

АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ МЕНЕДЖМЕНТ-КОНСАЛТИНГ ТА КОМУНІКАЦІЇ

Цикл: професійної підготовки

Статус: вибіркова навчальна дисципліна

Навчальний рік: 2022-2023 н.р., VII семестр.

Мета вивчення дисципліни: оволодіння знаннями в галузі надання консалтингових послуг методами діагностування проблем організації та способами залучення людей до процесів змін, набуття майбутніми менеджерами умінь консультивати з управління та організаційного розвитку, а також формування фахових знань та вмінь щодо ефективного спілкування з колегами, клієнтами та діловими партнерами підприємств і організацій.

Завдання дисципліни: формування у майбутніх фахівців знань, що забезпечують реалізацію консультаційної та комунікативної діяльності; оволодіння навичками і вмінням щодо організації консалтингової діяльності, ефективного консультивання, знаннями щодо етапів процесу консультивання; удосконалення навичок аналітичної діяльності, розроблення і реалізація конкретних заходів щодо оцінки ефективності, економічності та результативності консалтингової діяльності.

У результаті вивчення дисципліни здобувач вищої освіти повинен:

знати: теоретичні основи менеджмент-консалтингу, задачі та методи менеджмент-консалтингу, можливості та обмеження консультивання як виду професійної діяльності, методи оцінки результативності консультивання; основні категорії та поняття комунікативного менеджменту, зміст та структуру вербального спілкування в комунікативній практиці, зміст та структуру невербального спілкування в комунікативній практиці.

вміти: охарактеризувати основні моделі організації інформаційно-консультаційної служби; аналізувати пропозиції консультантів, складати технічне завдання консультанту, проектувати консультаційні рекомендації та використовувати їх на практиці; залежно від ситуації обирати найбільш відповідні інформаційні засоби та канали комунікації з клієнтами та діловими партнерами; переконувати, аргументувати, вести результативні ділові бесіди; застосовувати невербальні методи спілкування.

ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Інститут консультивання та ринок консалтингових послуг.

Тема 2. Організація та управління консалтинговими фірмами.

Тема 3. Кадрова політика консалтингових фірм.

Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг.

Тема 5. Поведінка консультанта в системі клієнта.

Тема 6. Процес консультивання.

Тема 7. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій.

Тема 8. Менеджмент консалтинг в галузі.

Тема 9. Теоретичні засади комунікативного менеджменту.

Тема 10. Психодіагностика у комунікаціях.

Тема 11. Різновиди спілкування в комунікативній практиці

Тема 12. Вербальне спілкування в комунікативній практиці менеджера.

Тема 13. Промова як основна форма комунікативної активності менеджера.

Тема 14. Невербальне спілкування в комунікативній практиці менеджера.

Тема 15. Невербальне спілкування в комунікативній практиці менеджера.

Викладацький склад:

Лектор: к.е.н., доцент кафедри менеджменту імені професора Л.І. Михайлової Могильна Л.М.

Викладач практичних занять: к.е.н., доцент кафедри менеджменту імені професора Л.І. Михайлової Могильна Л.М.

Тривалість: 5 кредитів ECTS, 15 тижнів, 4 годин на тиждень.

Оцінювання: поточне оцінювання – 2 модульні контролі, підсумковий контроль – залік.