

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра публічного управління, менеджменту інноваційної діяльності та
дорадництва

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Директор ННІ неперервної освіти
і туризму

_____ І.С. Гриценко
“ ____ ” _____ 2022 р.

«СХВАЛЕНО»

на засіданні кафедри публічного
управління, менеджменту інноваційної
діяльності та дорадництва

Протокол №11 від “25” травня 2022р.

Завідувач кафедри

_____ С.М. Приліпко

«РОЗГЛЯНУТО»

Гарант ОС «Дорадництво»

_____ Т.П. Кальна-Дубінюк

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНСАЛТИНГ

спеціальність 073 «Менеджмент»

освітня програма «Дорадництво»

ННІ неперервної освіти і туризму

Розробник: професор кафедри публічного управління, менеджменту інноваційної
діяльності та дорадництва, д.е.н., професор Кальна-Дубінюк Т.П.

(посада, науковий ступінь, вчене звання)

Київ – 2022 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Управлінський консалтинг

(назва)

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Освітній ступінь	Магістр	
Спеціальність	073 «Менеджмент»	
Освітня програма	«Дорадництво»	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	120	
Кількість кредитів ECTS	4	
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
Рік підготовки (курс)	1	2
Семестр	2	3
Лекційні заняття	15 год.	6 год.
Практичні, семінарські заняття	15 год.	4 год.
Лабораторні заняття	- год.	- год.
Самостійна робота	90 год.	110 год.
Індивідуальні завдання	- год.	- год.
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання	2 год.	2 год.

2. Мета, завдання та компетентності навчальної дисципліни

Мета дисципліни полягає в тому, щоб сформувати у майбутніх фахівців комплекс знань про базові принципи, методи та інструменти управлінського консалтингу, узагальнюючи основні досягнення теорії і практики формування рекомендацій для прийняття керівниками науково обґрунтованих рішень.

Завданнями навчальної дисципліни є: оволодіння основними поняттями управлінського консалтингу в сільському господарстві; вивчення організації та історії розвитку управлінського консалтингу; вивчення методів і прийомів управлінського консалтингу; вивчення різних методик організації консультування.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати: базові принципи, методи та інструменти управлінського консалтингу.

вміти: організовувати консалтинговий процес, формувати рекомендації для прийняття керівниками науково обґрунтованих рішень.

Набуття компетентностей:

загальні компетентності (ЗК):

ЗК1 - Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу явищ та процесів

ЗК2 - Здатність застосовувати отримані знання у практичних ситуаціях

ЗК3 - Здатність застосовувати інформаційні і комунікаційні технології для пошуку та аналізу науково-технічної інформації, організації наукових досліджень та оброблення одержаних результатів

ЗК4 - Здатність до проведення наукових досліджень на високому професійному рівні

ЗК5 - Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями, прагнення до саморозвитку

ЗК6 -

Здатність до адаптації та дії в новій ситуації, готовність нести відповідальність за прийняті рішення

ЗК7 - Здатність генерувати нові ідеї (креативність)

ЗК8 - Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблемні питання

ЗК9 - Здатність працювати в команді та автономно

ЗК10 - Здатність працювати в контексті міжнародної інтеграції

ЗК11 - Здатність розробляти та керувати проектами

ЗК12 - Здатність володіння навиками дорадчої діяльності

ЗК13 - Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, діяти соціально відповідально

ЗК14 - Здатність володіння українською та щонайменше однією з іноземних мов на рівні професійного і побутового спілкування.

фахові (спеціальні) компетентності (СК):

СК1. Знання найбільш передових концептуальних та методологічних основ в сфері дорадництва.

СК2. Знання законодавства України та нормативно-правових актів Європейського Союзу.

СК3. Здатність орієнтуватися в нормативно-правових актах зарубіжних країн в сфері дорадництва.

СК4. Уміння проводити критичний аналіз, оцінку і синтез нових та складних ідей.

СК5. Уміння розробляти та реалізовувати проекти, які дають можливість переосмислити наявне та створити нове цілісне знання та/або професійну практику і розв'язувати значущі соціальні, культурні, етичні та інші проблеми у сфері дорадництва.

СК6. Наявність лідерських навичок, що передбачає:

– уміння встановлювати цілі, визначати пріоритети та орієнтири в сфері

дорадництва;

- навички зі стратегічного планування;
- уміння працювати з великим обсягом інформації та здатність виконувати одночасно декілька завдань;
- уміння вести ділові переговори;
- уміння досягати кінцевих результатів.

