МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту

«Затверджую»

Завідувач кафедри

_____(А.М. Михайлов)

«09» червня 2020 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
(СИЛАБУС)

Менеджмент – консалтинг

Спеціальність: ***073 Менеджмент***

Освітня програма: Менеджмент

Факультет*:* **Економіки і менеджменту**

2020 – 2021 навчальний рік

Робоча програма з дисципліни ***Менеджмент-консалтинг*** *для студентів 3 курсу* спеціальності *073 Менеджмент.*

Розробник:

к.е.н., доцент кафедри менеджменту

Харченко Т.М. _____

підпис

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри *менеджменту*

Протокол № 12 від "09" червня 2020 року

Завідувач кафедри менеджменту _____ (д.е.н., професор Михайлов А.М.)

підпис

Погоджено:

Гарант освітньо-професійної програми (керівник проектної групи) _____ (А.М.Михайлов)

(підпис) (прізвище та ініціали)

Декан факультету (на якому викладається дисципліна) _____ (Н.І. Строченко)

(підпис) (прізвище та ініціали)

Декан факультету (до якого належить кафедра) _____ (Н.І. Строченко)

(підпис) (прізвище та ініціали)

Методист відділу якості освіти, ліцензування та акредитації _____ (Н.Тарасюк)

Зареєстровано в електронній базі: 24.07. 2020 р.

дата

© СНАУ, 2020 рік

© Т.М. Харченко, 2020 рік

1. Опис навчальної дисципліни

<table>
<tr><th rowspan="2">Найменування показників</th><th rowspan="2">Галузь знань, напрям підготовки, освітній рівень</th><th colspan="2">Характеристика навчальної дисципліни</th></tr>
<tr><th>денна форма навчання</th><th>заочна форма навчання</th></tr>
<tr><td>Кількість кредитів – 4/4</td><td>Галузь знань
07 Управління та адміністрування</td><td colspan="2">нормативна</td></tr>
<tr><td>Модулів – 2</td><td rowspan="7">Спеціальність:
073 Менеджмент</td><td colspan="2">Рік підготовки:</td></tr>
<tr><td>Змістових модулів: 2</td><td>2020-2021й</td><td>2020-2021й</td></tr>
<tr><td rowspan="3"></td><td colspan="2">Курс</td></tr>
<tr><td>3</td><td>3</td></tr>
<tr><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Загальна кількість годин –120/120</td><td>5 -й</td><td>5-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекції</td></tr>
<tr><td rowspan="6">Тижневих годин для денної форми навчання:
аудиторних – 4
самостійної роботи студента – 4</td><td rowspan="6">Освітній ступінь:
бакалавр</td><td>30 год.</td><td>8 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Практичні</td></tr>
<tr><td>30год.</td><td>8 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>60 год.</td><td>104</td></tr>
<tr><td colspan="2">Вид контролю:</td></tr>
<tr><td>залік</td><td>залік</td></tr>
</table>

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання - 50,0/50,0 (60/60)

для заочної форми навчання - 13,3/86,7 (16/104)

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

(*витікають із освітньо-професійної програми*)

2.1 Мета вивчення навчальної дисципліни

«Менеджмент-консалтинг» є оволодіння знаннями в галузі надання консалтингових послуг методами діагностування проблем організації та способами залучення людей до процесів змін, набуття майбутніми менеджерами умінь консультувати з управління та організаційного розвитку.

2.2 Завдання навчальної дисципліни

Вивчення навчальної дисципліни «Менеджмент-консалтинг» передбачає формування у студентів компетентностей (*витікають із освітньо-професійної програми*):

№	Вид програмних компетентностей	Програмна компетентність	Шифр
1	**Загальні**	Здатність до абстрактного мислення, аналізування та синтезу інформації, оцінювання її повноти та можливості використання.	ЗК1
		Здатність генерувати нові ідеї й нестандартні підходи до їх реалізації (креативність) в колективах.	ЗК6
1	**Фахові (спеціальні)**	Здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджмент-консалтингу, в тому числі, у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів	СК 1
2		Здатність до управління ефективним використанням та розвитком ресурсів організації (матеріальних, фінансових, інформаційних, інтелектуальних).	СК 3

