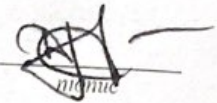




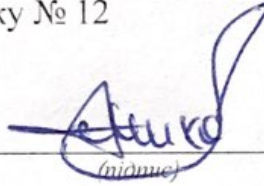
Робоча програма з дисципліни «Менеджмент консалтинг» для студентів I курсу за спеціальністю: 073 «Менеджмент», освітня програма «Адміністративний менеджмент», ОС «магістр».

Розробник: Дашутіна Л.О., к.е.н., доцент кафедри менеджменту



Робочу програму схвалено на засіданні кафедри менеджменту  
Протокол від "09" липня 2019 року № 12

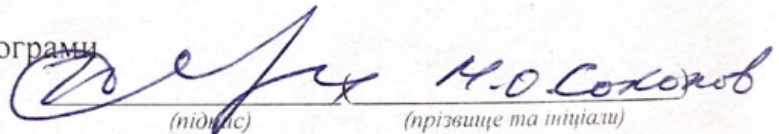
Завідувач кафедри



(Михайлов А.М.)  
(прізвище та ініціали)

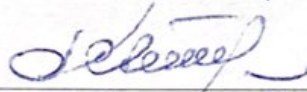
Погоджено:

Гарант освітньо-професійної програми  
(керівник проектної групи)



(Н. О. Соколов)  
(прізвище та ініціали)

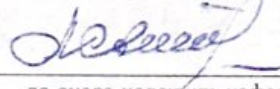
Декан факультету



(Н. І. Строченко)

на якому викладається дисципліна

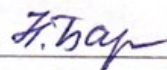
Декан факультету



(Н. І. Строченко)

до якого належить кафедра

Методист відділу якості освіти,  
ліцензування та акредитації



(J. Баранчик)

Зареєстровано в електронній базі:

21.07.

2020 р.

дата

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 7	Галузь знань: <b>07 «Управління та адміністрування»</b> Спеціальність: <b>073 « Менеджмент»</b>	<b>Вибіркова</b>	
Модулів – 1	ОП <b>«Адміністративний менеджмент»</b>	<b>Рік підготовки:</b>	
Змістових модулів: 2		2020-2021-й	
Індивідуальне науково-дослідне завдання: <b>Підготовка рефератів</b>		<b>Курс</b>	
		1-й	
Загальна кількість годин – 210		<b>Семестр</b>	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – самостійної роботи студента –	1-й		
	<b>Лекції</b>		
	12 год.		
	<b>Практичні, семінарські</b>		
	10 год.		
	<b>Лабораторні</b>		
	-		
<b>Самостійна робота</b>			
188 год.			
<b>Індивідуальні завдання:</b>			
Вид контролю: <b>іспит</b>			

**Примітка:** Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить для заочної форми навчання – 10,5/89,5 (22/188).

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

### 2.1 Мета вивчення навчальної дисципліни

**Мета:** сформувати у студентів теоретичні знання та практичні навички в галузі надання консалтингових послуг, використання методів діагностування проблем організації та способів залучення людей до процесів змін, набуття майбутніми менеджерами умінь, що є необхідними для вірної орієнтації в питаннях підбору консалтингових організацій, укладання консультаційних угод, консультування з управління та організаційного розвитку.

### 2.2 Завдання навчальної дисципліни

Згідно з метою визначене основне **завдання** навчальної дисципліни, що полягає у забезпеченні науково-методичного підґрунтя опанування студентами основних принципів і положень консультування з управління та організаційного розвитку, методів успішного консультування та технології надання консалтингових послуг, підготовки та проведення консалтингової діяльності.

