

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра публічного управління, менеджменту інноваційної діяльності та
дорадництва

**«ЗАТВЕРДЖЕНО»
ННІ неперервної освіти
“22” червня 2026 р.**

**РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

«УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНСАЛТИНГ»

Галузь знань: **D «Бізнес, адміністрування та право»**

Спеціальність: **D3 «Менеджмент»**

Освітня програма: **«Управління інноваційною та консалтинговою
діяльністю»**

ННІ неперервної освіти

Розробник: доцент кафедри публічного управління, менеджменту
інноваційної діяльності та дорадництва, **к.е.н., доцент Крикуненко К.В.**

Київ – 2026 р.

Опис навчальної дисципліни «Управлінський консалтинг»

Курс дисципліни сприяє у формуванні навичок в галузі надання консалтингових послуг, оволодіння методами діагностування проблем організації і способами залучення працівників до процесів змін, набуття майбутніми менеджерами умінь консультування з питань інноваційної діяльності та організаційного розвитку; ознайомлює з напрямом оцінки результатів консалтингу в інноваційній діяльності на економічну та соціальну результативність.

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право	
Спеціальність	D3 Менеджмент	
Освітня програма	Управління інноваційною та консалтинговою діяльністю	
Освітній ступінь	Магістр	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова / вибіркова	
Загальна кількість годин	150	
Кількість кредитів ECTS	5	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	-	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Курс (рік підготовки)	1	1
Семестр	2	2
Лекційні заняття	30 год.	8 год.
Практичні, семінарські заняття	30 год.	8 год.
Лабораторні заняття	- год.	134 год.
Самостійна робота	90 год.	- год.
Індивідуальні завдання	- год.	- год.
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання	2 год. 2 год.	

1. Мета, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни - полягає в формуванні у майбутніх фахівців комплексних знань про базові принципи, методи та інструменти управлінського консалтингу, узагальнюючи основні досягнення теорії і практики створення науково обґрунтованих рекомендацій для прийняття керівниками обґрунтованих рішень.

Перелік навчальних дисциплін, які передують вивченню: Інноваційний менеджмент, Управління інноваційними проектами.. та доповнює дисципліни Системне управління прийняттям інноваційних рішень, Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємств.

Для досягнення мети поставлені такі основні **завдання**:

оволодіння основними поняттями управлінського консалтингу: Студенти повинні ретельно вивчити основні теоретичні поняття та концепції управлінського консалтингу, включаючи терміни, методи та підходи, що використовуються в цій галузі.

вивчення історії та організації розвитку консалтингу: Студенти мають отримати розуміння еволюції та історії консалтингової галузі, включаючи розвиток стандартів та методологій консультування.

освоєння методів, прийомів та методик консультування за стандартами ЄС та системи AKIS: Студенти повинні вивчити конкретні методики та підходи до консультування, які визначені стандартами Європейського Союзу (ЄС). Це може включати в себе ознайомлення з процесом впровадження змін, стратегічним плануванням та оцінкою ефективності проектів консультування.

Предметом навчальної дисципліни є вивчення концепцій, методів, інструментів та практик, пов'язаних із здійсненням консалтингової діяльності в області управління організаціями.

Вивчення основних понять та принципів консалтингу, включаючи роль консультанта, його обов'язки та відповідальність. методи та **інструменти консалтингу:** Розгляд різних методів, моделей та інструментів, які використовуються консультантами для діагностики, аналізу, планування та реалізації управлінських проектів. **процес консалтингу:** Вивчення послідовності етапів консалтингового процесу, включаючи встановлення потреб клієнта, аналіз проблем, розробку рекомендацій, впровадження та оцінку результатів. **комунікаційні навички:** Розвиток навичок ефективного комунікації з клієнтами та іншими зацікавленими сторонами, включаючи вміння вести переговори та створювати звіти та презентації. **управлінські питання:** Розгляд різних аспектів управління організаціями, включаючи стратегічне управління, управління змінами, керування проектами, лідерство та інші ключові аспекти. **етичні та юридичні аспекти:** Розуміння етичних стандартів та правових вимог, які регулюють діяльність консультантів. **практичні навички:** Здобуття практичних навичок через вирішення реальних управлінських завдань та взаємодію з клієнтами у симульованих або реальних сценаріях.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): 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

загальні компетентності (ЗК): ЗК2. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності); ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність); ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК): СК3. Здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту; СК8. Здатність використовувати психологічні технології роботи з персоналом; СК11*. Здатність приймати раціональні управлінські рішення в організаціях та підрозділах, які займаються інноваційною діяльністю та наданням консалтингових послуг з врахуванням соціально важливих засад аграрної сфери.

