## Черкаський державний технологічний університет

Факультет економіки та управління

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **«ЗАТВЕРДЖУЮ»**Голова вченої радифакультету економіки та управління \_\_\_\_\_\_\_\_\_ / Демиденко В.В.Протокол № \_8\_ «\_1\_» \_червня\_\_\_\_ 2020р.  |  |

# СИЛАБУС

# навчальної дисципліни вільного вибору

здобувачів вищої освіти

магістерськогоосвітнього рівня

# (цикл професійної підготовки)

# «УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ»

.

2020 - 2021 навчальний рік

Розробник силабусу:

Фінагіна О.В. д.е.н., професор кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування

*(ПІБ, наук.ст., вчене зв., посада НПП кафедри, що розробив силабус)*

Силабус затверджений на засіданні кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування

Протокол № \_9\_\_ від “\_\_27\_\_”\_\_\_квітня\_\_\_\_\_2020 року

Обговорено та рекомендовано до затвердження методичною комісією факультету економіки та управління\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_1\_» \_червня\_\_\_\_\_ 2020\_\_\_ р., протокол №\_7\_

Голова методичної комісії факультету економіки та управління

\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Руденко О.А./

 *підпис ПІБ*

**1. Інформація про викладача**

|  |  |
| --- | --- |
| Прізвище, ім’я, по батькові | Фінагіна Олеся Валентинівна |
| Науковийступінь | Доктор економічних наук |
| Науковезвання | Професорка федри менеджменту та бізнес-адміністрування |
| Посада | Завідувачка федри менеджменту та бізнес-адміністрування |
| Місцероботи | Кафедра менеджменту та бізнес-адміністрування |
| Адреса кафедри | 18006, м. Черкаси, бульв. Шевченка, 460, к. 907 |
| Контактний телефон | 0960430928 |
| Профайлвикладача | <https://chdtu.edu.ua/feu/km/staff/item/4563-finahina-olesia-valentynivna> |
| e-mail: | finaginaov@gmail.com |
| Профайлдисципліни |  |
| Розкладконсультацій | Понеділок 10:00 – 11:20 |

# 2. Опис навчальної дисципліни

|  |  |
| --- | --- |
| Загальні характеристики | Навчальне навантаження з дисципліни |
| денна форма навчання | заочна форма навчання |
| Вибіркова циклу загальної підготовки | Курс підготовки: |
| 1 | 1 |
| Загальна кількість кредитів ЄКТС | 4 | Семестр підготовки: |
| Загальна кількість годин | 120 | 2 | 2 |
| Кількість аудиторних годин | 48/12 | Лекції |
| 32год | 8год |
| Кількість годин самостійної роботи | 72/108 | Практичні, семінарські |
| 16год | 4год |
| Мова навчання – українська | Лабораторні |
| - | - |
| Самостійна робота |
| 72год | 108год |
| Форма підсумкового контролю |
| залік | залік |

**3 Мета і завдання навчальної дисципліни**

|  |  |
| --- | --- |
| **Мета викладання дисципліни** | полягає у формуванні знань і навичок в галузі надання консалтингових послуг, набуття майбутніми менеджерами умінь консультування з управління та організаційного розвитку |
| **Завдання вивчення дисципліни** | * одержання студентами знань з теоретичних та методичних основ управлінського консультування;
* вивчення основ організації консалтингових послуг;
* формування загального уявлення про управлінське консультування як елемента інфраструктури професійної підтримки бізнесу;
* розкриття змісту консалтингової діяльності та необхідність цієї діяльності для планування й організації успішного бізнесу;
* усвідомлення технології надання консалтингових послуг;
* набуття навичок підготовки і проведення консалтингової діяльності.
* здійснення діагностики організацій;
* оволодіння методами оцінювання результативності консультування;
* знання умов контракту на консультування та формування угод
 |

**4РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ**

|  |  |
| --- | --- |
| №з/п | Результатинавчання |
| 1 | Вмінняаналізувати пропозиції консультантів (консультаційної фірми); |
| 2 | Вмінняскладати технічне завдання консультанту; |
| 3 | Вміннязнаходити оптимальні рішення сформульованих проблем в заздалегідь встановлені терміни;  |
| 4 | Вмінняоцінювати запропоновані консультантами рекомендації та результати рішення проблем; |