Вивчення навчальної дисципліни «Менеджмент консалтинг» передбачає формування у студентів **компетентностей**:

№	Вид програмних компетентностей	Програмна компетентність	Шифр
	<b>Інтегральна</b>		
1		Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначеності умов і вимог.	<b>ІК1</b>
	<b>Загальні</b>		
1		Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.	<b>ЗК1</b>
2		Здатність до спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).	<b>ЗК2</b>
3		Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.	<b>ЗК3</b>
4		Здатність генерувати нові ідеї (креативність).	<b>ЗК6</b>
5		Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.	<b>ЗК7</b>
	<b>Фахові (спеціальні)</b>		
1		Здатність обирати та використовувати	<b>ФК1</b>

		концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів.	
		Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани.	<b>ФК2</b>
		Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію.	<b>ФК9</b>
		Здатність формувати альтернативні стратегічні напрями розвитку об'єкту управління.	<b>ФК11</b>
		Здатність обґрунтовувати параметри напрямків розвитку підприємства, опрацьовувати економічні характеристики шляхів їх реалізації.	<b>ФК12</b>

### 2.3 Програмні результати навчання

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Менеджмент консалтинг» студент повинен бути здатним продемонструвати такі результати навчання:

№	Програмні результати навчання	Шифр
1	Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах.	<b>ПР1</b>
2	Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення.	<b>ПР2</b>
3	Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.	<b>ПР6</b>
4	Застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення та інформаційні системи для вирішення задач управління організацією.	<b>ПР8</b>
5	Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу.	<b>ПР11</b>

**1. Програма навчальної дисципліни**  
Затверджена Вченою Радою СНАУ  
Протокол № 5 від 25.12.2017 р.

***Змістовий модуль 1. Інституційне оформлення консультативної діяльності.***

**Тема 1. Вступ до управлінського консультування.** Виникнення інституту управлінського консультування. Мета та завдання управлінського консультування. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг. Особливості управлінського консультування.

**Тема 2. Місце консалтингу та його види.** Особливості та тенденції сучасного ринку консалтингу. Роль і місце менеджмент-консалтингу в розвитку сільськогосподарського виробництва. Види менеджмент – консалтингу. Чинники успіху та індикатори результативності консультування у сфері управління.

**Тема 3. Процес управлінського консультування.** Поняття консультанта та клієнта. Критерії професійності консультанта. Внутрішні та зовнішні консультанти. Професійна етика в консультативній діяльності. Аналіз проблем клієнтської організації. Основні причини звернення клієнтської організації до консультантів.

**Тема 4. Форми та класифікація консалтингових послуг.** Експертне, процесне, проектне, навчальне консультування та їх особливості. Типи управлінського консультування. Класифікація консалтингових послуг. Застосування експрес-аналізу, методики «Gross Margin» для пошуку раціональних рішень.

**Тема 5. Методичний інструментарій процесу консультування.** Зміст експрес-аналізу при консультуванні. Методи ситуаційного аналізу. Діагностичне інтерв'ю: ознайомлювальне інтерв'ю, розвивальне інтерв'ю (інтерв'ю за цілями, інтерв'ю за проблемами, позиційний аналіз організації). Аналіз розпорядливої документації: вимірювання керованості організації, оцінювання стилю управління керівника організації. Діагностичне спостереження за поведінкою в організації: активне діагностичне спостереження, стороннє спостереження, діагностика за слабкими сигналами.

**Тема 6. Основи діяльності консалтингових фірм.** Основи діяльності консалтингових фірм. Стадії процесу консультування. Взаємодія консультанта з клієнтом як спеціаліста, виконавця, партнера. Причини необхідності співробітництва консультанта з клієнтом. Типові правила поведінки клієнта і консультанта при виконанні консалтингового проекту. Методи експрес-аналізу і консультування з економічних та фінансових питань.

**Тема 7. Маркетинг консалтингових послуг.** Поняття маркетингу консалтингових послуг. Роль маркетологів у залученні замовлень. Завдання маркетингової комунікації. 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, телефонні розмови).

**Змістовий модуль 2. Організація консультант-клієнтського співробітництва.**

**Тема 8. Управління консультаційною організацією.** Створення консультаційної організації. Економіка та стратегія консультаційної організації. Типи організаційних структур консультаційних організацій. Правове забезпечення діяльності консультаційної організації. Підбір, навчання та оплата праці персоналу консультаційної організації. Аудит, моніторинг та контроль за діяльністю консультаційної організації.