Програмні результати навчання: ПРН11. Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу; ПРН12. Вміти делегувати повноваження та керівництво організацією (підрозділом); ПРН14*. Вміти організовувати та здійснювати інноваційно-консалтингову діяльність у організаціях аграрної сфери, застосовувати сценарне прогнозування тенденцій розвитку ринку нових агротехнологій на основі сучасних концепцій управління.

2. Програма та структура навчальної дисципліни «Управлінський консалтинг»

Назви модулів і тем	Кількість годин													
	Денна форма							Заочна форма						
	Ти жні	Ус ьо	у тому числі					Усього	у тому числі					
л			п	лаб	інд	ср	л		п	лаб	інд	ср		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади управлінського консалтингу в сільському господарстві														
Тема 1. Управлінський консалтинг та його потенціал	1	14	2	2			10	12	1	1			10	
Тема 2. Ринок консалтингових послуг в ЕС	2	14	2	2			10	17	1	1			15	
Тема 3. Види, фази та методи консультування за системою AKIS	3-4	16	4	4			8	17	1	1			15	
Тема 4. Корпоративна соціальна відповідальність	5	11	2	2			7	11	0,5	0,5			10	
Тема 5. Етапи та технології управлінського консалтингу: від діагностики до впровадження рішень	6	14	2	2			10	11	0,5	0,5			10	
Разом за змістовим модулем 1		73	14	14			45	68	4	4			60	
Змістовий модуль 2. Управлінський консалтинг в дії														
Тема 6. Методи експертних оцінок	7		2	2			6	11	0,5	0,5			10	
Тема 7. Маркетинг консалтингових послуг та цінова політика в ЕС	8-9		4	4			6	11	0,5	0,5			10	
Тема 8. Консультування з питань управління змінами та організаційного розвитку	10		2	2			6	11	0,5	0,5			10	
Тема 9. Специфіка управлінського консалтингу в агропромисловому комплексі (АПК)	11-12		4	4			6	13	0,5	0,5			12	
Тема 10. Розробка та презентація консалтингових пропозицій і звітів	13		2	2			6	11	0,5	0,5			10	

Тема 11. Етика та професійні стандарти в управлінському	14		2	2			6	11	0,5	0,5			10
Тема 12. Цифрові інструменти та технології в сучасному управлінському консалтингу	15		2	2			9	14	1	1			12
Разом за змістовим модулем 2	77		16	16			45	82	4	4			74
Усього годин	150		30	30			90	150	8	8			134

3. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Тема 1. Управлінський консалтинг та його потенціал	2
2.	Тема 2. Ринок консалтингових послуг в ЕС	2
3.	Тема 3. Види, фази та методи консультування за системою AKIS	4
4.	Тема 4. Корпоративна соціальна відповідальність	2
5.	Тема 5. Етапи та технології управлінського консалтингу: від діагностики до впровадження рішень	2
6.	Тема 6. Методи експертних оцінок	2
7.	Тема 7. Маркетинг консалтингових послуг та цінова політика в ЕС	4
8.	Тема 8. Консультування з питань управління змінами та організаційного розвитку	2
9.	Тема 9. Специфіка управлінського консалтингу в агропромисловому комплексі (АПК)	4
10.	Тема 10. Розробка та презентація консалтингових пропозицій і звітів	2
11.	Тема 11. Етика та професійні стандарти в управлінському консалтингу	2
12.	Тема 12. Цифрові інструменти та технології в сучасному управлінському консалтингу	2
	Разом	30

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Правові аспекти консалтингової діяльності: Розгляд договірних відносин, інтелектуальної власності та правових вимог, що регулюють діяльність консультантів.	2
2	Побудова ефективних комунікацій з клієнтом: Практичні вправи з розвитку навичок ефективної комунікації, ведення переговорів та презентації рекомендацій.	2
3	Використання SWOT-аналізу та інших діагностичних інструментів: Практичне застосування методу SWOT-аналізу та інших інструментів для діагностики проблем організації-клієнта.	2
4	Розробка комерційної пропозиції для консалтингового проєкту: Створення структури та ключових елементів ефективної комерційної	2

