекомендації клієнтів — ознака високого іміджу консультанта. Види маркетингу консалтингових послуг: публікації книг, статей, брошур; реклама у засобах масової інформації; заходи PR; торгові ярмарки та виставки; презентації; контакти без попередження (попередній маркетинговий лист, візити без попередження, телефон- ні розмови). | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Лекція 10 | Стратегія ціноутворення консалтингових послуг та фінансове планування консалтингової діяльності Безкоштовні та платні консалтингові послуги. Чинники, від яких залежить ціноутворення консалтингових послуг. Визначення ціни консалтингових послуг: планування від потреб, планування від клієнта. Види оплати консалтингових послуг: погодинна, фіксована, за одну людину, за фактом виконання робіт, відсоток від результату. Фінансове планування в консалтингових компаніях. Фінансове планування окремих консультантів. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Практичне заняття 10 | Стратегія ціноутворення консалтингових послуг та фінансове планування консалтингової діяльності Безкоштовні та платні консалтингові послуги. Чинники, від яких залежить ціноутворення консалтингових послуг. Визначення ціни консалтингових послуг: планування від потреб, планування від клієнта. Види оплати консалтингових послуг: погодинна, фіксована, за одну людину, за фактом виконання робіт, відсоток від результату. Фінансове планування в консалтингових компаніях. Фінансове планування окремих консультантів. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Лекція 11 | Правові форми консалтингового бізнесу. Типова організаційна структура консалтингової компанії. Управління виконанням консалтингового проекту. Відбір кадрів в консалтингову компанію. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Практичне заняття 11 | Правові форми консалтингового бізнесу. Типова організаційна структура консалтингової компанії. Управління виконанням консалтингового проекту. Відбір кадрів в консалтингову компанію. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Лекція 12 | Навчання консультантів у консалтингових компаніях. Організаційна культура в консалтингових компаніях. Професійні консалтингові асоціації. Українські асоціації консультантів. Етичні норми і стандарти практичної діяльності консалтингових компаній. | 2 | 0,5 | *щотижня* |
| Практичне заняття 12 | Навчання консультантів у консалтингових компаніях. Організаційна культура в консалтингових компаніях. Професійні консалтингові асоціації. Українські асоціації консультантів. Етичні норми і стандарти практичної діяльності консалтингових компаній. | 2 | 0,2 | *щотижня* |
| Лекція 13 | Життєвий цикл і етапи консалтингового проекту. | 2 | 1 | *щотижня* |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Підготовчий етап консалтингового проекту (перший контакт з клієнтом, попередній діагноз проблеми, планування завдання, пропозиції клієнту, контракт на консультування). Постановка діагнозу проблеми організації (опис проблеми, збирання та аналіз інформації, подання проміжного звіту). | | | |
| Практичне заняття 13 | Життєвий цикл і етапи консалтингового проекту. Підготовчий етап консалтингового проекту (перший контакт з клієнтом, попередній діагноз проблеми, планування завдання, пропозиції клієнту, контракт на консультування). Постановка діагнозу проблеми організації (опис проблеми, збирання та аналіз інформації, подання проміжного звіту). | 2 | 0,3 | *щотижня* |
| Лекція 14 | Планування змін в організації. Упровадження консалтингового проекту. Завершення консалтингового проекту. | 2 | 1 | *щотижня* |
| Практичне заняття 14 | Планування змін в організації. Упровадження консалтингового проекту. Завершення консалтингового проекту. | 2 | 0,2 | *щотижня* |
| Самостійні роботи | Прописані в методичних рекомендаціях для виконання самостійних робіт з дисципліни «Менеджмент консалтинг» | 94 | 136 | *індивідуально* |
| **Разом** | | 28<br>56 | 8<br>6 | |
| | | 94 | 18 | |

