

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра аграрного консалтингу і туризму

“ЗАТВЕРДЖУЮ”
Директор ННІ неперервної освіти і туризму
к.е.н., професор М.М.Кулаєць
“ 01 ” 2019 року

РОЗГЛЯНУТО І СХВАЛЕНО
на засіданні кафедри аграрного
консалтингу і туризму
протокол № 1 від “30.08.2019
В.о.завідувача кафедри
к.е.н, доцент І.П. Кудінова

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
ОСНОВИ КОНСАЛТИНГУ

для підготовки фахівців ОС «Бакалавр»

спеціальність: 242 «Туризм»

галузь знань : 24 «Сфера обслуговування»

Розробник : д.е.н., професор Кальна-Дубінюк Т.П..

Київ – 2019 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Основи консалтингу

Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітній ступінь		
Освітній ступінь	_____бакалавр_____	
	(бакалавр, магістр)	
Галузь знань	24 «Сфера обслуговування»	
Напрямок підготовки	(шифр і назва)	
Спеціальність	242 «Туризм»	
	(шифр і назва)	
Спеціалізація		
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	обов'язкова	
Загальна кількість годин	90	
Кількість кредитів ECTS	3	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (якщо є в робочому навчальному плані)	-	
Форма контролю	Залік	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки	2	-
Семестр	4	-
Лекційні заняття	30 год.	-
Практичні, семінарські заняття	30 год.	-
Лабораторні заняття	-	-
Самостійна робота	30 год.	-
Індивідуальні завдання	-	-
Кількість тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних самостійної роботи студента –	4 год. 4 год.	-

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета дисципліни “ **Основи консалтингу** ” – формування початкових знань у фахівців спеціальності «Туризм» з основ консалтингу, методів навчання і консультування товаровиробників, організаційної структури і методів роботи консультаційних туристичних фірм.

Завдання дисципліни: ознайомлення з організацією і тенденцією розвитку консультаційної діяльності; вивчення комунікаційного процесу роботи консультантів; застосування сучасних інформаційних технологій в консалтинговій діяльності; вивчення методів організації взаємодії з сільськими товаровиробниками; психологічних та етичних аспектів інформаційно-консультаційної діяльності; вивчення особливостей економічного аналізу та консультування з профілю роботи і спеціалізації фахівця.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачі повинні набути **здатності** отримувати компетентності:

інтегральна: ставити та успішно розв'язувати на достатньому професійному рівні складні науково-дослідницькі та практичні задачі; узагальнювати практику інформаційно-консультаційної діяльності; прогнозувати напрями її розвитку; вирішувати професійні проблеми та практичні завдання в консалтингу як в процесі навчання, так і в процесі роботи, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

загальні:

- діяти на засадах розуміння цивілізаційних гуманітарних цінностей та глобалізаційних процесів, пріоритетів національного розвитку;
- здатність до організації, планування, прогнозування результатів діяльності;
- працювати в міжнародному та вітчизняному професійному середовищі,
- спілкуватися з експертами інших сфер діяльності по актуальних проблемах розвитку консалтингу;
- навички використання інформаційних та комунікативних технологій;
- розробляти проекти та управляти ними;
- здатність до time-менеджменту;
- мотивувати людей та рухатися до спільної мети;
- оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт;
- здатність спілкуватися державною мовою;
- здатність спілкуватися іноземною (ними) мовою (мовами);
- навички міжособистісної взаємодії, уміння працювати автономно та в команді;
- уміння дотримуватись норм здорового способу життя та впроваджувати їх у особистій та професійній діяльності.

- приймати обґрунтовані рішення та розв'язувати проблеми.
- **фахові:**
 - знання та розуміння предметної області своєї професії;
 - уміння застосовувати фахові знання на практиці;
 - використовувати методи наукових досліджень в консалтингу;
 - здатність аналізувати діяльність консультантів на всіх рівнях управління;
 - здатність працювати у міжнародному середовищі на основі позитивного ставлення до несхожості до інших культур, поваги до різноманітності та мультикультурності, розуміння місцевих і професійних традицій інших країн, розпізнавання міжкультурних проблем у професійній практиці;
 - здатність діяти у правовому полі, керуватися нормами законодавства;
 - розуміння завдань національної та регіональної аграрної політики та механізмів регулювання консалтингової (дорадчої) діяльності;
 - здатність до управління інформацією.

Програма навчальної дисципліни

Вступ. Поняття Консалтингової діяльності. Мета та завдання дисципліни. Роль консалтингу (дорадництва) в Україні.

Змістовий модуль 1. Організація, розвиток та методи інформаційно-консультаційної діяльності

Тема 1. Історія становлення та розвитку консалтингу в світі та Україні

Виникнення консалтингової діяльності. Шляхи розвитку консалтингу в різних країнах світу. Основні моделі організації консалтингової діяльності. Модель екстеншн сервісу в США.

Організаційна структура канадської моделі екстеншн. Інформаційно-консультаційна служба в Німеччині. Данська дорадча служба. Приватна консалтингова служба Франції. Розвиток інформаційно-консультаційних служб в Росії. Переваги та недоліки зарубіжних консалтингових служб.

Поняття інформаційно-консультаційної діяльності в аграрному секторі економіки. Мета агроконсалтингової діяльності. Завдання агроконсалтингової діяльності. Законодавчі документи України про сільськогосподарську дорадчу діяльність.