**Тема 9. Вибір консультантів та групи консультативних угод.** Типи консультантів. Вибір консультантів. Види консультаційних угод. Кадрова політика консалтингових фірм. Ефективність робочого часу консультанта. Методи консультування з економічного оцінювання технологій в АПК.

**Тема 10. Оформлення консультант-клієнтського співробітництва.** Форми, структура та зміст договорів на консультаційні послуги. Принципи організації консультант-клієнтських відносин. Характеристика експертного, діагностичного, навчального та інтегрованого консультування, організація виконання консультаційних робіт. Зміст кінцевого консультативного звіту.

**Тема 11. Аналіз та формулювання проблем.** Системний підхід до рішення управлінських проблем. Збір і аналіз даних на об'єкті консультування. Методи розробки пропозицій, оцінки якості консультаційних послуг. Оцінка результатів консультування.

**Тема 12. Роль комунікацій в процесі консультування.** Поняття комунікаційного процесу. Фактори впливу на комунікаційний процес. Елементи передачі інформації в консалтинговій діяльності. Способи передачі інформації. Їх переваги та недоліки. Умови ефективного консультування.

**Тема 13. Ефективність консалтингу інвестиційної діяльності.** Методи аналізу та консультування з інвестиційної діяльності. Основні показники ефективності реальних інвестиційних проєктів. Теоретико-методологічні основи прийняття рішень з управління інвестиційною діяльністю.

**Тема 14. Міжнародна класифікація консалтингових послуг.** Міжнародна класифікація послуг. Характеристика основних напрямків управлінського консультування. Класифікація консалтингових послуг в Україні. Цінова політика на ринку консалтингових послуг.

**Тема 15. Перспективи розвитку управлінського консультування в Україні та за кордоном.** Історія становлення консалтингу в Україні. Види дорадчих служб. Аналіз ринку консалтингових послуг за кордоном. Застосування методики «Gross-margin» для прийняття управлінських рішень щодо планів розвитку підприємства.

## 4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
<b>Змістовий модуль 1 Інституційне оформлення консультативної діяльності</b>												
Тема 1. Вступ до управлінського консультування							14	2	-			12
Тема 2 Місце консалтингу та його види							14	-	-			14
Тема 3. Процес управлінського консультування							14	2	-			12
Тема 4. Форми та класифікація консалтингових послуг							14	2	-			12
Тема 5. Методичний інструментарій процесу консультування							14	-	2			12
Тема 6. Основи діяльності консалтингових фірм							14	2	-			12
Тема 7. Маркетинг консалтингових послуг							14	-	2			12
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>							<b>98</b>	<b>8</b>	<b>4</b>			<b>86</b>
<b>Змістовий модуль 2. Організація консультант-клієнтського співробітництва.</b>												
Тема 8. Управління консультативною організацією							14	-	2			12
Тема 9. Вибір консультантів та групи консультативних угод							14	2	-			12
Тема 10. Оформлення							14	-	2			12



консультант-клієнтського співробітництва												
Тема 11. Аналіз та формулювання проблем						14	-	2				12
Тема 12. Роль комунікацій в процесі консультування						14	-	-				14
Тема 13. Ефективність консалтингу інвестиційної діяльності						14	2	-				12
Тема 14. Міжнародна класифікація консалтингових послуг						14	-	-				14
Тема 15. Перспективи розвитку управлінського консультування в Україні та за кордоном						14	-	-				14
<b>Разом за змістовим модулем 2</b>						<b>112</b>	<b>4</b>	<b>6</b>				<b>102</b>
Усього годин						<b>210</b>	<b>12</b>	<b>10</b>				<b>188</b>

## 2. Теми та план лекційних занять

(заочна форма навчання)

№ п/п	Назва теми	Кількість годин
1	<b>Тема 1. Вступ до управлінського консультування.</b> План: 1. Виникнення та тенденції розвитку інституту управлінського консультування. 2. Мета та завдання управлінського консультування.	2
2	<b>Тема 2. Процес управлінського консультування.</b> План: 1. Поняття консультанта та клієнта. 2. Критерії професійності консультанта.	2