Програмні результати навчання

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Менеджмент-консалтинг»студент повинен бути здатним продемонструвати такі результати навчання (*витікають із освітньо-професійної програми*):

№	Програмні результати навчання	Шифр
1	Ідентифікувати проблеми в організації, що виникають у різних сферах діяльності (виробничій, соціально-економічній, інформаційній) та обґрунтовувати методи їх вирішення;	ПРН 2
2	Вміти планувати і здійснювати інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове, кадрове та інтелектуальне забезпечення розвитку організації (підрозділу).	ПРН 13
3	Бути здатним нести відповідальність за формування дієвих структур управління для реалізації стратегій розвитку організацій в умовах стрімких змін в зовнішньому середовищі, вміти мотивувати співробітників рухатися до спільної мети;	ПРН 14

3. Програма навчальної дисципліни

Програма нормативної дисципліни. Обговорено та схвалено на засіданні президії НМК з менеджменту і адміністрування 22.04.2009 р., протокол № 22 із доповненнями та змінами від 18.05.2010 р., протокол № 24 та 09.11.2011.р., протокол № 26. (Затверджено на засіданні кафедри менеджменту Протокол № 12 від "09" червня 2020 року)

Модуль 1. Організація та економіка консалтингової діяльності. Змістовний модуль 1. Організація та економіка консалтингової діяльності.

Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг. Виникнення та тенденції розвитку інституту консультування. Ринок консультаційних послуг. Типи управлінського консультування.

Визначення місця консультування в системі суб'єкта, об'єкта та предмета управління

Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні.

Тема 2. Організація та управління консалтинговими фірмами. Зовнішні та внутрішні консультанти. Види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу. Структури управління консалтингових фірм. Управління роботою консультаційної фірми на основі проектного підходу.

Алгоритм менеджмент-консалтингу

Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності

Тема 3. Кадрова політика консалтингових фірм. Вимоги до працівників консалтингових фірм. Мета, елементи та види кадрової політики. Відбір, наймання та навчання персоналу. Планування кар'єри та мотивація праці консультантів.

Визначення вартості праці дорадника.

Організація праці консультантів

Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг. Мета та зміст маркетингової діяльності консалтингових фірм. Попит та пропозиція консалтингових послуг. Методи просунення маркетингових послуг.

Моніторинг ринку консалтингових послуг.

Цінова політика консалтингових фірм.

Тема 5. Стратегія консультаційної фірми. Поняття стратегії консультаційної фірми. Визначення стратегічного вибору консалтингової фірми. Реалізація стратегії та контроль за виконанням управлінських рішень.

Семінарське заняття 1

Оцінка перспектив розвитку підприємства із застосування SWOT-аналізу.

Тема 6. Поведінка консультанта в системі клієнта. Взаємовідносини консультанта та клієнта. Поведінкові ролі консультанта та робота з клієнтом. Консультування командо утворення.

Аналіз конкурентного середовища консультаційного ринку України та визначення стратегії розвитку окремих суб'єктів.

Участь консультанта у процесі внесення змін в організацію.

Модуль 2. Технологія консалтингу
Змістовний модуль 2. Технологія консалтингу

Тема 7. Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми. Підготовка до консультування. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей. Попередній діагноз Джерела отримання інформації для проведення діагностики.

Укладання договору з надання консультаційних послуг.

Презентація результатів консалтингової діяльності

Тема 8. Консультаційні пропозиції та угода на консультування. Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій. Угода на консультування, її структура та зміст. Види консультаційних угод.

Калькуляція вартості консультаційних послуг.

Консультаційні послуги

Тема 9. Діагноз проблеми. Діагноз, його мета та виявлення необхідних фактів. Джерела і методи збирання інформації. Використання експертизи під час аналізу проблем .Аналіз фактів.

Діагноз проблеми. Вирішення ситуаційних задач.

Вибір напрямку розвитку організації (Ситуація).