Методи роботи в консалтингу. Види консалтингових послуг. Джерела фінансування консалтингової діяльності. Умови успішного функціонування консалтингової організації та росту професіоналізму консультантів.

Проекти міжнародної допомоги.

Розвиток консалтингової освіти в Україні.

Тема 2. Комунікації і методи консалтингової діяльності

Поняття комунікаційного процесу. Важливість комунікації. Фактори, що впливають на комунікаційний процес. Елементи передачі інформації в консалтинговій діяльності: створення ідей, кодування повідомлення, передача повідомлення через канали зв'язку, отримання інформації, декодування, аналіз.

Вимоги до джерела інформації. Способи передачі інформації: усна мова, письмове повідомлення, телебачення, радіо, кіно, факс, електронна пошта. Переваги та недоліки способів передачі інформації. Розшифрування та аналіз інформації. Вимоги при розшифруванні повідомлень. Перевірка правильності повідомлень. Якість та вимоги при письмовій передачі інформації. Основні принципи викладання письмових повідомлень. Інформаційний листок. Структура інформаційного листка. Проект інформаційного листка. Перегляд проекту інформаційного листка.

Методи консалтингової діяльності: масові, групові та індивідуальні.

Тема 3. Масові методи розповсюдження інформації

Суть і застосування масових методів консультування. Задачі масових методів розповсюдження інформації. Засоби масової передачі інформації: публікації в пресі, повідомлення, інтерв'ю, реклама по радіо і телебаченню, інформування через Інтернет, міжнародні, всеукраїнські та регіональні виставки. Роль засобів масової інформації на різних етапах розповсюдження інновацій і в розповсюдженні інформації загального характеру. Вибір конкретних методів розповсюдження інформації в діяльності дорадчих служб. Переваги та недоліки масових методів розповсюдження інформації. Вимоги до масових методів в консалтинговій діяльності.

Тема 4. Групові методи навчання і консультування

Мета та роль групових методів навчання і консультування. Лекційна робота. Групова дискусія. Ділова гра. Семінари. Відвідування виставок. Особливості використання в консалтингу групових обговорень, лекцій, виставок, ярмарок, демонстрацій, Днів поля. Методика організації та порядок проведення Дня поля. Організація відвідування демонстраційних полів. Переваги та недоліки групових методів навчання і консультування.

Тема 5. Індивідуальні методи розповсюдження інформації

Суть і особливості застосування індивідуальних методів роботи консультантів. Значення, основні принципи і форми індивідуальної роботи з товаровиробниками. Мета відвідування організації консультантом. Планування візиту. Консультування товаровиробників з допомогою листів. Рекомендації по правильній підготовці листів. Консультування товаровиробників по телефону та через Інтернет. Переваги та недоліки індивідуальних методів роботи з товаровиробниками.

Змістовний модуль 2. Сучасні інформаційні технології та етичні аспекти в консалтинговій діяльності

Тема 6. Сучасні інформаційні технології в консалтинговій діяльності

Поняття про інформаційні технології. Мета та завдання сучасних інформаційних технологій в агроконсалтинговій діяльності.

Використання базових інформаційних технологій в роботі консультантів. Телекомунікації. Обчислювальна техніка. Характеристика технічних засобів і обладнання інформаційних технологій. Методика вибору необхідної оргтехніки (комп'ютери, периферія, комутаційне обладнання) і програмного забезпечення.

Вимоги при виборі системного блоку, модему, принтера та сканера.

Комп'ютерні бази даних. Бази знань та експертні системи. Web – технології, економіко-математичні методи та програмне забезпечення в роботі консультантів.

Прикладні інформаційні технології та їх застосування в агроконсалтингу. Дистанційне навчання. Інтерактивні консалтингові системи.

Переваги і недоліки використання інформаційних технологій, а також зміна ролі консультанта в зв'язку з їх використанням.

Тема 7. Психологічні та етичні аспекти в консалтинговій діяльності

Роль психологічних та етичних аспектів в консалтинговій діяльності.

Особливості між особистого спілкування. Основні навички роботи з людьми. Соціально-психологічні характеристики людини, як особистості (тип темпераменту, характер, здібності). Особливості психологічного впливу на людей (переконання, наслідування, залучення, спонукання, метод Сократа, натяк, похвала, порада, використання метафори та авторитету консультанта). Основні правила ведення переговорів (слухання, перефразування, відбиття почуттів).

Прийоми атракції та емпатії (власне ім'я, дзеркало відносин, особисте життя, золоті слова).

Особливості та методи невербального спілкування. Правила ведення телефонної розмови. Рекомендації по веденню телефонної розмови.

Рекомендації по оформленню письмового повідомлення.

Організація прийому відвідувача. Основні правила організації відвідувача.

Функціонування робочих груп. Основні види діяльності робочих груп. П'ять стадій розвитку робочих груп. Формування робочих груп з урахуванням розміру, складу, згуртованості, групове єдинодумство, конфліктність, статус членів групи, ролі членів групи.

Кодекс консультанта з аграрних питань.

Тема 8. Загальні питання консультування товаровиробників

Особливості організації консультування товаровиробників. Фази процесу консультування. Застосування SWOT- аналізу для діагностики проблем підприємств. Застосування експрес-аналізу фінансово-господарської діяльності, методики Gross Margin для пошуку раціональних рішень щодо планів розвитку підприємств, бізнес-планів поточної діяльності та інвестиційних проектів. Організація збору даних для рішень задач.