## 5. Види і зміст контрольних заходів

| Вид заняття/роботи | Вид поточного контрольного заходу | Зміст контрольного заходу* | Критерії оцінювання та термін виконання* | Усього балів |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Поточний контроль** | | | | |
| Практичне заняття №1 | Усне опитування і обговорення проблемних питань | Характеристика ринку управлінського консультування | виконується на практичному занятті з підготовкою заздалегідь При оцінюванні враховуються наступні чинники:<br>- глибина та точність розуміння теми.<br>- вміння чітко та лаконічно викладати свої думки.<br>- наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень.<br>- вміння використовувати відповідну термінологію. | **6** |
| Практичне заняття №2 | Написання есе за проблематикою навчальної дисципліни | Захід передбачає самостійне опрацювання проблемних питань в межах тематики навчальної дисципліни та підготування відповідних матеріалів у вигляді стислої | Враховуються:<br>- аналітичні здібності:<br>- вміння аналізувати інформацію та робити висновки.<br>-вміння бачити різні точки зору на проблему. | **3** |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | доповіді із власною думкою студента щодо обраної ним теми. Есе надсилається викладачу електронною поштою. | -вміння формулювати проблемні питання.<br>-вміння знаходити креативні рішення проблем.<br>-вміння чітко та лаконічно висловлювати власну думку. | |
| Практичне заняття №3 | Тестові завдання за вивченим матеріалом (проводиться online на платформі Moodle) | Захід передбачає контрольне тестування за результатами вивченого матеріалу на платформі Moodle: https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7455 | Тест складається з<br>Кількість дозволених спроб: 3<br>Метод оцінювання: краща оцінка | **6** |
| Практичне заняття №4 | | | | **7** |
| **Модульний контроль 1** | Практичне завдання: підготовка та захист презентації за проблематикою навчальної дисципліни | Захід передбачає підготовку та надсилання презентації за вивченими теоретичними матеріалами з дисципліни на електронну адресу викладача та захист роботи в аудиторії, який передбачає виступ та й обговорення результатів дослідження обраної студентом теми. Теми для виконання індивідуальних домашніх завдань на вибір студента розміщені на платформі Moodle: https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7455 | Враховується:<br>Змістовність реферату:<br>Глибина та обґрунтованість розкриття теми. Чи чітко та логічно викладено основні положення реферату?Чи підтверджуються твердження автора фактами та даними?<br>Використання джерел інформації. Чи використані автором достатні та авторитетні джерела інформації? Чи правильно оформлені посилання на джерела?<br>Наукова новизна. Чи містить презентація нові ідеї, думки, результати досліджень?<br>Структура презентації:<br>Відповідність структури вимогам. Чи відповідає структура реферату встановленим стандартам?<br>Наявність чіткої логіки викладу. Чи легко читається та розуміється презентація?<br>Правильне оформлення титульного аркуша, змісту, вступу, основної частини, висновків, списку використаних джерел.<br>Мова та стиль доповіді:<br>Грамотність. Чи вірно вжиті слова, граматичні форми, пунктуаційні знаки?<br>Стилістична єдність. Чи відповідає стиль реферату темі та меті дослідження?<br>Ясність та лаконічність викладу. Чи легко читається та розуміється реферат?<br>Презентація:<br>Візуальне оформлення. Чи чітко та лаконічно оформлені слайди презентації? Чи відповідають вони темі та змісту реферату?<br>Структура презентації. Чи відповідає структура презентації логіці реферату?<br>Виступ доповідача. Чи чітко та лаконічно доповідач викладає основні положення реферату? Чи вміє він відповідати на запитання аудиторії? | **8** |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Практичне заняття №5 | Розв’язування задач та вирішення практичних завдань з дисципліни | Розв'язати ситуативні задач кейсів з питань: визначення базових цінностей організації і проблем організації з позиції консалтингу | Враховуються:<br>- вміння самостійно розв'язувати типові задачі й виконувати вправи з одної теми, обґрунтовуючи обраний спосіб розв'язку;<br>- вміння самостійно розв'язувати комбіновані типові задачі (декілька формул з різних тем чи розділів) стандартним або оригінальним способом | **7** |
| Практичне заняття №6 | Усне опитування і обговорення проблемних питань | Стратегія ціноутворення консалтингових послуг та фінансове планування консалтингової діяльності | виконується на практичному занятті з підготовкою заздалегідь<br>При оцінюванні враховуються наступні чинники:<br>- глибина та точність розуміння теми.<br>- вміння чітко та лаконічно викладати свої думки.<br>- наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень.<br>- вміння використовувати відповідну термінологію. | **6** |
| Практичне заняття №7 | Тестові завдання за вивченим матеріалом (проводиться online на платформі Moodle) | Захід передбачає контрольне тестування за результатами вивченого матеріалу на платформі Moodle: https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7455 | Тест складається з<br>Кількість дозволених спроб: 3<br>Метод оцінювання: краща оцінка | **6** |
| Практичне заняття №8 | Написання есе за проблематикою навчальної дисципліни | Захід передбачає самостійне опрацювання проблемних питань в межах тематики навчальної дисципліни та підготування відповідних матеріалів у вигляді стислої доповіді із власною думкою студента щодо обраної ним теми. Есе надсилається викладачу електронною поштою. | Враховуються:<br>- аналітичні здібності:<br>- вміння аналізувати інформацію та робити висновки.<br>-вміння бачити різні точки зору на проблему.<br>-вміння формулювати проблемні питання.<br>-вміння знаходити креативні рішення проблем.<br>-вміння чітко та лаконічно висловлювати власну думку. | **3** |
| **Модульний контроль 2** | Практичне завдання: підготовка та захист презентації за проблематикою навчальної дисципліни | Захід передбачає підготовку та надсилання презентації за вивченими теоретичними матеріалами з дисципліни на електронну адресу викладача та захист роботи в аудиторії, який передбачає виступ та й обговорення результатів дослідження обраної студентом теми. Теми для виконання індивідуальних домашніх завдань на вибір студента розміщені на платформі Moodle: https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7455 | Враховується:<br>Змістовність реферату:<br>Глибина та обґрунтованість розкриття теми. Чи чітко та логічно викладено основні положення реферату?Чи підтверджуються твердження автора фактами та даними?<br>Використання джерел інформації. Чи використані автором достатні та авторитетні джерела інформації? Чи правильно оформлені посилання на джерела?<br>Наукова новизна. Чи містить презентація нові ідеї, думки, результати досліджень?<br>Структура презентації:<br>Відповідність структури вимогам. Чи відповідає структура реферату встановленим стандартам?<br>Наявність чіткої логіки викладу. Чи легко читається та розуміється презентація? | **8** |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Правильне оформлення титульного аркуша, змісту, вступу, основної частини, висновків, списку використаних джерел.<br>Мова та стиль доповіді: Грамотність. Чи вірно вжиті слова, граматичні форми, пунктуаційні знаки? Стилістична єдність. Чи відповідає стиль реферату темі та меті дослідження? Ясність та лаконічність викладу. Чи легко читається та розуміється реферат?<br>Презентація: Візуальне оформлення. Чи чітко та лаконічно оформлені слайди презентації? Чи відповідають вони темі та змісту реферату? Структура презентації. Чи відповідає структура презентації логіці реферату?<br>Виступ доповідача. Чи чітко та лаконічно доповідач викладає основні положення реферату? Чи вміє він відповідати на запитання аудиторії? | |
| **Усього поточний контроль** | **10** | | | **60** |
| **Підсумковий контроль** | | | | |
| **Залік** | Теоретичне завдання (2 питання з переліку (рандомний вибір) | Питання для підготовки: розміщенні у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7455 | | **20** |
| | Практичне завдання | Тестові завдання розміщенні у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7455 | | **20** |
| **Усього підсумковий контроль** | **2** | | | **40** |
| **Окремо студенти готують та захищають курсову роботу** | **вимоги до написання та захисту КР містяться у методичних вказівках до написання курсової роботи** | | | **100** |

## Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

| За шкалою ECTS | За шкалою університету | За національною шкалою | |
|---|---|---|---|
| | | Екзамен | Залік |
| A | 90 – 100 (відмінно) | 5 (відмінно) | Зараховано |
| B | 85 – 89 (дуже добре) | 4 (добре) | |
| C | 75 – 84 (добре) | | |
| D | 70 – 74 (задовільно) | 3 (задовільно) | |
| E | 60 – 69 (достатньо) | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| FX | 35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання) | 2 (незадовільно) | Не зараховано |
| F | 1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом) | | |

## 6. Основні навчальні ресурси

### Рекомендована література

**Основна:**

1. Г.І. Скорик, В.В. Барінов, М.Б. Швецова. Економічна теорія: навч. посіб. Львів. Львівска політеха, 2014. 187 с.

2. Антонюк Д.А., Бухаріна Л.М., Онищенко О.А., Шишкін В.О. Підприємництво в сучасних умовах розвитку України : науково-практичний посібник. Запоріжжя : ЗНУ, 2018. 428с.

3. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. Київ Вища школа, 2016. 503 с.

4. Камінська Т.М. Основи економічної теорії: підручник. 2-е вид., випр. Київ ВСВ «Медицина» 2018. 232 с.

5. Макаренко П.М. , Мельник Л.Ю., Макаренко А.П., Мельник Л.Л. Економічна теорія політекономічний контекст: навч. посіб. 2-ге вид., доповн. Полтава, 2010. 211 с.

6. Економічна теорія: політекономія: підручник / за ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. 9-те вид., доповн. Київ Знання, 2014. 710 с.