Тема 10. Позиційний аналіз організації. Мета та зміст позиційного аналізу. Проективний підхід у позиційному аналізі. Суб'єктивація у позиційному аналізі. Активізація інноваційного потенціалу персоналу фірми-клієнта.

Визначення вартості проведення семінару.

Покращення конкурентного статусу. (Ситуація)

Тема 11. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій. Мета, етапи та методологічні підходи до розробки консультаційних рекомендацій. Методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень. Оцінка альтернатив рішення проблеми. Презентація консультаційних рекомендацій клієнту.

Семінарське заняття 2

Етика і відповідальність консультанта.

Тема 12. Впровадження змін в організацію клієнта. Програма підготовки до впровадження змін. Модель успішного інноваційного процесу. Опір змінам. Тактики подолання опору організаційним змінам.

Ефективність робочого часу консультанта.

Методи аналізу та консультування з інвестиційної діяльності.

Тема 13. Завершення консультування. Термін та момент завершення консультування. Зміст та структура підсумкового звіту про консультування. Оцінка ефективності та результативності консультування.

Позиційний аналіз організації.

Оцінювання ефективності діяльності підприємства з використанням методики аналізу фінансової звітності.

Тема 14. Менеджмент консалтинг в галузі. Консультування в сільському господарстві. Консультування у фінансовій галузі. Консультування в галузі освіти. Менеджмент консалтинг в інформаційних технологіях. Менеджмент консалтинг в галузі управління персоналом.

Закордонний та вітчизняний досвід здійснення управлінського консультування.

Методи консультування з економічного оцінювання технологій в АПК. Актуальні проблеми менеджмент – консалтингу.

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.
1	2	3	2	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1. Організація та економіка консалтингової діяльності.												
Змістовий модуль 1. Організація та економіка консалтингової діяльності.												
Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг.	7	2	2			3	9	2				7
Тема 2. Організація та управління консалтинговими фірмами.	6	2	2			2	10	2	1			7
Тема 3. Кадрова політика консалтингових фірм.	7	2	2			3	7					7
Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг.	6	2	2			2	10	2	1			7
Тема 5. Стратегія консультаційної фірми.	8	2	2			4	7					7
Тема 6. Поведінка консультанта в системі клієнта.	8	2	2			4	7					7
Тема 7. Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми.	8	2	2			4	7					7
Разом за змістовим модулем 1	**50**	**14**	**14**			**22**	**57**	**6**	**2**			**49**
Разом за модулем 1	**50**	**14**	**14**			**22**	**57**	**6**	**2**			**48**
Модуль 2. Технологія консалтингу.												
Змістовний модуль 2. Технологія консалтингу.												
Тема 8. Консультаційні	8	2	2			4	8		1			7

пропозиції та угода на консультування.												
Тема 9. Діагноз проблеми.	7	2	2			3	8					8
Тема 10. Позиційний аналіз організації.	7	2	2			3	9		1			8
Тема 11. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій.	6	2	2			2	8					8
Тема 12. Впровадження змін в організацію клієнта.	6	2	2			2	10		2			8
Тема 13. Завершення консультування.	6	2	2			2	8					8
Тема 14. Менеджмент консалтинг в галузі.	10	4	4			2	12	2/ 2	2			8
Разом за змістовим модулем 2	**50**	**16**	**16**			**18**	**63**	**2**	**6**			**55**
Разом за модулем 2	**50**	**16**	**16**			**18**	**63**	**2**	**6**			**55**
ІНДЗ	**20**				**20**							
Усього годин з дисципліни	**120**	**30**	**30**		**20**	**40**	**120**	**8**	**8**			**104**

5. Теми та план лекційних занять
(денна форма навчання)

№ з/п	Назва теми та план	Кількість годин
1.	**Тема 1. Сутність, роль та методологічні основи менеджменту.** План 1. Виникнення та тенденції розвитку інституту консультування 2. Ринок консультаційних послуг 3. Типи управлінського консультування.	2
2.	**Тема 2. Організація та управління консалтинговими фірмами.** 1. Зовнішні та внутрішні консультанти.	2