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	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1. Організація, розвиток та методи інформаційно-консультаційної діяльності												
Вступ. Тема1. Історія становлення та розвитку консалтингу в світі та Україні	13	4	4			5						
Тема 2. Комунікації і методи консалтингової діяльності	10	4	4			2						
Тема3. Масові методи розповсюдження інформації	11	4	4			3						
Тема 4. Групові методи навчання і консультування	7	2	2			3						
Тема 5. . Індивідуальні методи розповсюдження інформації.	6	2	2			2						
Разом за змістовим модулем 1	47	16	16			15						
Змістовий модуль 2. Сучасні інформаційні технології та етичні аспекти в консалтинговій діяльності												
Тема 6. Сучасні інформаційні технології в консалтинговій діяльності	17	6	6			5						

Тема 7. Психологічні та етичні аспекти в консалтинговій діяльності	13	4	4			5						
Тема 8. Загальні питання консультування товаровиробників	13	4	4			5						
Разом за змістовим модулем 2	43	14	14			15						
Усього годин	90	30	30			30						

5. Теми практичних занять

№ з/п	Тема заняття	Кіл-сть годин	
		денна форма	заочна форма
1	2	3	4
	Практичне заняття 1. Інтернет-ресурси в консультаційній діяльності	4	-
	Практичне заняття 2. Діагностика проблем фермерського господарства з використанням методики SWOT- аналізу	4	-
	Практичне заняття 3. Освоєння методики підготовки управлінських рішень та порад з використанням методики «часткових бюджетів» та методу «case study»	4	-
	Практичне заняття 4. Підготовка та проведення навчально-практичного семінару-тренінгу	2	-
	Практичне заняття 5. Підготовка та проведення Дня показу	2	-
	Практичне заняття 6. Робота з інтерактивною консалтинговою системою	6	-
	Практичне заняття 7. Анкетування	4	-
	Практичне заняття 8. Робота з електронною системою eDorada	4	-
Разом		30	-

6. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Види самостійної роботи	Кіл-сть годин	
		денна форма	заочна форма
1	2	3	
	Самостійне опрацювання теоретичного матеріалу		
Змістовий модуль 1. . Організація, розвиток та методи інформаційно-консультаційної діяльності			
1.	Вивчення лекційного матеріалу Тема 1. Історія становлення та розвитку консалтингу в світі та Україні Самостійне опрацювання питань лекції Практичне заняття 1. Підготовка теоретичної частини та написання порядку виконання практичного заняття по Інтернет ресурсам. Домашнє завдання. Підготовка презентації за темою практичного заняття - Описати соціальні мережі.	5	
2.	Вивчення лекційного матеріалу Тема 2. Комунікації і методи консалтингової діяльності Самостійне опрацювання питань лекції: Практичне заняття 2. Підготовка теоретичної частини та написання порядку виконання практичного заняття. Опрацювання обов'язкової та додаткової літератури по темі. Домашнє завдання. Підготовка презентації за темою практичного заняття з використанням SWOT аналізу.	2	
3.	Вивчення лекційного матеріалу Тема 3. Масові методи розповсюдження інформації Самостійне опрацювання питань лекції: Практичне заняття 3. Підготовка теоретичної частини та написання порядку виконання практичного заняття. Опрацювання обов'язкової та додаткової літератури по темі. Домашнє завдання. Підготовка презентації за темою практичного заняття - «часткові бюджети».	3	
4.	Вивчення лекційного матеріалу Тема 4. Групові методи навчання і консультування Самостійне опрацювання питань лекції: Практичне заняття 4. Підготовка теоретичної частини та написання порядку виконання практичного заняття. Опрацювання обов'язкової та додаткової літератури по темі. Домашнє завдання. Підготовка презентації за темою практичного заняття вартість семінару-тренінгу.	3	
5.	Вивчення лекційного матеріалу Тема 5. Індивідуальні методи розповсюдження інформації. Самостійне опрацювання питань лекції: Практичне заняття 5. Підготовка теоретичної частини та написання порядку виконання практичного заняття. Опрацювання обов'язкової та додаткової літератури по темі. Домашнє завдання. Підготовка презентації за темою практичного заняття – День показу.	2	
	Підготовка до модульної контрольної роботи		

Змістовий модуль 2. Сучасні інформаційні технології та етичні аспекти в консалтинговій діяльності			
6.	Вивчення лекційного матеріалу Тема 6. Сучасні інформаційні технології в консалтинговій діяльності Самостійне опрацювання питань лекції:	5	
	Практичне заняття 6. Підготовка теоретичної частини та написання порядку виконання практичного заняття. Опрацювання обов'язкової та додаткової літератури по темі		
	Домашнє завдання. Підготовка презентації за темою практичного заняття застосування Інтерактивних консалтингових систем.		
7.	Вивчення лекційного матеріалу Тема 7. Психологічні та етичні аспекти в консалтинговій діяльності. Самостійне опрацювання питань лекції:	5	
	Практичне заняття 7. Підготовка теоретичної частини та написання порядку виконання практичного заняття. Опрацювання обов'язкової та додаткової літератури по темі.		
	Домашнє завдання. Підготовка презентації за темою практичного заняття з анкетування.		
8.	Вивчення лекційного матеріалу Тема 8. Загальні питання консультування товаровиробників. Самостійне опрацювання питань лекції	5	
	Практичне заняття 8. Підготовка теоретичної частини та написання порядку виконання практичного заняття. Опрацювання обов'язкової та додаткової літератури по темі.		
	Домашнє завдання. Підготовка презентації за темою практичного заняття щодо застосування електронної системи eDorada		
	<i>Підготовка до модульної контрольної роботи</i>		
	<i>Підготовка до заліку</i>		
9.	<i>Разом</i>	30	