	3. Внутрішні та зовнішні консультанти.	
3	<b>Тема 3. Форми та класифікація консалтингових послуг.</b> План: 1. Експертне, процесне, проектне, навчальне консультування та їх особливості. 2. Класифікація консалтингових послуг.	2
4	<b>Тема 4. Основи діяльності консалтингових фірм.</b> План: 1. Основи діяльності консалтингових фірм. 2. Стадії процесу консультування. 3. Взаємодія консультанта з клієнтом як спеціаліста, виконавця, партнера.	2
5	<b>Тема 5. Вибір консультантів та групи консультативних угод.</b> План: 1. Типи консультантів. 2. Вибір консультантів. 3. Види консультаційних угод.	2
6	<b>Тема 6. Ефективність консалтингу інвестиційної діяльності.</b> План: 1. Методи аналізу та консультування з інвестиційної діяльності. 2. Основні показники ефективності реальних інвестиційних проектів.	2
	<b>Разом</b>	<b>12</b>

### 6. Теми практичних занять (заочна форма навчання)

№ п/п	Назва теми	Кількість годин
1	<b>Тема 1. Методичний інструментарій процесу консультування.</b> План: 1. Укладання Договору з надання консультаційних послуг.	2
2	<b>Тема 2. Маркетинг консалтингових послуг.</b> План: 1. Калькуляція вартості консультаційних послуг.	2
3	<b>Тема 3. Управління консультаційною організацією.</b> План: 1. Визначення вартості консультаційних послуг.	2
4	<b>Тема 4. Оформлення консультант-клієнтського співробітництва.</b> План: 1. Розрахунок ставки гонорару консультанта.	2
5	<b>Тема 5. Аналіз та формулювання проблем.</b> План: 1. Оцінка використання робочого часу консультанта.	2
	<b>Разом</b>	<b>10</b>

**7. Самостійна робота**  
(заочна форма навчання)

№ п/п	Назва теми	Кількість годин
1	<p><b>Тема 1. Вступ до управлінського консультування.</b></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг.</li> <li>2. Особливості управлінського консультування.</li> </ol>	12
2	<p><b>Тема 2. Місце консалтингу та його види.</b></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особливості та тенденції сучасного ринку консалтингу.</li> <li>2. Роль і місце менеджмент-консалтингу в розвитку сільськогосподарського виробництва.</li> <li>3. Види менеджмент – консалтингу.</li> <li>4. Чинники успіху та індикатори результативності консультування у сфері управління.</li> </ol>	14
3	<p><b>Тема 3. Процес управлінського консультування.</b></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Професійна етика в консультаційній діяльності.</li> <li>2. Аналіз проблем клієнтської організації.</li> <li>3. Основні причини звернення клієнтської організації до консультантів.</li> </ol>	12
4	<p><b>Тема 4. Форми та класифікація консалтингових послуг.</b></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Типи управлінського консультування.</li> <li>2. Застосування експрес-аналізу, методики «Gross-Margin» для пошуку раціональних рішень.</li> </ol>	12
5	<p><b>Тема 5. Методичний інструментарій процесу консультування.</b></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зміст експрес-аналізу при консультуванні.</li> <li>2. Методи ситуаційного аналізу.</li> <li>3. Діагностичне інтерв'ю: ознайомлювальне інтерв'ю, розвивальне інтерв'ю (інтерв'ю за цілями, інтерв'ю за проблемами, позиційний аналіз організації).</li> <li>4. Аналіз розпорядливої документації: вимірювання керованості організації, оцінювання стилю управління керівника організації.</li> <li>5. Діагностичне спостереження за поведінкою в організації: активне діагностичне спостереження, стороннє спостереження, діагностика за слабкими сигналами.</li> </ol>	12
6	<p><b>Тема 6. Основи діяльності консалтингових фірм.</b></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Причини необхідності співробітництва консультанта з клієнтом.</li> <li>2. Типові правила поведінки клієнта і консультанта при виконанні консалтингового проекту.</li> <li>3. Методи експрес-аналізу і консультування з економічних та</li> </ol>	12