	2. Види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу. 3. Структури управління консалтингових фірм. 4. Управління роботою консультаційної фірми на основі проектного підходу.	
3.	**Тема 3. Кадрова політика консалтингових фірм.** 1. Вимоги до працівників консалтингових фірм. 2. Мета, елементи та види кадрової політики. 3. Відбір, наймання та навчання персоналу. 4. Планування кар'єри та мотивація праці консультантів.	2
4.	**Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг.** 1. Мета та зміст маркетингової діяльності консалтингових фірм. 2. Попит та пропозиція консалтингових послуг. 3. Методи просунення маркетингових послуг.	2
5.	**Тема 5. Стратегія консультаційної фірми.** 1. Поняття стратегії консультаційної фірми. 2. Визначення стратегічного вибору консалтингової фірми 3. Реалізація стратегії та контроль за виконанням управлінських рішень	2
6.	**Тема 6. Поведінка консультанта в системі клієнта.** *1.* Взаємовідносини консультанта та клієнта. 2. Поведінкові ролі консультанта та робота з клієнтом. 3. Консультування командо утворення.	2
7.	**Тема 7. Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми.** 1. Підготовка до консультування. 2. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей. 3. Попередній діагноз. *4.* Джерела отримання інформації для проведення діагностики.	2
8.	**Тема 8. Консультаційні пропозиції та угода на консультування.** 1. Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій. 2. Угода на консультування, її структура та зміст. 3. Види консультаційних угод.	2
9.	**Тема 9. Діагноз проблеми.** 1. Діагноз, його мета та виявлення необхідних фактів. *2.* Джерела і методи збирання інформації. *3.* Використання експертизи під час аналізу проблем. *4.* Аналіз фактів.	2

10.	**Тема 10. Позиційний аналіз організації.** 1.Мета та зміст позиційного аналізу 2. Прожективний підхід у позиційному аналізі 3. Суб'єктивація у позиційному аналізі 4. Активізація інноваційного потенціалу персоналу фірми-клієнта.	2
11.	**Тема 11. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій.** 1. Мета, етапи та методологічні підходи до розробки консультаційних рекомендацій. 2. Методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень. 3. Оцінка альтернатив рішення проблеми. 4. Презентація консультаційних рекомендацій клієнту.	2
12.	**Тема 12. Впровадження змін в організацію клієнта.** 1. Програма підготовки до впровадження змін 2. Модель успішного інноваційного процесу 3. Опір змінам. 4. Тактики подолання опору організаційним змінам	2
13.	**Тема 13. Завершення консультування.** 1. Термін та момент завершення консультування. 2. Зміст та структура підсумкового звіту про консультування. 3. Оцінка ефективності та результативності консультування.	2
14.	**Тема 14.Менеджмент консалтинг в галузі.** 1. Консультування в сільському господарстві. 2. Консультування у фінансовій галузі. 3. Консультування в галузі освіти.	2
15.	**Тема 14.Менеджмент консалтинг в галузі.** 1. Менеджмент консалтинг в інформаційних технологіях. 2. Менеджмент консалтинг в галузі управління персоналом.	2
	Разом	**30**

6. Теми та план лекційних занять
(заочна форма навчання)

№ з/п	Назва теми та план	Кількість годин
1.	**Тема 1. Сутність, роль та методологічні основи менеджменту.** План 1. Виникнення та тенденції розвитку інституту консультування 2. Ринок консультаційних послуг 3. Типи управлінського консультування.	2
2.	**Тема 2. Організація та управління консалтинговими фірмами.** 1. Зовнішні та внутрішні консультанти. 2. Види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу. 3. Структури управління консалтингових фірм. 4. Управління роботою консультаційної фірми на основі проектного підходу.	2
3.	**Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг.** 1. Мета та зміст маркетингової діяльності консалтингових фірм. 2. Попит та пропозиція консалтингових послуг. 3. Методи просунення маркетингових послуг.	2
4.	**Тема 14.Менеджмент консалтинг в галузі.** 1. Консультування в сільському господарстві. 2. Консультування у фінансовій галузі. 3. Консультування в галузі освіти.	2
	Разом	**8**

6. Теми практичних занять
(денна форма навчання)

