

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Кафедра адміністративного менеджменту та ЗЕД

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Декан факультету

_____ Остапчук А.Д.

“ _____ ” _____ 2020 р.

РОЗГЛЯНУТО І СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри адміністративного
менеджменту та ЗЕД

Протокол №14 від “ 17 ” червня 2020 р.

Завідувач кафедри

_____ (Мостенська Т.Л.)

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

„Управлінське консультування”

Галузь знань _____ 07 Управління та адміністрування
(шифр і назва напрямку підготовки)

Спеціальність _____ 073 Менеджмент
(шифр і назва спеціальності)

Освітня програма _____ Адміністративний менеджмент

Факультет аграрного менеджменту

Розробник _____ к.е.н., доц. Костюк О.Д.
(посада, науковий ступінь, вчене звання)

Київ – 2020 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень		
Освітній ступінь	<u>Магістр</u>	
Галузь знань	07 Управління та адміністрування	
Спеціальність	073 Менеджмент	
Освітня програма	Адміністративний менеджмент	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Вибіркова	
Загальна кількість годин	150	
Кількість кредитів ECTS	5	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) <small>(якщо є в робочому навчальному плані)</small>	_____ (назва)	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки	1	_____
Семестр	2	_____
Лекційні заняття	10 год.	6 год.
Практичні, семінарські заняття	30 год.	8 год.
Лабораторні заняття	_____ год.	- год.
Самостійна робота	_____ 110 год.	136 год.
Індивідуальні завдання	_____ год.	_____ год.
Кількість тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних самостійної роботи студента –	3 год. _____ 6 год.	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета дисципліни - є вивчення студентами основних принципів і положень консультування з управління та організаційного розвитку, оволодіння методами діагностики проблем організації і способами залучення людей до процесів змін.

Завдання дисципліни – формування у студентів знань про дану науку з метою забезпечення бази для поглибленого вивчення специфіки клієнтської організації, її стратегічного розвитку в ринкових умовах.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати:

- зміст і професійні ознаки консультування;
- історію інституту консультування;

- напрями і сучасні тенденції розвитку світового управлінського консалтингу;
- особливості становлення в Україні міжнародного консультування, особливості консультування підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність;
- основні етапи консультаційного процесу та їх зміст;
- принципи та технології управлінського консультування;
- методи та моделі управлінського консультування;
- системи управління консультаційною організацією;
- форми, методи, показники планування діяльності консультативної організації;

вміти:

- визначати можливість і доцільність управлінського консультування для вирішення проблем виробничо-господарської діяльності;
- встановлювати предмет, цілі та концепцію управлінського консультування, його учасників і виконавців;
- розробляти плани та кошториси управлінського консультування;
- здійснювати практичну реалізацію процесів і функцій управлінського консультування;
- розробляти системи управління консалтинговими організаціями

Набуття компетентностей:

загальні компетенції (ЗК):

ЗК№2 - Здатність до пошуку, оброблення інформації з різних джерел.

ЗК№6 - Здатність проводити дослідження, оцінювати і забезпечувати якість виконуваних робіт, приймати обґрунтовані рішення та генерувати нові ідеї.

ЗК№9 - Здатність спілкуватися з нефахівцями своєї галузі (з експертами з інших галузей)

фахові (спеціальні) компетентності (ФК):

ФК№2 - Вміння обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, у тому числі у відповідності до міжнародних стандартів.

ФК№4 - Здатність за допомогою простих методів планування оцінити можливості пристосування підприємств до умов зовнішнього середовища.

3. Програма та 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	ін д	с.р.	л		п	лаб	ін д	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1. Управлінське консультування як метод удосконалення практики управління												
Тема 1. Виникнення та тенденції розвитку інституту консультування	3	1	2	-	-	-	14	2				12
Тема 2. Організація управлінського консультування. Методи консалтингової діяльності	5	1	4	-	-		12		-			12
Тема 3. Кадрова політика консалтингових організацій	31	1	4	-	-	26	14		2			12
Тема 4. Маркетинг	32	2	4	-	-	26	12		-			12

консалтингової діяльності												
Разом за змістовим модулем 1	71	5	14			52	66	2	4			60
Змістовий модуль 2. Технології управлінського консультування												
Тема 5. Підготовка до консультування	35	1	4	-	-	30	20	2	-			18
Тема 6. Консультаційні пропозиції та угоди. Аналіз організації.	6	2	4	-	-	-	20	-	2			18
Тема 7. Розробка і презентація консультаційних пропозицій. Впровадження змін. Завершення консультування. Оцінка ефективності та результативності консультування	38	2	8	-	-	28	44	2	2			40
Разом за змістовим модулем 2	79	5	16			58	84	4	4			76
Усього годин	150	10	30			110	150	6	8			136

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Перспективи розвитку консультаційних послуг в світі та Україні.	-
2	Типологія стилів керівництва	2
3	Особливості ділового спілкування	4
4	Складання характеристики працівника	4
5	Розрахунок вартості та реклама консультаційних послуг	4
6	Виявлення інноваційного потенціалу клієнтської організації	4
7	Методика проведення організаційно-економічної діагностики підприємства	4
8	Психотехнологія ефективної презентації	4
	разом	30

5. Контрольні питання, тести для визначення рівня засвоєння знань студентами

Модуль I.