СК7. Уміння приймати ефективні рішення, що передбачає:

- аналіз державної політики;
- наявність необхідних знань для ефективного розподілу та використання ресурсів (людських, матеріальних, фінансових).

СК8. Компетентності у сфері комунікації та взаємодії, що передбачають:

- уміння здійснювати ефективну комунікацію;
- уміння спілкуватися в діалоговому режимі з широкою науковою спільнотою та громадськістю для дослідження та вирішення нагальних питань сфери дорадництва;
- уміння налагоджувати і підтримувати співпрацю та партнерську взаємодію;
- уміння бути відкритим для спілкування та відкритим у провадженні професійної діяльності.

СК9. Компетентності в сфері управління змінами, що передбачають:

- уміння формувати плани змін та покращень;
- управляти змінами та реакцією (спротивом) на них;
- проводити оцінку ефективності змін.

СК10. Уміння управляти організацією та персоналом, що передбачає:

- організацію роботи і здійснення контролю;
- управління проектами;
- управління якісним обслуговуванням;
- мотивування;
- управління людськими ресурсами.

СК11. Здатність демонструвати та послуговуватися в професійній діяльності та побуті особистісними компетенціями, зокрема проявляти:

- принциповість, рішучість і вимогливість під час прийняття рішень;
- спрямованість на служіння суспільству, захист національних інтересів;
- системність у виконанні будь-яких завдань і обов'язків;
- інноваційність та неупередженість;
- самоорганізацію та саморозвиток;
- уміння працювати в стресових ситуаціях.

СК12. Здатність до управління публічними фінансами, що передбачає:

- знання основ бюджетного законодавства;
- знання системи державного контролю у сфері публічних фінансів.

СК13. Здатність роботи з інформацією, що включає:

- знання основ законодавства про інформацію;
- уміння працювати в умовах електронного урядування.

СК14. Здатність до автономного прийняття рішень та їх реалізації.

СК15. Уміння брати на себе відповідальність та нести її, зокрема в частині соціальної відповідальності за результати прийняття стратегічних рішень.
СК16. Здатність до саморозвитку та самовдосконалення протягом життя, відповідальність за навчання інших.

3. Програма та структура навчальної дисципліни «Управлінський консалтинг» для повного терміну денної (заочної) форми навчання

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин												
	денна форма							Заочна форма					
	тижні	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	14
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади управлінського консалтингу в сільському господарстві													
Тема 1. Управлінський консалтинг та його потенціал		19	2	2			15	12	1	0,5			12
Тема 2. Ринок консалтингових послуг		19	2	2			15	24	1	0,5			22
Тема 3. Види, фази та методи консультування		38	4	4			30	22	1	1			21
Разом за змістовим модулем 1		76	8	8			60	58	3	2			55
Змістовий модуль 2. Управлінський консалтинг в дії													
Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг та цінова політика		23	4	4			15	29	2	1			25
Тема 5. Методи експертних оцінок		19	3	3			15	33	1	1			30
Разом за змістовим модулем 2		44	7	7			30	62	3	2			55
Усього годин		120	15	15			90	120	6	4			110

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Інтернет-ресурси в управлінському консалтингу	2
2	Підготовка та проведення навчально-практичного семінару-тренінгу	2
3	Розрахунок вартості консалтингової послуги	4
4	Освоєння методики “Gross Margin” для консультування з прийняття виробничих рішень та виробничих програм	4

5	Застосування експертних оцінок в практиці консультування	3
	Разом	15

5. Контрольні питання, комплекти тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами

Еволюція інституту консультування

Перспективи розвитку управлінського консультування

Особливості організації агроконсалтингової освіти в розвинутих країнах світу

Розвиток агроконсалтингової освіти в країнах з перехідною економікою

Сучасні проблеми розвитку ринку консультування в Україні

Розвиток консалтингових продуктів українського ринку консультування

Підвищення ділової активності консалтингових фірм в Україні

Управлінські та психологічні аспекти діяльності консалтингових фірм

Сертифікація та ліцензування видів управлінської діяльності

Специфіка маркетингового інструментарію вітчизняного консалтингового бізнесу

Особливості маркетингової комунікації консалтингових фірм

Особливості розвитку консалтингового бізнесу

Стратегія та платформа консалтингової фірми

Проблеми взаємовідносин консультанта з персоналом клієнтської організації

Особливості інформаційного забезпечення консалтингової діяльності

Методичні підходи до комплексної діагностики клієнтської організації

Ефективна презентація – ключові фактори успіху

Особливості успішного впровадження інновацій

Способи подолання опору нововведенням

Оцінка процесу консультування

Застосування сучасних інформаційних технологій в агроконсалтингу

Internet сайти в консалтингу.