№ з/п	**Назва теми**	**Кількість годин**
1.	Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг.	2
2.	Тема 2. Організація та управління консалтинговими фірмами.	2
3.	Тема 3. Кадрова політика консалтингових фірм.	2
4.	Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг.	2
5.	Тема 5. Стратегія консультаційної фірми.	2
6.	Тема 6. Поведінка консультанта в системі клієнта.	2

7.	Тема 7. Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми.	2
8.	Тема 8. Консультаційні пропозиції та угода на консультування.	2
9.	Тема 9. Діагноз проблеми.	2
10.	Тема 10. Позиційний аналіз організації.	2
11.	Тема 11. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій.	2
12.	Тема 12. Впровадження змін в організацію клієнта.	2
13.	Тема 13. Завершення консультування.	2
14.	Тема 14. Менеджмент консалтинг в галузі.	4
	Разом	**30**

6. Теми практичних занять
(заочна форма навчання)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Тема 2. Організація та управління консалтинговими фірмами. Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг.	2
2.	Тема 8. Консультаційні пропозиції та угода на консультування. Тема 10. Позиційний аналіз організації.	2
3.	Тема 12. Впровадження змін в організацію клієнта.	2
4.	Тема 14. Менеджмент консалтинг в галузі.	2
	Разом	**8**

7. Самостійна робота
(денна форма навчання/ заочна форма навчання)

№ з/п	Назва теми	Кіл-сть годин
1.	Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг. 1. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні.	3
2.	Тема 2. Організація та управління консалтинговими фірмами. 1. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності	2
3.	Тема 3. Кадрова політика консалтингових фірм. 1. Організація праці консультантів	3
4.	Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг. 1. Цінова політика консалтингових фірм.	2
5.	Тема 5. Стратегія консультаційної фірми.	4

	1.Оцінка перспектив розвитку підприємства із застосування SWOT-аналізу.	
6.	Тема 6. Поведінка консультанта в системі клієнта. 1. Участь консультанта у процесі внесення змін в організацію.	4
7.	Тема 7. Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми. 1. Презентація результатів консалтингової діяльності	4
8.	Тема 8. Консультаційні пропозиції та угода на консультування. 1.Консультаційні послуги	4
9.	Тема 9. Діагноз проблеми. 1.Вибір напрямку розвитку організації (Ситуація).	3
10.	Тема 10. Позиційний аналіз організації. 1.Покращення конкурентного статусу. (Ситуація)	3
11.	Тема 11. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій. 1.Етика і відповідальність консультанта.	2
12.	Тема 12. Впровадження змін в організацію клієнта. 1.Методи аналізу та консультування з інвестиційної діяльності.	2
13.	Тема 13. Завершення консультування. 1.Оцінювання ефективності діяльності підприємства з використанням методики аналізу фінансової звітності.	2
14.	Тема 14. Менеджмент консалтинг в галузі. 1. Методи консультування з економічного оцінювання технологій в АПК. 2. Актуальні проблеми менеджмент – консалтингу.	2
	Разом	**40**

7. Самостійна робота
(заочна форма навчання)

№ з/п	Назва теми	Кіл-сть годин
1.	Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг. 1. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні.	7
2.	Тема 2. Організація та управління консалтинговими фірмами. 1.Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності	7
3.	Тема 3. Кадрова політика консалтингових фірм. 1. Організація праці консультантів	7
4.	Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг. 1. Цінова політика консалтингових фірм.	7
5.	Тема 5. Стратегія консультаційної фірми. 1.Оцінка перспектив розвитку підприємства із застосування SWOT-	7