7. Завдання для індивідуальної роботи студентів

1. Коли в Україні виник консалтинг?
2. Призначення системи інформаційно-консультаційного забезпечення
3. Основні види інформаційно-консультаційної (дорадчої) діяльності
4. Основні групи методів інформаційно-консультаційної (дорадчої) діяльності
5. Які функції інформаційно-консультаційної служби на національному рівні?
6. Суб'єктами сільськогосподарської дорадчої діяльності
7. В якій країні державна консультаційна служба виконує тільки завдання соціального консалтингу?
8. Які моделі інформаційно-консультаційних служб в світі?
9. Які методи інформаційно-консультаційної діяльності найбільш економічно ефективні при висвітленні проблем сільгоспвиробників?
10. Призначення зворотного зв'язку в інформаційно-консультаційній роботі

11. Які прийоми матеріального стимулювання діяльності працівників консультаційної служби застосовуються?
12. Чим відрізняються експертні системи від інших комп'ютерних систем?
13. Які методи активного навчання Ви знаєте?
14. Swot – аналіз включає в себе
15. Суб'єктами сільськогосподарської дорадчої діяльності є:
16. Коли виникла система дорадництва у світі?
17. Коли з'явилась перша сільськогосподарська дорадча служба в Україні?
18. Що таке консультаційний процес?
19. Назвіть фази консультаційного процесу.
20. Види дорадчих послуг
21. Метод «часткових бюджетів»
22. Що таке зворотній зв'язок?
23. Документ, що підтверджує достатній фаховий рівень сільськогосподарського дорадника або сільськогосподарського експерта-дорадника
24. Перерахуйте проекти міжнародної допомоги
25. Коли був прийнятий Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» ?
26. Що таке консалтингова рекомендація?
27. Назвіть методи роботи консультантів
28. День показів
29. Що таке анкетування?
30. Назвіть етапи розвитку консалтингу в Україні.

8. Методи навчання

Сучасні вимоги до консалтингової діяльності передбачають здобуття основних практичних вмінь та навичок. Опанувати сучасними технологіями прийняття науково-обґрунтованих рішень, формування комунікативної компетентності, навичок роботи та керівництва групою, вміння застосовувати сучасні інформаційні технології в роботі консалтингових організацій найкраще допоможуть інтерактивні методи навчання, що можливе як при всіх видах аудиторних занять, так і в самостійній роботі студента.

Планування занять передбачає створення передумов для реалізації таких методологічних принципів навчального процесу:

- *інтенсивне використання самостійної роботи студента* (підготовчий етап до роботи над ситуаційним завданням, пошук матеріалу для виконання аналітичних та аналітично-ситуаційних задач, складання індивідуального алгоритму прийняття управлінського рішення, самооцінювання управлінських якостей та здібностей тощо);

- використання методу конкретної ситуації з метою *пояснення нових теоретичних положень теми*;

- *активне використання технічних засобів навчання*, в тому числі відеоматеріалів, які ілюструють і надають інформацію до ситуаційних задач;

- *дотримання жорсткого регламенту*: визначення часу на індивідуальну роботу, на обговорення та прийняття групового рішення, на представлення групового варіанту вирішення проблеми, на дискусію;

- *впровадження принципу нормування*: дотримання норм і правил при проведенні ділової гри, чітке визначення оцінювання результатів гри;

- *дотримання умов недостатньої визначеності*. Оскільки рішення приймаються в умовах дефіциту об'єктивної інформації, необхідно навчати майбутніх спеціалістів „діяти за обставинами”;

- *використання різних рольових функцій* при аналізі студентами конкретних ситуацій. Як правило, залежно від здібностей студентів, можуть виконуватись ролі „опонента”, „оптиміста” або „песиміста”, „адвоката”, „провокатора”, „реаліста” та ін.;

- *активна підтримка внутрішньогрупової взаємодії* студентів, залучення до обговорення пасивних студентів, зняття напруження у відношеннях між емоційними й амбіційними членами групи;

- *впровадження принципу прямого звертання*: активізація й залучення до обговорення за допомогою запитань: „Як би ви вчинили в такому випадку (в ролі керівника підприємства, власника, співробітника)? Що ви думаєте з приводу такої ситуації....? Чи зустрічались ви з подібними ситуаціями?”

Порівняно з традиційним, в інтерактивному навчанні змінюється сама роль викладача. Він поступається своєю активною роллю студентам і тільки спрямовує ігровий процес навчання та розвитку через співорганізацію взаємодії учасників, створює умови для їх ініціативи й творчого пошуку ефективних рішень конкретних ситуацій.

Під час проведення занять, які передбачають самостійну роботу студентів під керівництвом викладача з навчальної дисципліни „Основи консалтингу” доцільно використовувати такі інтерактивні методи навчання як, метод кейсу, метод інциденту, рольові й ділові ігри.

Імітаційна (ділова) гра відноситься до інтерактивних методів навчання. Така гра відбувається в штучних умовах уявної, моделюючої, експериментальної ситуації.

Ігрова, імітаційна система відрізняється від реального управлінського аналога такими умовами: 1. Реальна інформація щодо організації (або ситуації) замінюється псевдореальною інформацією. 2. Для ділової гри характерний експериментальний характер, згідно з яким стискується масштаб часу й спрощується організаційна структура організації. 3. Учасники гри виконують ролі учасників управлінського процесу.