	пропозиції, визначення цілей, обсягу робіт та вартості послуг AKIS/	
5	Рольова гра: "Консультант - Клієнт": Імітація реальних консалтингових ситуацій для відпрацювання навичок діагностики, розробки рекомендацій та взаємодії з клієнтом.	2
6	Маркетингові стратегії для консалтингової компанії на ринку ЄС: Розробка маркетингових стратегій з урахуванням конкурентного середовища та правового контексту Європейського Союзу.	2
7	Розробка стратегії управління змінами для організацій: Аналіз моделей управління змінами (напр., К. Левіна, Д. Коттера) та розробка стратегій подолання опору змінам.	2
8	Фінансовий консалтинг та розрахунок рентабельності проєктів: Практичні розрахунки рентабельності та ефективності проєктів, фінансове планування в аграрному секторі.	2
9	Аналіз кейсів управлінського консалтингу в агропромисловому комплексі (АПК): Практичне застосування теорії на реальних прикладах консалтингових проєктів у сільськогосподарській сфері, включаючи виклики та можливості.	4
10	Застосування цифрових інструментів для збору та аналізу даних: Використання програмного забезпечення (наприклад, для Business Intelligence) та платформ для онлайн-опитувань у консалтингових проєктах.	2
11	Сценарне планування та прогнозування в консалтингу: Розробка різних сценаріїв розвитку подій та прогнозування тенденцій для обґрунтування управлінських рішень.	2
12	Впровадження інноваційних технологій (AgriTech, Precision Farming) через консалтинг: Обговорення кейсів та планування впровадження сучасних агротехнологій за допомогою консалтингових послуг.	2
13.	Етичні дилеми в консалтингу та їх вирішення: Обговорення кейсів, що стосуються етичних стандартів, конфіденційності та конфліктів інтересів у консалтинговій діяльності.	2
14.	Big Data, AI та машинне навчання в управлінському консалтингу: Огляд можливостей та застосування сучасних цифрових технологій для аналізу великих даних та оптимізації консалтингових рішень.	2
	Разом	30

5. Теми самостійної роботи

п/п	Назва теми	Кількість годин
	Самостійна робота 1	45
1	Система гравців AKIS (система сільськогосподарських знань та інновацій)	
2	Що таке Державний Аграрний Реєстр та його роль для дрібного фермера	
3	Система координації гравців AKIS (система сільськогосподарських знань та інновацій)	
4	Регламенти ЕС та регулювання функцій консультанта , дорадника в ЕС	
5	Особливості Спільної Аграрної Політики ЕС	
6	Консультування в рамках програми ЕС Лідер	45
	Самостійна робота 2	
7	Система донорів України та роль консультанта в даній системі координат	

8	Консалтинг у сфері інновацій та організаційного розвитку	
9	Впровадження інновацій в компанії аграрного сектору	
10	Зміна культури та організаційного середовища	
11	Консалтинговий менеджмент та проектний менеджмент	
12	Управління консалтинговими проектами	
13	Планування та оцінка ризиків	
14	Кейси та практичні вправи в управлінському консалтингу	
	Разом:	90

6. Засоби діагностики результатів навчання:

- екзамен;
- модульні тести;
- ессе;
- розрахункові та аналітично- розрахункові роботи;
- баскет-метод, кейс –метод;
- аналіз конкретних ситуацій,
- захист практичних робіт;
- виконання самостійної роботи (в.т.ч. в elearn).

Поточний контроль здійснюється під час проведення модульного контролю.

Підсумковий контроль засвоєння модулів здійснюється по їх завершенню на підсумкових заняттях.

Формами контролю засвоєння основного матеріалу курсу визначаються:

1. Опитування студентів під час проведення практичних занять.
2. Контрольні письмові роботи (тести) в аудиторії на практичних заняттях як результат засвоєння матеріалу попередніх тем (в elearn)
3. Індивідуальні завдання для самостійного опрацювання додаткового матеріалу по тематиці курсу (в elearn)
4. Екзаменаційне завдання як результат вивчення всього курсу (в elearn)

7. Методи навчання:

Методи навчання є одним з найважливіших компонентів навчального процесу. Без відповідних методів діяльності неможливо реалізувати цілі і завдання навчання, досягнути відповідних результатів. У процесі навчання зв'язок методу з іншими компонентами зворотній: метод є похідним від цілей, завдань, змісту, форм навчання; водночас він суттєво впливає на можливості їх практичної реалізації. Навчання прогресує настільки, наскільки дозволяють йому рухатись уперед застосовані методи.