Комплекти тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами

Маркетинг та консультування

1. У чому полягає особливість товару «консультаційна послуга» (КП)?

а) легкість оцінки послуги

б) можливість наочно продемонструвати якість такої послуги

в) продаж компетенції, кваліфікації і досвіду.

2. Назвіть основну задачу маркетингу КП.

а) визначення якості послуг

б) зміна якісних характеристик товару

в) вивчення ринку, просування товару, розробка цінової політики.

3. У чому полягає суть маркетингової діяльності в консалтингу?

а) розробка вартісних документів

- б) стимулювання продажу консалтингового продукту
- в) укладення договорів.

4. Скільки етапів переходу до міжнародного маркетингу?

- а) 10
- б) 4
- в) 2

5. У чому полягає основна мета методів просування КП?

- а) створення конкурентного середовища
- б) формування попиту та пропозиції
- в) пробудження інтересу до консалтинговій фірмі.

6. Зі скількох етапів складається маркетинг КП?

- а) 3
- б) 7
- в) 10

7. Перерахуйте причини, що впливають на встановлення ціни КП:

8. Перерахуйте форми оплати КП:

9. Назвіть види консультаційної діяльності

- а) бізнес-планування, інформування, маркетинг, тренінги
- б) експертиза, діагностика, анкетування, мозкова атака, проектування
- в) експертиза, проектне і процесне консультування, навчання - тренінги

10. Перерахуйте етапи консультаційного процесу:

6. Методи навчання

Заняття проводяться за індивідуальною схемою залежно від теми.

- Питання-відповідь - метод опитування студента викладачем і один іншого шляхом постановки питань.
- Індивідуальна робота - самостійна робота студентів з літературою і завданням.
- Робота в групах - робота в групі колег.
- Мозкова атака - коротке інтенсивне обговорення питання з метою знаходження оптимального рішення за мінімальний термін.
- Ситуаційне завдання - завдання, що моделює реальну ситуацію з метою максимального наближення до практичних знань і дій.
- Дискусія - методика, що полягає в обговоренні сторонами конфліктної ситуації протягом строго обмеженого часу.

7. Форми контролю

Програма передбачає проведення постійного контролю знань студентів у ході практичних занять, опитування, виконання ними комплексних контрольних

завдань, застосування модульно-рейтингової системи навчання та оцінки знань, та складання заліку після вивчення курсу дисципліни.

Форми контролю студентів, які використовуються при вивченні дисципліни «Управлінський консалтинг»: поточний, рубіжний і підсумковий контроль.

Поточний контроль знань є органічною частиною всього педагогічного процесу і слугує засобом виявлення ступеня сприйняття (засвоєння) навчального матеріалу. Управління навчальним процесом можливе тільки на підставі даних поточного контролю. Завдання поточного контролю зводяться до того, щоб:

- виявити обсяг, глибину і якість сприйняття (засвоєння) матеріалу, що вивчається;
- визначити недоліки у знаннях і намітити шляхи їх усунення;
- виявити ступінь відповідальності студентів і ставлення їх до роботи, встановивши причини, які перешкоджають їх роботі;
- виявити рівень опанування навиків самостійної роботи і намітити шляхи і засоби їх розвитку;
- стимулювати інтерес студентів до предмету і їх активність у пізнанні.

Головне завдання поточного контролю – допомогти студентам організувати свою роботу, навчитись самостійно, відповідально і систематично вивчати усі навчальні предмети.

Рубіжний (тематичний, модульний, блоковий) контроль знань є показником якості вивчення окремих розділів, тем і пов'язаних з цим пізнавальних, методичних, психологічних і організаційних якостей студентів. Рубіжний контроль може проводитись усно й письмово, у вигляді контрольної роботи, індивідуально або у групі.

Підсумковий контроль студентів проводиться з метою оцінки їх знань і навиків з дисципліни. Основна мета - встановлення дійсного змісту знань студентів за обсягом, якістю і глибиною і вміннями застосовувати їх у практичній діяльності.