	фінансових питань.	
7	<p><b>Тема 7. Маркетинг консалтингових послуг.</b></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поняття маркетингу консалтингових послуг.</li> <li>2. Завдання маркетингової комунікації.</li> <li>3. Завдання маркетингової комунікації.</li> <li>4. 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, телефонні розмови).</li> </ol>	12
8	<p><b>Тема 8. Управління консультаційною організацією.</b></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Створення консультаційної організації.</li> <li>2. Економіка та стратегія консультаційної організації.</li> <li>3. Типи організаційних структур консультаційних організацій.</li> <li>4. Правове забезпечення діяльності консультаційної організації.</li> <li>5. Підбір, навчання та оплата праці персоналу консультаційної організації.</li> <li>6. Аудит, моніторинг та контроль за діяльністю консультаційної організації.</li> </ol>	12
9	<p><b>Тема 9. Вибір консультантів та групи консультативних угод.</b></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кадрова політика консалтингових фірм.</li> <li>2. Ефективність робочого часу консультанта.</li> <li>3. Методи консультування з економічного оцінювання технологій в АПК.</li> </ol>	12
10	<p><b>Тема 10. Оформлення консультант-клієнтського співробітництва.</b></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Форми, структура та зміст договорів на консультаційні послуги.</li> <li>2. Принципи організації консультант-клієнтських відносин.</li> <li>3. Характеристика експертного, діагностичного, навчального та інтегрованого консультування, організація виконання консультаційних робіт.</li> <li>4. Зміст кінцевого консультативного звіту.</li> </ol>	12
11	<p><b>Тема 11. Аналіз та формулювання проблем.</b></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Системний підхід до рішення управлінських проблем.</li> <li>2. Збір і аналіз даних на об'єкті консультування.</li> <li>3. Методи розробки пропозицій, оцінки якості консультаційних послуг.</li> <li>4. Оцінка результатів консультування.</li> </ol>	12
12	<p><b>Тема 12. Роль комунікацій в процесі консультування.</b></p> <p>План:</p>	14

	1. Поняття комунікаційного процесу. 2. Фактори впливу на комунікаційний процес. 3. Елементи передачі інформації в консалтинговій діяльності. 4. Способи передачі інформації. Їх переваги та недоліки. 5. Умови ефективного консультування.	
13	<b>Тема 13. Ефективність консалтингу інвестиційної діяльності.</b> План: 1. Теоретико-методологічні основи прийняття рішень з управління інвестиційною діяльністю.	12
14	<b>Тема 14. Міжнародна класифікація консалтингових послуг.</b> План: 1. Класифікація консалтингових послуг в Україні. 2. Цінова політика на ринку консалтингових послуг.	14
15	<b>Тема 15. Перспективи розвитку управлінського консультування в Україні та за кордоном.</b> План: 1. Аналіз ринку консалтингових послуг за кордоном. Застосування методики “Gross-margin” для прийняття управлінських рішень щодо планів розвитку підприємства.	14
	<b>Разом</b>	<b>188</b>

## 8. Індивідуальні завдання

### Підготовка рефератів за обраною темою:

1. Проблеми становлення інституту управлінського консультування в Україні.
2. Методологія розробки консалтингових продуктів.
3. Типи консалтингових продуктів: міжнародний досвід та українська практика.
4. Оцінка інтелектуальної праці консультантів та її оплата.
5. Особливості просування консалтингових послуг на ринок України.
6. Кадрова політика транснаціональних консалтингових компаній.
7. Навчання консультантів: принципи, форми і мотивація.
8. Консалтинговий процес: проблеми ідентифікації його меж.
9. Критерії вибору консультантів.
10. Взаємозв'язок товарної і цінової політики консалтингових компаній.
11. Особливості рекламної діяльності консалтингових фірм в Україні.
12. Маркетингова служба консалтингового підприємства: основні функції та принципи роботи.
13. Можливості Інтернет – маркетингу консалтингових послуг.
14. Конкурентні переваги консалтингової компанії.
15. Стратегічне управління консалтинговою фірмою.
16. Поведінка консультанта та взаємовідносини з клієнтом на різних етапах консультування.
17. Етичні проблеми збирання та використання внутрішньої інформації клієнтської організації.
18. Діагностичні методики управлінського консультування.