Під час викладення дисципліни «Управлінський консалтинг» застосовуються наступні методи навчання:

Методи організації і самоорганізації навчально-пізнавальної діяльності:

1. Методи навчання за джерелом передачі та сприймання інформації:

- словесні (лекція, пояснення, семінарське заняття);
- наочні (ілюстрація, демонстрація);
- відеометод (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);
- практичні (дослідження, практичні роботи, ессе, індивідуальні семестрові завдання);
- опрацювання літературних джерел.

2. Методи навчання за логікою передачі і сприймання навчальної інформації:
 - індуктивні (від одиничного до загального, від конкретного до абстрактного);
 - дедуктивні (сприяє засвоєнню навчального матеріалу на основі узагальнень: від загального до одиничного);
3. Методи навчання за рівнем самостійності (напруженості) пізнавальної діяльності, якого досягають студенти, працюючи за схемою навчання, запропонованою викладачем:
 - репродуктивний,
 - проблемний,
 - частково-пошуковий,
 - дослідницький;
4. Методи навчання за ступенем керівництва навчальною роботою:
 - навчальна робота під керівництвом викладача (практична робота в аудиторії);
 - індивідуальна науково-дослідна робота здобувачів вищої освіти;
 - самостійна робота студента;
5. Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:
 - ділова або рольова гра;
 - дискусія;
 - «мозкова атака»;
 - аналіз конкретних ситуацій;
 - інтерактивні методи.

8. Оцінювання результатів навчання.

Оцінюють знання здобувача вищої освіти за 100-бальною шкалою, яку переводить у національну оцінку згідно з чинним «Положенням про екзамени та заліки у НУБіП України».

8.1 Розподіл балів за видами навчальної діяльності

Вид навчальної діяльності	Результати навчання	Оцінювання
Модуль 1. Теоретичні засади управлінського консалтингу в сільському господарстві		
Практичне заняття 1. Правові аспекти консалтингової діяльності: Розгляд договірних відносин, інтелектуальної власності та правових вимог, що регулюють діяльність консультантів.	ПРН 11,12,14 Знати поняття управлінського консалтингу Вміти здійснювати пошук інформації Використовувати ресурси Інтернет для формування рекомендацій	10
Практичне заняття 2. Побудова ефективних комунікацій з клієнтом: Практичні вправи з розвитку навичок ефективної комунікації, ведення переговорів та презентації рекомендацій.	ПРН 11,12,14 .Знати економічну сутність, характеристику та класифікацію консалтингових послуг. Вміти організовувати тренінги та оцінювати їх вартість. Аналізувати Ринок консалтингових послуг в ЄС	10
Практичне заняття 3. Використання SWOT-аналізу та інших діагностичних інструментів: Практичне застосування методу SWOT-аналізу та інших інструментів для діагностики проблем організації-клієнта.	ПРН 11,12,14. Знати види, фази та методи консультування. Вміти організовувати процес консультування в ролі фасилітатора. Застосовувати знання теми при розв'язуванні	10