Основними формами контролю знань студентів є контроль на лекції, на практичних заняттях, у поза аудиторний час, на консультаціях і екзаменах.

Контроль на лекції ми проводимо як вибірково (усне опитування студентів) або з застосуванням тестів (за раніше викладеним матеріалом).

Поточний контроль на лекції покликаний привчити студентів до систематичної проробки пройденого матеріалу і підготовки до майбутньої лекції, встановити ступінь засвоєння теорії, виявити найбільш важкі для сприйняття студентів розділи з наступним роз'ясненням їх.

Контроль у поза аудиторний час.

1. Перевірка конспектів лекцій і рекомендованої літератури.
2. Перевірка і оцінка рефератів по частині лекційного курсу, який самостійно пророблюється.
3. Індивідуальна співбесіда зі студентом на консультаціях.

Консультації. Мета консультацій - допомогти студентам розібратись у складних питаннях, вирішити ті з них, у яких студенти самостійно розібратись не можуть. Одночасно консультації надають можливість проконтролювати знання

студентів, скласти правильне уявлення про перебіг і результати навчальної роботи.

Стандартизований контроль знань (тестовий).

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

8. **Розподіл балів, які отримують студенти.** Оцінювання знань студента відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл. 1 «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України» (наказ про уведення в дію від 27.12.2019 р. № 1371)

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна за результати складання	
	екзаменів	заліків
90-100	Відмінно	Зараховано
74-89	Добре	
60-73	Задовільно	
0-59	Незадовільно	Не зараховано

Для визначення рейтингу студента (слухача) із засвоєння дисципліни $R_{\text{дис}}$ (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу студента (слухача) з навчальної роботи $R_{\text{нр}}$ (до 70 балів): $R_{\text{дис}} = R_{\text{нр}} + R_{\text{ат}}$.

9. Методичне забезпечення

1. Силабус навчальної дисципліни «Управлінський консалтинг».
2. Методичні вказівки до проведення практичних занять.
3. Методичні вказівки до самостійної роботи студентів.
4. Перелік запитань для тестової перевірки знань(контрольної роботи)

10. Рекомендована література

- основна:

1. Кальна-Дубінюк Т. П. Управлінський консалтинг в сільському господарстві: монографія. Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2011. – 352 с.
2. Управлінський консалтинг: Навчальний посібник / М.Ф.Кропивко, Т.П.Кальна-Дубінюк, М.Ф.Безкровний та ін. М.: Агроконсалт, 2004. – 345 с.
3. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності . Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.

- допоміжна:

4. Макхэм К. Управленческий консалтинг. Пер. з. англ., М.: Дело и Сервис, 1999. – 288 с.

5. Курб М. Управленческое консультирование . 2 т. – М.: Интерэкспорт, 1992. – 235 с.
6. Організація інформаційно-консультаційного забезпечення АПК України / П. Т. Саблук, Б. К. Сирта, В. М. Скупий та ін. За ред. П. Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 440 с.
7. Саблук П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання. – Економіка АПК. – 2008.– №9. – С.8–12.
8. Ульяновченко О. В. Дослідження операцій в економіці: Підручник. Х.: Гриф, 2002. – 580 с.
9. Дудар Т. Г. Консалтинг в системі агро бізнесу . Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 80 с.
10. Rivera W. M., Zijp W. Contracting for Agricultural Extension / – CAB International 2002. – 189 p.

11. Методична

1. Кальна-Дубінюк Т. П., Самсонова В.В. Методичні вказівки для виконання лабораторних робіт з дисципліни «Основи управлінського консалтингу». К.: НУБіП, 2010. – 55 с.
2. Кальна-Дубінюк Т. П., Бесчастна М.В. Методичні рекомендації для виконання самостійної роботи з дисципліни «Основи управлінського консалтингу» для студентів факультету аграрного менеджменту. К.: НАУ, 2006. – 33 с.

12. Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Президента України. – Режим доступу: www.president.gov.ua.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
3. Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
4. Загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс. – Режим доступу: <http://zir.minrd.gov.ua/>.
5. Аграрний сектор України. – Режим доступу: www.agroua.net.
6. Міжнародна асоціація з консалтингу та освіти. – Режим доступу: www.aiaee.com
7. Європейська асоціація з консалтингу та освіти. – Режим доступу: www.esee.com