19. Консультативні рекомендації: принципи вибору напрямів перетворень і глибина трансформації компанії.
20. Інформаційне забезпечення процесу діагностування проблемної симптоматики клієнтської організації.
21. Проблеми активізації інноваційного потенціалу клієнта.
22. Формування ефективної проектної команди консультативного проекту.
23. Особливості консультативної роботи при подоланні опору нововведенням.
24. Організація консалтингової підтримки розвитку підприємства.
25. Оцінка ефективності консалтингового проекту з боку консалтингової компанії та клієнтської організації.
26. Міжнародні та національні рейтинги консалтингових компаній.  
Відповідальність консультанта по управлінню (економічна, правова, моральна, дискреційна).

## **9. Методи навчання**

1. Методи навчання за джерелом знань:
  - 1.1. *Словесні*: розповідь, пояснення, бесіда (евристична і репродуктивна), лекція, інструктаж, конспектування, виготовлення таблиць, графіків, опорних конспектів тощо.
  - 1.2. *Наочні*: демонстрація, ілюстрація, спостереження.
  - 1.3. *Практичні*: практична робота, вправа.
2. Методи навчання за характером логіки пізнання.
  - 2.1. *Аналітичний*
  - 2.2. *Методи синтезу*
3. Методи навчання за характером та рівнем самостійної розумової діяльності студентів.
  - 3.1. *Проблемний* (проблемно-інформаційний)
  - 3.2. *Частково-пошуковий* (евристичний)
  - 3.3. *Дослідницький*
  - 3.4. *Репродуктивний*
  - 3.5. *Пояснювально-демонстративний*
4. Активні методи навчання – мозкова атака, рішення кросвордів, конкурси, диспути, круглі столи, ділові ігри, тренінги, використання проблемних ситуацій, екскурсії, групові дослідження, самооцінка знань, імітаційні методи навчання, використання навчальних та контролюючих тестів, використання опорних конспектів лекцій )
5. Інтерактивні технології навчання – використання мультимедійних технологій, електронних таблиць, case-study, kahoot, діалогове навчання, співробітництво студентів (кооперація).

## **10. Методи контролю**

1. Рейтинговий контроль за 100-бальною шкалою оцінювання ЄКТС
2. Проведення проміжного контролю протягом семестру (проміжна атестація)
3. Полікритеріальна оцінка поточної роботи студентів:
  - рівень знань, продемонстрований на практичних та лабораторних заняттях;

- активність під час обговорення питань, що винесені на заняття;
- експрес-контроль під час аудиторних занять;
- самостійне опрацювання теми в цілому чи окремих питань;
- виконання аналітично-розрахункових завдань;
- написання рефератів, есе, звітів;
- результати тестування;
- письмові завдання при проведенні контрольних робіт;
- виробничі ситуації, кейси тощо.

4. Пряме врахування у підсумковій оцінці виконання студентом певного індивідуального завдання :

- навчально-практичне дослідження із презентацією результатів тощо.

### 11. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота															СРС	Іспит	Сума
Модуль 1 – 40 балів																	
Змістовий модуль 1 – 20 балів							Змістовий модуль 2 – 20 балів										
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	T15	30	30	100
3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2			

### Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	<b>A</b>	відмінно	зараховано
82-89	<b>B</b>	добре	
75-81	<b>C</b>		
69-74	<b>D</b>	задовільно	
60-68	<b>E</b>		
35-59	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	<b>F</b>	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

### 12. Методичне забезпечення

1. Менеджмент-консалтинг. Робочий зошит для проведення практичних занять з дисципліни для студентів 1 курсу денної та заочної форми навчання за спеціальністю 8.03060101 Менеджмент організацій і адміністрування, освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр», [уклад.: А.М. Михайлов, Л.М. Могильна]. Суми: вид-во СНАУ, 2016 р. 64 с.