	ситуаційних завдань щодо формування рекомендацій	
Практичне заняття 4. Розробка комерційної пропозиції для консалтингового проекту: Створення структури та ключових елементів ефективної комерційної пропозиції, визначення цілей, обсягу робіт та вартості послуг AKIS/	ПРН 11,12,14. Знати: Сутність та основні принципи КСВ; Міжнародні стандарти та практики КСВ; Взаємозв'язок між бізнесом, суспільством і довкіллям Вміти: Визначати ключові напрями КСВ у компанії; Розробляти елементи КСВ-стратегії; Оцінювати ефективність КСВ-діяльності Аналізувати: Приклади впровадження КСВ в українських та міжнародних компаніях; Вплив КСВ на репутацію, стійкість і конкурентоспроможність бізнесу; Етичні, соціальні та екологічні аспекти підприємницької діяльності	10
Практичне заняття 5. Рольова гра: "Консультант - Клієнт": Імітація реальних консалтингових ситуацій для відпрацювання навичок діагностики, розробки рекомендацій та взаємодії з клієнтом.	ПРН 11,12,14 .Знати основні етапи управлінського консалтингу, підходи до діагностики проблем, розробки та реалізації рішень. Вміти проводити аналіз управлінських процесів, формулювати проблеми та визначати потреби клієнта. Застосовувати інструменти консалтингу для розробки стратегічних та організаційних рішень. Використовувати сучасні технології консалтингу для впровадження змін, оцінки результатів та супроводу клієнта на всіх етапах проекту.	10
Практичне заняття 6. Маркетингові стратегії для консалтингової компанії на ринку ЄС: Розробка маркетингових стратегій з урахуванням конкурентного середовища та правового контексту Європейського Союзу.	ПРН 11,12,14 Знати види, фази та методи консультування. Вміти організовувати процес консультування в ролі фасилітатора. Застосовувати знання теми при розв'язуванні ситуаційних завдань щодо формування рекомендацій	10
Самостійна робота 1	Здатність до самостійного, автономного пошуку, підбору та критичного узагальнення навчальних і наукових інформаційних джерел, у т.ч. іноземною мовою, за темою самостійної роботи	10
Модульна контрольна робота 1	Демонстрування автономності у виборі та застосуванні інструментарію	30

	при виконанні роботи	
Всього за модулем 1		100
Модуль 2. Управлінський консалтинг в дії		
Практичне заняття 7. Розробка стратегії управління змінами для організації: Аналіз моделей управління змінами (напр., К. Левіна, Д. Коттера) та розробка стратегій подолання опору змінам.	ПРН 11,12,14 .Знати принципи, класифікацію та особливості застосування методів експертних оцінок у прийнятті рішень. Вміти формувати експертні групи, розробляти опитувальники та узагальнювати результати експертного оцінювання. Аналізувати надійність, достовірність і узгодженість експертних висновків, виявляти вплив суб'єктивного фактору. Застосовувати методи експертних оцінок (наприклад, метод Дельфі, ранжування, анкетування) для вирішення прикладних завдань у різних сферах діяльності.	7
Практичне заняття 8. Фінансовий консалтинг та розрахунок рентабельності проєктів: Практичні розрахунки рентабельності та ефективності проєктів, фінансове планування в аграрному секторі.	ПРН 11,12,14. Знати особливості ринку консалтингових послуг у ЄС, підходи до формування цінової політики та вимоги до якості послуг. Вміти розробляти маркетингові стратегії для консалтингових компаній, визначати цільову аудиторію та канали просування. Аналізувати європейські приклади позиціонування та ціноутворення, конкурентне середовище та фактори, що впливають на вартість послуг. Застосовувати отримані знання для розробки ефективної маркетингової і цінової стратегії у сфері консалтингу з урахуванням європейського контексту.	8
Практичне заняття 9-10. Аналіз кейсів управлінського консалтингу в агропромисловому комплексі (АПК): Практичне застосування теорії на реальних прикладах консалтингових проєктів у сільськогосподарській сфері, включаючи виклики та можливості.	ПРН 11,12,14. Знати особливості функціонування агропромислового комплексу, роль управлінського консалтингу в підвищенні ефективності аграрного бізнесу. Вміти виявляти проблемні зони в діяльності агропідприємств, формулювати запити клієнтів і пропонувати управлінські рішення. Застосовувати практичні підходи та інструменти для планування і реалізації змін в організаціях. Аналізувати	10