7. Економічна теорія: підручник за ред. В.М.Тарасевича. Київ Знання, 2012. 206 с.

8. Гронтковська Г. Е., Косік А. Ф., Ряба О. І. Економічна теорія: навч. посіб. для самост. вивч. дисципліни. Рівне : НУВГП, 2010. 369 с.

**Додаткова:**

1. Шевеленко С. Д., Федів І. І. Підприємництво та підприємницька діяльність : Навч. посібник / За заг. ред. В.В. Сопка. Київ : Вища школа, 2018. 224 с.

2. Фінанси підприємств : Підручник/За ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. Київ : КНЕУ, 2018. 368 с.

3. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії. Київ : Знання, 2008. 263 с.

4. Базилевич В. Д., Ільїн В. В. Філософія економіки. Історія: монографія. Київ : Знання, 2011. 1198 с.

5. Тирпак І. В. Основи економіки та організації підприємництва : навч. посібник / І. В. Тирпак, В. І. Тирпак, С. А. Жуков. URL : // http://pidruchniki.com/1584072028638/ekonomika/osnovi_ekonomiki_ta_organizatsiyi_pidpriyemnitstva (Дата звернення 19.10.2023)

6. Полянко В.В., Круглянко А.В. Основи підприємництва: Навчальний посібник. Київ : Дакор, КНТ, 2018. 176 с.

## Інформаційні ресурси

1. Науково-практичний журнал «Менеджмент сьогодні». URL: http://grebennikon.ru/journal-6.html (дата звернення: 20.08.2018).
2. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: www.rada.gov.ua/. (дата звернення: 07.07.2024).
3. Президент України. Офіційне інтернет-представництво. URL: http://www.president.gov.ua (дата звернення: 19.10.2023).
4. ЮНЕСКО. Офіційний сайт. URL: http:// www.unesco.or (дата звернення: 07.07.2024).
5. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 07.07.2024).
6. Кабінет Міністрів України. Урядовий портал. URL: http:// www.kmu.gov.ua (дата звернення: 07.07.2024).
7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Офіційний веб-сайт. URL: http://www.me.gov.ua (дата звернення: 07.07.2024).

## 7. Регуляції і політики курсу

**Відвідування занять. Регуляція пропусків.**
*Відвідування усіх занять є обов'язковим. Заняття, що були пропущенні з поважної причини можна відпрацювати на консультаціях (за попередньою домовленістю через telegram)*

**Політика академічної доброчесності**
*Всі роботи, які студенти роблять з дисципліни протягом семестру: курсові, реферати, ессе, тощо будуть ретельно перевірятися викладачем на плагіат та на використання штучного інтелекту. Роботи тих*

*студентів, що порушили академічну доброчесність до захисту прийматися не будуть та не будуть враховані при оцінюванні, тобто будуть мати 0 балів.*

**Визнання результатів неформальної/інформальної освіти**
*Якщо здобувач має сертифікати, що підтверджують отриманих за рахунок неформальної/ інформальної освіти* знання з даного курсу, то їх буде враховано при поточному контролю (з перевіркою на відповідність тем). Однак при оцінюванні курсових робіт ці сертифікати враховуватись не будуть.

# ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

**ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2024-2025 н. р.** доступний за адресою: https://tinyurl.com/yckze4jd.

**НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ.** Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: https://tinyurl.com/y9tve4lk.

**ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ.** Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: https://tinyurl.com/y9pkmmp5. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: https://tinyurl.com/ycds57la.

**ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ.** Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: https://tinyurl.com/57wha734. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: https://tinyurl.com/yd6bq6p9; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: https://tinyurl.com/y9r5dpwh.

**ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА.** Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

**УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ**
Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**
Електронна адреса:
Гаряча лінія: Тел.

**РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ.** Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: https://tinyurl.com/ydhcsagx.

## РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

**НАУКОВА БІБЛІОТЕКА**: http://library.znu.edu.ua. Графік роботи абонементів: понеділок-п`ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

**СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE):** https://moodle.znu.edu.ua

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: moodle.znu@znu.edu.ua.

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015.

**ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ**: http://sites.znu.edu.ua/child-advance/

**ЦЕНТР НІМЕЦЬКОЇ МОВИ, ПАРТНЕР ГЕТЕ-ІНСТИТУТУ**: https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim

**ШКОЛА КОНФУЦІЯ (ВИВЧЕННЯ КИТАЙСЬКОЇ МОВИ)**: http://sites.znu.edu.ua/confucius