У навчальному курсі «Основи консалтингу» ділові ігри застосовуються з метою формування та вдосконалення вмінь з технології прийняття рішень, організаційного проектування, аналізу ситуації, вибору стратегії, розробки тактичних та оперативних рішень. Протягом ділової гри студенти здійснюють різноманітні взаємодії: переговори, дискусії, публічні презентації матеріалів, запитання та відповіді тощо. Таким чином,

створюються передумови щодо освоєння ефективного комунікативного досвіду та розвитку комунікативної компетентності.

Алгоритм підготовки та проведення рольової гри представлено на рис. 1.

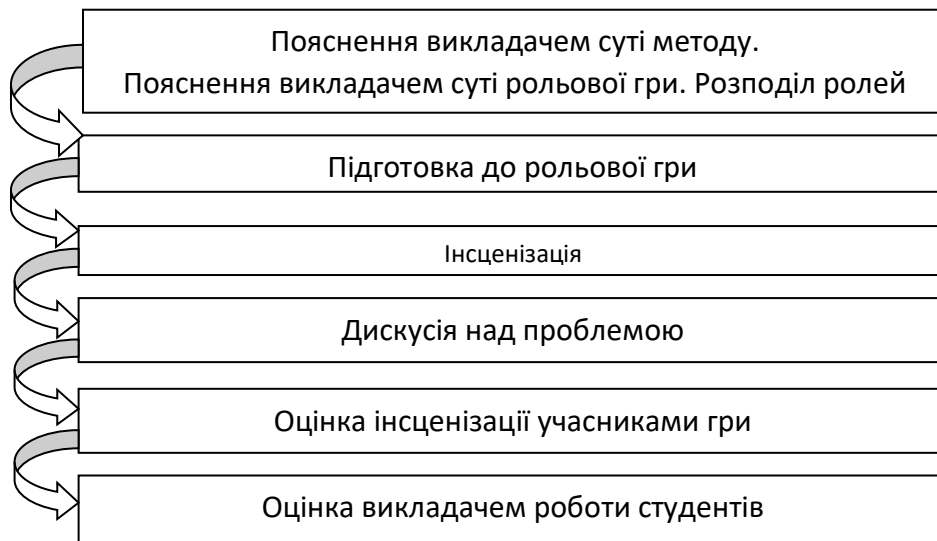


Рис. 1. Алгоритм опрацювання рольової гри

У навчальному курсі рольові ігри доцільно використовувати поряд з іншими інтерактивними методами навчання.

9. Форми контролю

Основними формами організації навчання під час вивчення дисципліни «Основи консалтингу» є лекції, практичні заняття, консультації, самостійна робота студентів.

Відповідно до вище зазначених форм організації навчання формами контролю засвоєння програми є: самоконтроль, написання модульних контрольних робіт, реферату, виконання індивідуальних практичних завдань та іспит за період вивчення дисципліни.

Контрольні заходи, які проводяться в університеті визначають відповідність рівня набутих студентами знань, умінь та навичок вимогам нормативних документів щодо вищої освіти і забезпечують своєчасне коригування навчального процесу.

При вивченні навчальної дисципліни „Основи консалтингу” використовуються такі види контролю: вхідний, поточний, рубіжний, підсумковий та відстрочений.

Вхідний контроль проводиться перед вивченням предмету з метою визначення рівня підготовки студентів з відповідних дисциплін, які формують базу для його опанування. Вхідний контроль проводиться на першому занятті по питаннях, які відповідають програмі попередньої дисципліни. Результати вхідного контролю враховують при коригуванні завдань для самостійної роботи студентів.

Поточний контроль проводиться викладачами у ході аудиторних занять. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки студентів за визначеною темою. Основна мета поточного контролю – забезпечення зворотного зв'язку між викладачами та студентами, управління навчальною мотивацією студентів. Інформація, одержана при поточному контролі, використовується як викладачем – для коригування методів і засобів навчання, так і студентами – для планування самостійної роботи. Особливим видом поточного контролю є підсумковий контроль за змістовними модулями.

Поточний контроль може проводитися у формі усного опитування, письмового експрес-контролю, виступів студентів при обговоренні теоретичних питань, а також у формі комп'ютерного тестування.

Результати поточного контролю (поточна успішність) є основною інформацією для визначення підсумкової оцінки з дисципліни при рубіжному модульному контролі.

Рубіжний модульний контроль – це контроль знань студентів після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни змістового модуля. Рубіжний модульний контроль є необхідним елементом модульно-рейтингової технології навчального процесу. Частота проведення цього виду контролю визначається кількістю змістовних модулів протягом навчального семестру.

Семестровий контроль з дисципліни „Основи консалтингу” проводиться відповідно до навчального плану у вигляді іспиту в терміни, встановлені графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеного робочою програмою дисципліни згідно з "Положенням про **екзамени та заліки в Національному університеті біоресурсів і природокористування України**" (НУБіП).

У НУБіП України використовується рейтингова форма контролю після закінчення логічно завершеної частини лекційних та практичних занять (модуля) з певної дисципліни. Її результати враховуються під час виставлення підсумкової оцінки.

Рейтингове оцінювання знань студентів не скасовує традиційну систему оцінювання, а існує поряд із нею. Воно робить систему оцінювання більш гнучкою, об’єктивною і сприяє систематичній та активній самостійній роботі студентів протягом усього періоду навчання, забезпечує здорову конкуренцію між студентами у навчанні, сприяє виявленню і розвитку творчих здібностей студентів.