	виробничо-економічні показники, управлінські процеси та зовнішнє середовище аграрного сектору. Застосовувати інструменти консалтингу для розробки стратегій розвитку, оптимізації ресурсів та впровадження інновацій в АПК.	
Практичне заняття 11. Застосування цифрових інструментів для збору та аналізу даних: Використання програмного забезпечення (наприклад, для Business Intelligence) та платформ для онлайн-опитувань у консалтингових проєктах.	ПРН 11,12,14 . Знати основні цифрові платформи, аналітичні інструменти та технології, що застосовуються в управлінському консалтингу. Вміти працювати з цифровими інструментами для збору, обробки та аналізу даних, а також для управління проєктами. Застосовувати сучасні ІТ-рішення для моделювання бізнес-процесів, підготовки звітів і презентацій. Використовувати хмарні сервіси, CRM-системи, візуалізаційні та комунікаційні платформи для підвищення ефективності консалтингової діяльності.	7
Практичне заняття 12. Сценарне планування та прогнозування в консалтингу: Розробка різних сценаріїв розвитку подій та прогнозування тенденцій для обґрунтування управлінських рішень.	ПРН 11,12,14. Знати структуру, вимоги та стандарти оформлення консалтингових пропозицій і звітів. Вміти збирати та систематизувати інформацію, формулювати висновки та рекомендації. Аналізувати потреби клієнтів, релевантність рішень та ефективність запропонованих заходів. Застосовувати сучасні інструменти візуалізації, презентаційні техніки та засоби ділової комунікації для представлення консалтингових матеріалів.	7
Практичне заняття 13. Впровадження інноваційних технологій (AgriTech, Precision Farming) через консалтинг: Обговорення кейсів та планування впровадження сучасних агротехнологій за допомогою консалтингових послуг.	ПРН 11,12,14. Знати теоретичні основи управління змінами, моделі організаційного розвитку та роль консультанта в трансформаційних процесах. Вміти діагностувати потреби в змінах, аналізувати внутрішнє середовище організації та розробляти стратегії змін. Використовувати методи комунікації, фасилітації та супроводу для ефективного впровадження змін і підвищення організаційної ефективності.	7
Практичне заняття 14. Етичні дилеми в	ПРН 11,12,14 Знати етичні	7

консалтингу та їх вирішення: Обговорення кейсів, що стосуються етичних стандартів, конфіденційності та конфліктів інтересів у консалтинговій діяльності.	принципи, професійні стандарти та кодекси поведінки консультанта. Вміти визначати етичні дилеми, приймати обґрунтовані рішення в складних ситуаціях та дотримуватись стандартів конфіденційності. Застосовувати етичні норми у взаємодії з клієнтами, партнерами та в процесі консалтингової діяльності. Використовувати міжнародні професійні стандарти як орієнтир у побудові прозорої та відповідальної консультативної практики.	
Практичне заняття 15. Big Data, AI та машинне навчання в управлінському консалтингу: Огляд можливостей та застосування сучасних цифрових технологій для аналізу великих даних та оптимізації консалтингових рішень.	ПРН 11,12,14 Знати основні аналітичні інструменти та технології, що застосовуються в управлінському консалтингу. Вміти працювати з цифровими інструментами для управління проектами. Застосовувати сучасні IT-рішення для моделювання бізнес-процесів. Використовувати хмарні сервіси, CRM-системи, візуалізаційні та комунікаційні платформи для підвищення ефективності консалтингової діяльності.	7
Самостійна робота 2	Здатність до самостійного, автономного пошуку, підбору та критичного узагальнення навчальних і наукових інформаційних джерел, у т.ч. іноземною мовою, за темою самостійної роботи	10
Модульна контрольна робота 2	Демонстрування автономності у виборі та застосуванні інструментарію при виконанні роботи	30
Всього за модулем 2		100
Навчальна робота		70
Екзамен		30
Разом за курс		100

8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка за національною системою (екзамени/заліки)
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно

9. Навчально-методичне забезпечення

1. Електронний навчальний курс дисципліни «УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНСАЛТИНГ» <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=92>
2. Витвицька О.Д., Крикуненко К.В. Управлінський консалтинг: навчальний посібник. К.: НУБіП. 2026. 294 с. (авторський внесок - 10 друк. арк.).
3. Крикуненко К.В. Методичні рекомендації для вивчення курсу «Управлінський консалтинг» для магістрів ОПП УІКД. К.: НУБіП, 2025. 55 с.