1. Предмет, основні цілі, завдання і зміст дисципліни, її місце, роль і значення для даної спеціальності.
2. Поняття консультаційної діяльності та консультаційної послуги. Види консультаційних послуг.
3. Характерні риси управлінського консультування та основні етапи його розвитку.
4. Поняття консультанта та клієнта. Критерії професійності консультанта.
5. Внутрішні та зовнішні консультанти. Професійна етика в консультаційній діяльності.
6. Аналіз проблем клієнтської організації. Основні причини звернення клієнтської організації до консультантів. Обґрунтування рішення про запрошення консультантів.
7. Поняття процесу управлінського консультування.
8. Організація процесів управлінського консультування та їх характеристика.
9. Стадії і етапи управлінського консультування.
10. Метод SWOT- аналізу.

11. Методи активізації творчого мислення.
 12. Методи тестування, тренінгу та проведення ділових ігор.
 13. Метод нейролінгвістичного програмування.
 14. Метод номінальних груп.
 15. Метод організаційної самодіагностики.
 16. Створення консультативної організації. Економіка та стратегія консультативної організації.
 17. Типи організаційних структур консультативних організацій. Правове забезпечення діяльності консультативної організації. Підбір, навчання та оплата праці персоналу консультативної організації.
 18. Аудит, моніторинг та контроль за діяльністю консультативної організації
- Модуль II.
19. Види консультативних організацій. Внутрішні та зовнішні консультативні організації. Асоціації консультантів.
 20. Сертифікація та ліцензування консультативної діяльності.
 21. Алгоритм пошуку консультативної організації. Технічне завдання консультанту. Аналіз пропозицій консультантів.
 22. Форми, структура та зміст договорів на консультативні послуги.
 23. Принципи організації консультант-клієнтських відносин.
 24. Характеристика експертного, діагностичного, навчального та інтегративного консультування, організація виконання консультативних робіт.
 25. Зміст кінцевого консультативного звіту.
 26. Організаційна патологія. Організаційна діагностика.
 27. Структуризація проблемного поля.
 28. Методи групової роботи. Міжгрупова робота в пошуках вирішення проблеми
 29. Системний підхід до рішення управлінських проблем.
 30. Збір і аналіз даних на об'єкті консультування.
 31. Методи розробки пропозицій, оцінки якості консультативних послуг.
 32. Оцінка результатів консультування.
 33. Характеристика українських консультативних організацій. Попит та пропозиція на українському ринку консультативних послуг.
 34. Структура консультативних послуг яка склалася на українському ринку.
 35. Переваги та недоліки використання іноземних консультантів в Україні.

Тестування: <https://elearn.nubip.edu.ua/mod/quiz/view.php?id=235322>

6. Методи навчання: лекції, практичні і семінарські заняття, кейси, ділові ігри, самостійна робота

7. Форми контролю: усне опитування, тестове завдання

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

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна за результатами 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. Костюк О.Д., Передерій Н.О. Методичні рекомендації щодо забезпечення самостійної роботи з дисципліни „Управлінське консультування” для студентів спеціальності 8.18010018 – „Адміністративний менеджмент”: Навчальне видання.- К.: «ЦП «Компринт». – 2011. – 17 с.
2. Костюк О.Д., Передерій Н.О. Методичні рекомендації до вивчення навчальної дисципліни „Управлінське консультування” для студентів спеціальності 8.18010018 – „Адміністративний менеджмент”: Навчальне видання.- К.: «ЦП «Компринт». – 2011. – 17 с.

10. Рекомендована література

Базова:

1. Блинов А. О. Управленческое консультирование : учебник / А. О. Блинов, В. Л. Дресвянников. – Москва : Дашков и Ко, 2014. – 212 с.
2. Верба В.А. Професійний статус управлінського консультування: аргументи за і проти / В.А. Верба // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. КНЕУ. 2010. № 24, т. 1. С. 13–22.
3. Галич О. А., Сосновська О. О. Сільськогосподарське дорадництво. К. : Центр учбової літ-ри, 2007. - 368 с.
4. Кальна-Дубінюк Т. П. Управлінський консалтинг. К. : ПП Лисенко М.М., 2011.-360 с.
5. Захарченко Н. В. Організаційне проектування та впровадження управлінських інновацій / Н.В. Захарченко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 7. – Ч. 1. – С. 134-139.
6. Кузнецов Е. А. Професіоналізація управлінської діяльності : система, механізм та інноваційна динаміка : моногр. / Е. А. Кузнецов. – Одеса : Наука і техніка, 2015. – 368 с
7. Хміль Ф. І. Основи управлінського консультування . К. : Академвидав, 2013. - 238 с.

Допоміжна:

8. Березной А. Мировая индустрия управленческого консалтинга на пороге XXI века // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. - №9. – с.3-17
9. Блинов А.О., Бутырин Г.Н., Добронькова Е.В. Управленческий консалтинг корпоративных организаций: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 192 с.
10. Бондаренко И. Что делают в Украине консалтинговые фирмы? // Рынок капитала. — 1999. — № 6.
11. Верба В. А. Управленческое консультирование. Запросы украинского и иностранного топ-менеджмента // Компаньон. — 1999. — № 12. – с. 24-35
12. Дугина О. Диагностика потребности в обучении как элемент управленческого консультирования // Управление персоналом. – 2011. - №2. – с. 59-63
13. Консультирование в управлении человеческими ресурсами : учеб. пособие / Под ред. Н. И. Шаталовой. – Москва : ИНФРА-М, 2012. – 221 с.
14. Кросман Ф.М. Как заработать на консалтинге. СПб.: Издательство «Питер», 2010, 240с.

11. Інформаційні ресурси

1. www.rada.gov.ua
2. www.ukrstat.gov.ua

3. www.fao.org

4. www.bank.gov.ua