	аналізу.	
6.	Тема 6. Поведінка консультанта в системі клієнта. 1. Участь консультанта у процесі внесення змін в організацію.	7
7.	Тема 7. Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми. 1.Презентація результатів консалтингової діяльності	7
8.	Тема 8. Консультаційні пропозиції та угода на консультування. 1.Консультаційні послуги	7
9.	Тема 9. Діагноз проблеми. 1.Вибір напрямку розвитку організації (Ситуація).	8
10.	Тема 10. Позиційний аналіз організації. 1.Покращення конкурентного статусу. (Ситуація)	8
11.	Тема 11. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій. 1.Етика і відповідальність консультанта.	8
12.	Тема 12. Впровадження змін в організацію клієнта. 1.Методи аналізу та консультування з інвестиційної діяльності.	8
13.	Тема 13. Завершення консультування. 1.Оцінювання ефективності діяльності підприємства з використанням методики аналізу фінансової звітності.	8
14.	Тема 14. Менеджмент консалтинг в галузі. 1. Методи консультування з економічного оцінювання технологій в АПК. 2. Актуальні проблеми менеджмент – консалтингу.	8
	Разом	**104**

8. Індивідуальні завдання.

1. Підготовка рефератів по тематиці навчального курсу.
2. Презентація підприємства за обговореним планом.

9. Методи навчання

1. Методи навчання за джерелом знань:

1.1. ***Словесні***: розповідь, пояснення, бесіда (евристична і репродуктивна), лекція, інструктаж, робота з книгою (читання, переказ, виписування, складання плану, рецензування, конспектування, виготовлення таблиць, графіків, опорних конспектів тощо).

1.2. ***Наочні***: демонстрація, ілюстрація.

1.3. ***Практичні***: практична робота, вправа, виробничо-практичні методи.

2. Методи навчання за характером логіки пізнання.

2.1.***Аналітичний***

2.2. ***Методи синтезу***

2.3. ***Індуктивний метод***

2.4. ***Дедуктивний метод***

2.5. ***Традуктивний***

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 - використання технічних засобів навчання, мозкова атака, рішення кросвордів, диспути, круглі столи, тренінги, використання проблемних ситуацій, самооцінка знань, використання навчальних та контролюючих тестів, використання опорних конспектів лекцій.

5. Інтерактивні технології навчання - використання мультимедійних технологій, case-study,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 заняттях;
   - активність під час обговорення питань, що винесені на заняття;
   - експрес-контроль під час аудиторних (лекційних) занять;
   - самостійне опрацювання теми в цілому чи окремих питань;
   - написання рефератів, есе;
   - 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 (денна форма навчання)

Поточне тестування та самостійна робота															Разом за модулі та СРС	Атестація	Сума
Модуль 1 0-35							Модуль 2 0-35							СРС			
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	Т9	Т10	Т11	Т12	Т13	Т14	15	85 (70+15)	15	100
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5				

Розподіл балів, які отримують студенти (заочна форма навчання)

Поточне тестування та самостійна робота															Разом за модулі та СРС	Сума
Модуль 1 0-35 балів							Модуль 2 0-35 балів							СРС		
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	Т9	Т10	Т11	Т12	Т13	Т14	30	100 (70+30)	100
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5			

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	**A**	відмінно	зараховано
82-89	**B**	добре	
75-81	**C**		
69-74	**D**	задовільно	
60-68	**E**		
35-59	**FX**	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	**F**	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 та самостійного вивчення дисципліни для студентів 3-4 курсу денної та заочної форми навчання напряму підготовки 073 «Менеджмент», освітнього ступеня «бакалавр», підготовлене к.е.н., доцентом, ст. викладачем Харченко Т.М. *(Протокол № 7 від 12.06.2020 р.)*

1. “Менеджмент – консалтинг”. Конспект лекцій для вивчення дисципліни для студентів 3-4 курсу денної та заочної форми навчання напряму підготовки 073 «Менеджмент», освітнього ступеня «бакалавр», підготовлене к.е.н., доцентом, ст. викладачем Харченко Т.М. . (Протокол № 6 від 12.06.2020 р.)
2. Навчально –методичний курс “Менеджмент - консалтинг” в системі дистанційного навчання MOODLE https://cdn.snau.edu.ua/moodle/course/view.php?id=3597