**5 Програма навчальної дисципліни**

|  |
| --- |
| **Змістовний модуль №1****Консалтинг в системі професійної підтримки бізнесу** |
| **Тема 1 Теоретико-практичні засади консультаційної діяльності** |
| *Сутність консалтингу, основні принципи й завдання. Місце управлінського консультування в управлінській інфраструктурі. Різні підходи до визначення консультування. Менеджмент-консалтинг. Предмет, мета та задачі дисципліни.* *Історія виникнення консалтингу. Перші консалтингові фірми. Етапи розвитку. Розвиток консалтингової діяльності в Східній Європі. Світові лідери консалтингу.* *Класифікація консалтингових послуг. Попредметна класифікація консалтингових послуг. Консультування з загального управління, адміністративного управління, фінансового управління, управління кадрами, маркетингу, організації виробництва, інформаційних технологій. Спеціалізовані консалтингові послуги.* *Класифікація послуг щодо методу консультування. Сутність експертного консультування. Процесне консультування. Навчальне консультування. Метод Т-груп та його послідовність. Т-образний профіль консультанта. Інтегративне консультування* |
| **Тема 2 Науково-пракичні засади розвитку ринку консалтингових послуг: генезис та особливості пріоритетів розвитку** |
| *Особливості ринку консультаційних послуг. Аналіз світового ринку консалтингових послуг. Структура консалтингових фірм та їх річний дохід. Аналіз структури консультаційних послуг. Структура попиту на консалтингові послуги. Рівень задоволення клієнтів консультаційними послугами.**Аналіз ринку консалтингу в Україні. Етапи розвитку консалтингового ринку в Україні. Пріоритету попиту на консалтинг в Україні. Тенденції зростання консалтингових послуг за галузями економіки, предметними сферами. Оцінка консалтингових фірм за типом, географічним положенням, розміром, рівнем доходів. Рейтинг консалтингових фірм. Оцінка кваліфікаційного рівня консультантів.* *Проблеми розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. Протиріччя між консультантом та клієнтом. Протиріччя між розвитком консалтингу в галузевому та регіональному аспектах. Масовий притік західних експертів з високим рівнем оплати. Напрямки удосконалення управлінського консультування в Україні. Професійні асоціації в області консалтингу.* *Міжнародні організації по консультуванню. Програми сприяння розвитку України з боку міждержавних організацій, урядів та місцевих органів влади окремих держав, недержавних організацій. Міжнародні професійні об’єднання консалтингових фірм.**Українські професійні асоціації в області консалтингу, їх мета та завдання. Асоціація менеджментів-консультантів (УАМК), Мета та задачі ії діяльності. Категорії членства в асоціації. Вимоги до членів УАМК. Склад членів УАМК.* |
| **Тема 3. Управлінські технології здійснення консалтингового процесу** |
| *Послідовність консультаційного процесу. Причини звернення до консультантів.* *Технічне завдання на консультування та його склад Технічна та фінансова пропозиція клієнту. Критерії відбору консалтингової фірми. Підписання контракту.* *Збір даних в залежності від загальної проблеми клієнта: корекції, удосконалення, творчого розвитку. Коло питань діагностики та методи. Систематизоване визначення проблеми. Визначення кола припустимих рішень. Відбір рішень, які пропонуються. Представлення пропозицій клієнту.* *Розробка програми впровадження рішень. Контроль за впровадженням рішень. Оцінка результатів проекту.Структура звіту консультанта. Презентація звіту. Оцінка результаті роботи клієнта. Самоаналіз діяльності консультанта.* |
| **Змістовний модуль №2****Управлінські засади організації консалтингового бізнесу** |
| **Тема 4 Організація консалтингового бізнесу** |
| *Форми організації консультаційної діяльності. Зовнішні та внутрішні консультант, їх переваги та недоліки. Види зовнішніх консультантів.* *Види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу. Структури управління консалтингових фірм. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності.**Ціноутворення на консалтингові послуги. Фактори впливу на ціну консалтингової послуги. Почасова форма оплати консалтингових послуг. Фіксована (недиференційована) форма. Процент від вартості об’єкту консультування або результату. Комбінована оплата.* *Договори на консалтингові послуги. Абонементний договір. Договір на діагностику. Договір на впровадження. Договір на виконання проекту. Договір на розвиток організації. Договір на разову консультацію. Ключові моменти договорів на консалтингові послуги.**Маркетинг консалтингових послуг.Специфіка маркетингу консалтингових послуг. Фактори формування пропозиції консалтингових послуг. Співвідношення попиту та пропозиції в сфері консалтингу. Прості та офіціальні консалтингові пропозиції. Методи залучення клієнтів у консалтинг.* |