2. Навчально-методичні матеріали на основі платформи Moodle. URL: <https://cdn.snau.edu.ua/moodle/course/view.php?id=2676>.

### 13. Рекомендована література

#### *Базова*

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47. Ст. 646. Дата оновлення: 08.06.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

2. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36. Ст. 266. Дата оновлення: 16.10.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

3. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII. Відомості Верховної Ради України. 1992. № 48. Ст. 650. Дата оновлення: 25.04.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.

4. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11. 2015 р. № 848-VIII. Відомості Верховної Ради. 2016. № 3. Ст.25. Дата оновлення: 25.04.2019. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.

5. Положення про порядок організації та проведення конкурсів на право виконання консалтингових (консультаційних, аудиторських, юридичних та 25 оціночних) послуг: затв. наказом Національного агентства України з управління державними корпоративними правами від 15 липня 1999 р. № 131. URL: [http://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/REG3926.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/REG3926.html)

6. Верба В. А. Консалтинговий проект: сутність, ознаки та передумови успішної реалізації URL: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010\\_4\\_4/274-280.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_4_4/274-280.pdf)

7. Губін К. Г. Розвиток бізнес-консалтингу в Україні: проблема корупційної ренти та її розв'язання. Економічна теорія та право. 2018. № 4 (35). С. 124-135.

8. Левковець О. М. Інноваційний консалтинг як технологія управління з розвитком бізнес-організації. Економічна теорія та право. 2018. № 4 (35). С. 81-98. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-35-4-81>.

9. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с.

10. Навчальний посібник до вивчення дисципліни «Управлінський консалтинг» для студентів спеціальності 8(7).03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування» освітньо-кваліфікаційного рівня магістр (спеціаліст) / Уклад. : Л.Є. Довгань, І.П. Малик, М.В. Шкробот. – К. : НТУУ «КПІ», 2016. – 198 с.

11. Соколенко В. А. Основи управлінського консультування : навч.-метод. посіб. / В. А. Соколенко, О. Ю. Лінькова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – 216 с.

12. Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний консалтинг: сучасні тенденції і технології. Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific



Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 448-459. URL: [http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019\\_1.pdf](http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf).

13. Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг в економічній сфері. Modern management: economy and administration. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. Рр. 102-108.

14. Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг: теорія, практика, бізнесіндустрія. Економічна теорія та право. 2019. № 2 (37). С. 48-66.

### *Допоміжна*

1. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с.

2. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.

3. Марченко О.С. Внутренний консультационный рынок фирмы: сущность, структура. Бизнес Информ. 2011. № 1. С. 102-106. URL: [http://business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2011-1\\_0-pages120\\_124.pdf](http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2011-1_0-pages120_124.pdf)

4. Марченко О. С., Ярмак О. В. Мережі створення цінності та ціни консалтингових послуг: теоретичні засади та моделі. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 12. С. 17-24.

### **14. Інформаційні ресурси**

1. Офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>

2. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/>

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua>

5. Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua>

6. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua>

7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (

8. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>

9. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua>

10. Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua>

11. Офіційний сайт «Мережа аналітичних центрів України». URL: <http://www.intellect.org.ua>

12. Сайт Асоціації інженерів-консультантів України. URL: <https://aecu.org.ua/>

13. Сайт консалтингової онлайн платформи Consultancy UK. URL: <http://www.consultancy.uk/>

14. Сайт Спілки податкових консультантів України. URL: <http://www.taxadvisers.org.ua/>
15. Сайт FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org>
16. Сайт IMC USA (Інститут менеджмент-консультантів США). URL: <http://www.imcusa.org/> (дата звернення: 03.09.2019).