13. Рекомендована література

Базова

1. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019. 204 с.
2. Князь С. В., Князь О. В. Основи управлінського консультування: навч. посіб. / Львів: Львівської політехніки, 2016. 156 с.
3. Довгань Л. Є., Малик І. П., Семенченко Н. В., Крейдич І. М. Управлінський консалтинг: навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. 201 с.
4. Консалтингове забезпечення управлінських економіко-екологічних рішень на регіональному рівні: монографія / за заг. ред. : д.е.н., професора А.І. Ковальова. Одеса: ФОП Гуляєва В.М., 2017. 190 с.
5. Менеджмент для магістрів: підручник: у 2 т. / за ред. О.Ф. Балацького, О.М. Теліженка. Суми: ВТД “Університетська книга”, 2014. 150 с.
6. Блинов А.О., Дресвянников В.А. Управленческое консультирование: уч. пособ. Москва.:Дашков и К, 2018. 212 с.
7. Харченко Т.М. Сучасні тенденції розвитку менеджмент - консалтингу в аграрній сфері / Т.М. Харченко // Сучасний менеджмент : напрями, моделі, стратегії, технології: колективна монографія / [Баценко Л.М., Дубовик С.Г. та ін..]; за ред. С.Г. Дубовик, Л.М. Баценко. Суми, 2018. 216 с. (протокол №11 від 28.05.2018р.)

Допоміжна

8. Шелегеда Б.Г., Шарнопольська О.М., Василишина Л.М. Основи управлінського консультування: навч. посіб. Донецьк: ТОВ „ВРА „Епіцентр”, 2013. 188 с.
9. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование: учебное пособие / Київ: Кондор, 2009. 272 с.

10. Соколенко В. А. Основи управлінського консультування : навч.-метод. посіб. / за ред. В. А. Соколенко, О. Ю. Лінькова. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. 216 с.
11. Конспект лекцій з дисципліни «Управлінське консультування» для здобувачів вищої освіти зі спеціальності 073 «Менеджмент» за освітньо-професійною програмою «Менеджмент» / Укладач: С.І.Тарасенко. – Кам'янське: ДДТУ, 2017. 149 с.
12. Зильберман М. Консалтинг: методы и технологи / М. Зильберман [пер. с англ.]. Санкт-Питербург: Питер, 2006. 432 с.
13. Коростельов В. А. Управлінське консультування: навч. посібник / В. А. Коростельов. Київ: МАУП, 2003. 104 с.
14. Коуп М. 7 основ консалтинга /пер. с англ. М. Коуп. Санкт-Питербург: Питер, 2007. 336 с.
15. Пригожин А. И. Методы развития организаций: уч. пособ. Москва: МЦФЭР, 2003. 864 с.
16. Токмакова Н. О. Основы управленческого консультирования: уч. пособ. Москва: МЭСИ, 2004. 317 с.

14. Інформаційні ресурси

1. Кабінет Міністрів України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua.
2. Міністерство економіки - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua.
3. Міністерство фінансів - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.
4. Національний банк України - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.
5. Світовий банк - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org.ru.
6. Національна бібліотека України ім.. В.І. Вернадського - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua
7. Інтернет портал для Українців - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.management.com.ua
8. Все для студента - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.twirpx.com
9. http://www.consulting.ru
13. http://library.uipa.edu.ua/library/BD/VidannaKaf/6/1/Osnovi_Upravlinskogo_Konsultuvanna/k onspekt_lekciy.htm
14. http://www.plunkettresearch.com.
15. Офіційний веб-сайт інтернет-журналу про консалтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua.
16. Офіційний веб-сайт статистичного обзору ринків [Електронний ре- сурс]. – Режим доступу: http://www.plunkettresearch.com.
17. http://www.manage.ru/consulting/mkintro-02.shtml

18. https://studme.com.ua/20080215/menedzhment/metodologiya_metody_uprav
19. lencheskogo_konsultirovaniya.htm
20. http://library.uipa.edu.ua/library/BD/VidannaKaf/6/1/Osnovi_Upravlinskogo_Konsultuvanna/konspekt_lekciy.htm http://www.plunkettresearch.com.
21. Офіційний веб-сайт інтернет-журналу про консалтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua.
22. Офіційний веб-сайт статистичного обзору ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.plunkettresearch.com.
23. www.uamc.com.ua/documents/Cons_Marketing_ukr.pdf.