10. Рекомендовані джерела інформації

1. Крикуненко, К. В., Тітенко, З. М., & Сизон, В. Г. (2026). Концептуальні положення адаптивного управління інноваційною діяльністю підприємств на основі кластерного підходу. Актуальні питання економічних наук, (23). <https://doi.org/10.5281/zenodo.20453889> <https://a-economics.com.ua/index.php/home/article/view/1536>
2. Витвицька О.Д., Корінець Р.Я., Крикуненко К.В. Методичні підходи до управління ефектами перетікання знань у регіональних інноваційних кластерах в умовах відновлення економіки України. Успіхи і досягнення в науці. 2026. №5(27). С.2931-2944.DOI: [https://doi.org/10.52058/3041-1254-2026-5\(27\)-2931-2943](https://doi.org/10.52058/3041-1254-2026-5(27)-2931-2943)
3. Витвицька О.Д., Кондрат О.Б., Крикуненко К.В. Методологічний підхід до формування інноваційних інструментів управління. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2025. Том 10. №3. С. 50-55. <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2025-3-8>
4. Кондрат О.Б., Крикуненко К.В. Аналіз інноваційних фінансових інструментів у сучасній українській науковій літературі. Український журнал прикладної економіки та техніки. №2. 2024. С. 65-70. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2024-2-11>
5. Крикуненко К., Жемойда О., Мудрик Ю. Досвід ЄС системи (AKIS) у сегменті аграрного консалтингу та інновацій. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2024. Том 9. № 2. С. 319 – 322. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2024-2-54>
6. Крикуненко, К., Жемойда, О., & Зікранець, М. (2024). Управлінський консалтинг системи аграрних знань та інновацій (AKIC) в Україні. Socio-Economic Relations in the Digital Society, 2(52), 18-27. <https://doi.org/10.55643/ser.2.52.2024.564>
7. Müller, O. and Knierim, A. (2022). EIP-Agri in the agricultural knowledge and innovation system. In: working towards agriculture of the future: EIP-Agri in Germany. Reports on Agriculture. Special issue 234. Toillier, A., Faure, G., Audouin, S., Mathé, S., Triomphe, B., & Temple, L. (2018). Literature review of methodologies for the diagnosis of Agricultural Innovation Systems (AIS).
8. The EU Research & Innovation Programme 2021-27. Website, [https://projects.research-and-innovation.ec.europa.eu/en/horizon-magazine?gad_source=1URL [consulted July 31st, 2023].
9. European Commission (2022): Preparing multi-actor projects in a co-creative way. Premiere project fact sheet. Website [online] URL [consulted July 31st, 2023]. DOI: 10.3030/101086531
10. European CAP network (n.d): About the European CAP network. Website [https://eu-cap-network.ec.europa.eu/index_en] URL [consulted July 31st, 2023].
11. ADE (2020): Evaluation support study on the CAP's impact on knowledge exchange and advisory activities.
12. Becker, S., Grajewski, R., & Rehburg, P. (2022). Where does the CAP money go? Design and priorities of the draft CAP Strategic Plans 2023-2027 (No. 191a). Thünen Working Paper.
13. Birke, F. M. Bae, S., Schober, A., Wolf, S., Gerster-Bentaya, M., & Knierim, A. (2022). AKIS in European countries: Cross analysis of AKIS country reports from the i2connect project. I2connect project <https://i2connect-h2020.eu/resources/akiscountry-reports/>
14. Birner, R., Davis, K., Pender, J., Nkonya, E., Anandajayasekeram, P., Ekboir, J., . . . Cohen, M. (2009). From Best Practice to Best Fit: A Framework for Designing and Analyzing Pluralistic

- Agricultural Advisory Services Worldwide. The Journal of Agricultural Education and Extension, 15(4), 341–355. <https://doi.org/10.1080/13892240903309595>
15. Cristiano, S., Proietti, P., Birke, FM. (2023). Deliverable 1.1 Conceptual and Methodological Framework for transformative/evolutionary AKIS journeys. modernAKIS project.
 16. EU (2023a) CAP strategic plans https://agriculture.ec.europa.eu/cap-mycountry/cap-strategic-plans-country_en
 17. EU (2023b). Approved 28 CAP Strategic Plans (2023-27): Summary overview for 27 Member States -Facts and figures Retrieved from: [https://agriculture.ec.europa.eu/cap-my-country/cap-strategicplans_en#:~:text=Approved%2028%20CAP%20Strategic%20Plans%20\(2023%20D27\)](https://agriculture.ec.europa.eu/cap-my-country/cap-strategicplans_en#:~:text=Approved%2028%20CAP%20Strategic%20Plans%20(2023%20D27))

11. Інформаційні ресурси

1. <https://rada.gov.ua>
2. <https://liga.net>
3. <https://www.sfii.gov.ua>
4. <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=508>
6. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/building-stronger-akis_en.pdf
7. <https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/future-cap#innovation>
8. Міжнародна асоціація з консалтингу та освіти. – Режим доступу: www.aiaee.com
9. Європейська асоціація з консалтингу та освіти. – Режим доступу: www.esee.com