Форма проведення семестрового контролю є комбінованою (частково усна - при проведенні співбесіди, частково письмова - при відповідях на теоретичні питання та тестуванні тощо), зміст і структура екзаменаційних білетів (контрольних завдань), критерії оцінювання визначаються рішенням кафедри та зазначаються у робочій програмі навчальної дисципліни „Основи консалтингу” й доводяться до відома студентів на першому занятті.

Іспит — це вид підсумкового контролю, при якому засвоєння студентом навчального матеріалу з дисципліни оцінюється на підставі результатів поточного модульного контролю та підсумкової атестації.

За рівнем виділяють такі види контролю: самоконтроль, кафедральний, факультетський, ректорський та міністерський.

Самоконтроль при вивченні дисципліни «Основи консалтингу» призначений для самооцінки студентами якості засвоєння навчального матеріалу. З цією метою у робочій програмі навчальної дисципліни передбачаються питання для самоконтролю.

10. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ
Розподіл балів за окремими елементами змістових модулів та методи
поточного контролю успішності навчальної роботи студентів
(форма підсумкового контролю – іспит)

№ зміс- тово-го моду- ля	Елементи змістового модуля	Кількість балів		Поточний контроль навчальної роботи студентів
		міні- мальна	макси- мальна	методи контролю
Модуль 1				
1.	Лекційний курс (5 тем лекцій)	9	15	Письмова контрольна робота.
	Практичне заняття 1. Інтернет- ресурси в консультаційній діяльності	3	5	Усне опитування. Виступ з доповіддю.
	Практичне заняття 2. Діагностика проблем фермерського господарства з використанням методики SWOT- аналізу	3	5	Усне опитування. Виступ з доповіддю.
	Практичне заняття 3. Освоєння методики підготовки управлінських рішень та порад з використанням методики «часткових бюджетів» та методу «case study»	3	5	Усне опитування. Тестування.
	Практичне заняття 4. Підготовка та проведення навчально-практичного семінару-тренінгу	3	5	Усне опитування. Виступ з доповіддю.
	Практичне заняття 5. Підготовка та проведення Дня показу	3	5	Усне опитування. Тестування.
	Всього	21	35	
Модуль 2				
2.	Лекційний курс (3 теми лекцій)	6	10	Письмова контрольна робота
	Практичне заняття 6. Сучасні інформаційні технології в консалтинговій діяльності	5	10	Усне опитування Тестування
	Практичне заняття 7. Анкетування	5	5	Усне опитування Виступ з доповіддю.
	Практичне заняття 8. Робота з електронною системою eDorada	5	10	Усне опитування Тестування
	Всього	21	35	
	Разом за модулями	42	70	
	Залік	18	30	
		60	100	

Поточний контроль				Рейтинг з навчальної роботи $R_{НР}$	Рейтинг з додаткової роботи $R_{ДР}$	Рейтинг штрафний $R_{ШТР}$	Підсумкова атестація (екзамен чи залік)	Загальна кількість балів
Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2	Змістовий модуль 3	Змістовий модуль 4					
0-100	0-100	0-100	0-100	0-70	0-20	0-5	0-30	0-100

Примітки. 1. Відповідно до «Положення про кредитно-модульну систему навчання в НУБіП України», затвердженого ректором університету 27.02.2019 р., рейтинг студента з навчальної роботи $R_{НР}$ стосовно вивчення певної дисципліни визначається за формулою

$$R_{НР} = \frac{0,7 \cdot (R_{ЗМ}^{(1)} \cdot K_{ЗМ}^{(1)} + \dots + R_{ЗМ}^{(n)} \cdot K_{ЗМ}^{(n)})}{K_{Дис}} + R_{ДР} - R_{ШТР},$$

де $R_{ЗМ}^{(1)}, \dots, R_{ЗМ}^{(n)}$ – рейтингові оцінки змістових модулів за 100-бальною шкалою;

n – кількість змістових модулів;

$K_{ЗМ}^{(1)}, \dots, K_{ЗМ}^{(n)}$ – кількість кредитів ECTS, передбачених робочим навчальним планом для відповідного змістового модуля;

$K_{Дис} = K_{ЗМ}^{(1)} + \dots + K_{ЗМ}^{(n)}$ – кількість кредитів ECTS, передбачених робочим навчальним планом для дисципліни у поточному семестрі;

$R_{ДР}$ – рейтинг з додаткової роботи;

$R_{ШТР}$ – рейтинг штрафний.

Наведену формулу можна спростити, якщо прийняти $K_{ЗМ}^{(1)} = \dots = K_{ЗМ}^{(n)}$. Тоді вона буде мати вигляд

$$R_{НР} = \frac{0,7 \cdot (R_{ЗМ}^{(1)} + \dots + R_{ЗМ}^{(n)})}{n} + R_{ДР} - R_{ШТР}.$$

Рейтинг з додаткової роботи $R_{ДР}$ додається до $R_{НР}$ і не може перевищувати 20 балів. Він визначається лектором і надається студентам рішенням кафедри за виконання робіт, які не передбачені навчальним планом, але сприяють підвищенню рівня знань студентів з дисципліни.

Рейтинг штрафний $R_{ШТР}$ не перевищує 5 балів і віднімається від $R_{НР}$. Він визначається лектором і вводиться рішенням кафедри для студентів, які матеріал змістового модуля засвоїли невчасно, не дотримувалися графіка роботи, пропускали заняття тощо.

2. Згідно із зазначеним Положенням **підготовка і захист курсового проекту (роботи)** оцінюється за 100 бальною шкалою і далі переводиться в оцінки за національною шкалою та шкалою ECTS.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Оцінка національна	Рейтинг здобувача вищої освіти, бали
Відмінно	90-100
Добре	74-89
Задовільно	60-73
Незадовільно	0-59

11. ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

1. Мета інформаційно-консультаційної діяльності
2. Завдання інформаційно-консультаційної діяльності
3. Основні принципи інформаційно-консультаційної діяльності
4. Характеристика основних методів роботи дорадчої служби
5. Хто такі пізня більшість?
6. Назвіть Екстеншн програми
7. Хто такі ранні впроваджувачі?
8. Види інформаційно-консультаційних послуг
9. Що таке “мозкова атака”
10. Назвіть джерела фінансування Екстеншн
11. Хто такі рання більшість?
12. Базові телекомунікації
13. Що таке інформаційно-консультаційна діяльність?
14. Які моделі Екстеншн існують в світі?
15. Що таке активне навчання?
16. Модель розвитку дорадництва України
17. Що таке дорадчі послуги?
18. Структура дорадчої служби Мінагрополітики України
19. Що таке демонстраційне господарство?
20. Масові методи в дорадництві
21. Індивідуальні методи роботи в дорадництві
22. Хто є суб’єктом дорадчої діяльності?
23. Групові методи роботи в дорадництві
24. Що таке дорадчі послуги?
25. Перевага групових методів над масовими
26. Що таке “SWOT- аналіз”?
27. Атракція і емпатія
28. Суть методу “часткових бюджетів”
29. Темперамент, його типи
30. Що таке польовий день?
31. Прийоми психологічного впливу
32. Що таке ділова гра?

33. Хто такі новатори?
34. Хто такий консультант
35. Призначення інформаційно-консультативної служби
36. Соціально-психологічні характеристики людини
37. Правила ведення переговорів
38. Коли і де виникла Екстеншн
39. Місце консалтингу в аграрній політиці держави
40. Що таке характер?
41. Рекомендації з ведення телефонної розмови
42. Що таке дискусія?

12. ПРИКЛАД БІЛЕТУ

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ			
ОС бакалавр напрямок підготовки/ спеціальність Туризм	Кафедра туристичного та готельно – ресторанного бізнесу і консалтингу 20__-20__ навч. рік	ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № _1__ з дисципліни <i>Основи консалтингу</i>	Затверджую Зав. кафедри _____ (підпис) Басюк Д.І. _____ 20__ р.

1. Завдання інформаційно-консультативної діяльності
2. Індивідуальні методи роботи в консалтингу
3. Тестові завдання.

1. Коли і де виник консалтинг?

a) 1867 р., Англія;
b) 1780 р., США;
c) 1914 р., Росія;
d) 1896 р., Голландія.

2. Що є основною метою консалтингової діяльності?

a) поширення і впровадження у виробництво сучасних досягнень науки і техніки;
b) надання с.-г. товаровиробникам і населенню послуг з питань менеджменту, маркетингу;
c) підвищення рівня знань та вдосконалення практичних навичок прибуткового господарювання с.-г. виробників та сільського населення;
d) наведене в усіх пунктах.

3. Коли був прийнятий Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність»?

a) 1 вересня 2004 р.;
b) 10 травня 1995 р.;
c) 17 червня 2004 р.;
d) 15 жовтня 2000 р.

4. Які складові частини дорадчої діяльності?

a) інформаційно-довідкова, консультаційна, інноваційна;
b) консультаційна, інформаційно-довідкова, навчальна;
c) інформаційно-довідкова, консультаційна, інноваційна, навчальна;
d) інноваційна, навчальна.

5. День поля – який це метод роботи?

a) масовий;
b) груповий;
c) індивідуальний;
d) статистичний.

6. Які основні методи консалтингу?

a) навчання суб'єктів господарювання (СГ), дослідження соціально-економічних проблем сільської місцевості та розробка варіантів їх розв'язання, демонстраційні покази форм і методів роботи СГ, інформаційне забезпечення СГ;
b) навчання суб'єктів господарювання (СГ), дослідження соціально-економічних проблем сільської місцевості та розробка варіантів їх розв'язання, демонстраційні покази форм і методів роботи СГ;
c) навчання суб'єктів господарювання (СГ), демонстраційні покази форм і методів роботи СГ, інформаційне забезпечення СГ ;
все перераховане.

7. Хто надає консалтингові послуги в Україні?

a) великі багатофункціональні транснаціональні фірми;
b) окремі консультанти;
c) дорадчі служби;

d)все перераховане.

8. Коли набрав чинність Закон України “Про сільськогосподарську дорадчу діяльність”?

- | |
|-------------------------|
| a) 17 червня 2004 року; |
| b) 1 грудня 2004 року; |
| c) 1 січня 2005 року; |
| d) 1 лютого 2005 року. |

9. Що таке етика?

- | |
|-------------------------|
| a) норма поведінки; |
| b) система поглядів; |
| c) ступінь задоволення; |
| d) краса. |

10. Що таке база даних?

- | |
|------------------|
| a) масиви знань; |
| b) масиви даних; |
| c) газети; |
| d) журнали. |

_____ **Т.П. Кальна-Дубінюк**

13. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Кальна-Дубінюк Т. П. Основи сільськогосподарського дорадництва. Навч. посіб. для теоретичної підготовки дорадників та експертів дорадників. Частина 1 / Т. П. Кальна-Дубінюк, Л.О. Мармуль, І. П. Кудінова, Л. Х. Рибак, В. В. Самсонова – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2014. – 350 с.
2. Корінець Р. Я. Як створити сільськогосподарську дорадчу службу та підтримати її діяльність. Посібник для органів місцевого самоврядування та місцевої виконавчої влади / Р.Я. Корінець, С.М. Андрієнко, В.В. Бондарчук, М.П. Гриценко, Т.Є.Грузін, Т.П. Кальна-Дубінюк, В.В. Карпенко, М.Ф. Кропивко, М.М. Ксенофонов, М.М. Павлішинець, І.Я. Паньків, В.і. Проніна, М.І. Пугачов, Н.В. Хміль. – За редакцією Р.Я. Корінця, М.П. Гриценка. – Львів: НВФ «Українські технології», 2014. – 48 с.
3. Кальна-Дубінюк Т.П. Сільськогосподарська дорадча діяльність. Навч. посіб. для дистанційного навчання / Т.П. Кальна-Дубінюк, І. П. Кудінова, Л. Х. Рибак, Л. М. Середа, – Львів: НВФ «Українські технології», 2014. – 320 с.

4. Кальна-Дубінюк Т.П. ПР-консалтинг. Навч. посіб. / Т. П. Кальна-Дубінюк, Р.Ш. Буряк, Л. М. Середа – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2014.–203 с.
5. Основи аграрного консалтингу. : Підручник / М.Ф.Кропивко, Т.П.Кальна-Дубінюк, М.Ф.Безкровний, І.М.Криворучко . – К.Освітня книга, 2006. – 224 с.
6. Основи аграрного консалтингу. : Навчальний посібник/ М.Ф.Кропивко, Т.П.Кальна-Дубінюк, М.Ф.Безкровний та ін.-М.:Агроконсалт, 2004.-285 с.
7. Кальна-Дубінюк Т.П. Досвід реалізації інформаційно-консультаційних програм служби Extension у світі та модель її розвитку в Україні. Сб. Вісник НАУ, вип. №41, 2001.
8. Інформаційні ресурси та їх використання в агропромисловому виробництві. Зб. наукових праць №3: Всеукраїнська спілка інформаційних фахівців АПК, 2000.
9. Закон України „Про сільськогосподарську дорадчу діяльність” від 17 червня 2004 р. №1807 – ІУ// Урядовий кур’єр . 2004. - №26. –С.4-8
- 10.Закон України „Про сільськогосподарську дорадчу діяльність” Науково-практичний коментар /За ред.Р.Я.Корінця. – Львів: НВФ „Українські технології”, 2007. – 248

Додаткова

1. .Кальна-Дубінюк Т.П. Словник-довідник з електронного дорадництва / Т.П. Кальна-Дубінюк, К.Г. Рогоза, І. П. Кудінова, Л.Х. Рибак, О. А. Локутова, В.В. Самсонова, М.М. Гнідан М.В. Бесчастна. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2016. – 128 с.
2. Кальна-Дубінюк Т. П. Оцінка ефективності консалтингових послуг/ Т. П. Кальна-Дубінюк // Економфка АПК. – 2012. - №4 (210). – С.134-138.
3. Кальна-Дубінюк Т. П. Роль консалтингу у підборі персоналу підприємства / Т. П. Кальна-Дубінюк, В. З. Братусь // Збірник статей з актуальних питань інноваційного консалтингу. Україна аграрна 2010, 18 березня 2010 року. – К.: Аграр Медіа Груп, 2010. – С. 13-16.
4. Кропивко М.Ф. Методичні вказівки для виконання лабораторних робіт з аграрного консалтингу / М. Ф. Кропивко, М. Ф. Безкровний, Т. П. Кальна-Дубінюк // К.: НАУ, 2003. – 99 с.
5. Кальна-Дубінюк Т. П. Методичні рекомендації для системи поширення сільськогосподарських знань та інформації в Україні / Т. П. Кальна-Дубінюк, І. П. Кудінова, Л. Х. Рибак, В. В. Самсонова, Ю. В. Дубінюк // К.: НАУ, 2008. – 40 с.
6. A.W. van den Ban & H.S. Hawkins. Agricultural Extension. Second edition. – 1996 by Blackwell Science Ltd. –315pp.

Інтернет ресурси

1. www.nubir.edu.ua – Національний університет біоресурсів і природокористування України.
2. www.usaid.com - Агентство США з міжнародного розвитку.

3. www.lol.org.ua - Проект аграрного маркетингу.
4. www.aiaee.org - Міжнародна асоціація аграрної екстеншн-освіти.
5. www.greentour.com.ua – Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні.
6. www.gromada.ks.ua - Кредитна спілка „Громада”.
7. www.icrp.org.ua - Інститут розвитку.
8. dorada.org.ua – Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України.
9. edorada.org.ua – Електронна система дорадництва України.
10. greentourism.edorada.org – Інтерактивна консалтингова програма.

ЗМІСТ

1. Опис навчальної дисципліни
2. Мета та завдання навчальної дисципліни
3. Програма навчальної дисципліни
4. Структура навчальної дисципліни
5. Теми практичних занять
6. Самостійна робота студента
7. Індивідуальні завдання
8. Методи навчання
9. Форми контролю
10. Розподіл балів
11. Питання до заліку
12. Приклад білету
13. Рекомендована література