| **Тема 5 Взаємовідносини «консультант – клієнт». Професійність та культура в управлінському консультуванні** |
| *Особливості встановлення і підтримки взаємостосунків клієнта і консультанта. «Система клієнта». Золоте правило консультанта. Десять заповідей клієнта. Поведінкові ролі консультанта. Консультант по ресурсам та консультант по процесу. Роліконсультантів в залежностівідпрофілю.**Етика й особистісніякості консультанта. Об’єктивність та чесність консультанта. Лояльність та конфіденційність. Особистісніякості консультанта.**Методи впливу на «систему клієнта». Професіоналізм і культура в управлінському консультуванні. Рівні культури та специфічні культурні цінності в організації. Цінності і переконання, що стосуються змін, критерії професійності консультанта.Основні характеристики професійного підходу консультанта.* |
| **Тема 6 Теоретико-методологічні основи аудиторської діяльності як виду консультаційної послуги** |
| *Сутність аудиторської діяльності, його мета та основні завдання. Етапи становлення аудиту в Україні. Сертифікація аудиторів, їх права та обов’язки.**Загальні принципи аудиторської перевірки, професійна етика та методологічні принципи. Складові професійної незалежності. Поняття аудиторських доказів та їх види.**Аудит-консалтинг, причини звернень. Види аудиторського консалтингу: комплексні та тематичні перевірки; податковий аудит; інвестиційний аудит; комплексне обслуговування; розслідування шахрайства і консультації з урегулювання конфліктів, маркетинговий аудит.**Аудиторські висновки, їх види. Суттєві елементи та структура аудиторського висновку. Тенденції розвитку складу аудиторських послуг в Україні* |
| **Тема 7.Методи аналізу й вирішення проблем клієнтів у консалтингу** |
| *Реінжиніринг бізнес-процесів. Сутність реінжинірингу. Сфера застосування. Процес реінжинірингу. Вплив інформаційних технологій на бізнес-процеси.**Бенчмаркинг. Сутність поняття «бенчмаркинг». Особливості використання в різних країнах. Методи порівняння.* *Аутсорсинг. Сутність аутсорсингу. ІТ-аутсорсинг та аутсорсинг бізнес- процесів. Переваги та недоліки аутсорсингу. Причини використання аутсорсингу.* *Коучинг. Мета, цілі та завдання. Види та форми прояву коучингу. Переваги коучингу. Ефективність застосування коучингу в клієнтській організації.* |
| **Тема 8. Управлінське консультування і зміни в організації клієнта** |
| *Основи теорії організаційних змін. Зміни в навколишньому середовищі. Організаційні зміни. Зміни в моделях. Основні типи змін в організаціях.**Аналіз моделей управління процесом змін. Модель змін Льовіна. Етапи управління змінами по Л.Грейнеру. Послідовні етапи процесу змін.**Процедура діагностики готовності підприємства до організаційних змін. Позиційний аналіз. Чинники, що визначають готовність підприємства до організаційних змін. Оцінка необхідності змін.**З'ясування джерел опору і способів їх усунення на підприємстві. Характеристика загальних стилів керівництва. Умови успішності здійснення змін. Практичні рекомендації по плануванню і здійсненню змін* |

**6тематичний план навчальної дисципліни**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № теми | Назвамодулів і тем | Формиорганізаціїнавчання, кількість годин | Література, інформаційніресурси |
| Деннаформа | ЗаочнаФорма |
| Лекції | Практичні, лабораторніроботи | Самостійна робота | Лекції | Практичні, лабораторніроботи | Самостійна робота |
| Змістовний модуль №1 **Консалтинг в системі професійної підтримки бізнесу** |
| 1 | Тема 1.Теоретико-практичні засади консультаційної діяльності | 4 | 2 | 9 | 1 | 0,5 | 13,5 | 1-5; 8; 10-12 |
| 2 | Тема 2.Науково-пракичні засади розвитку ринку консалтингових послуг: генезис та особливості пріоритетів розвитку | 4 | 2 | 9 | 1 | 0,5 | 13,5 | 3-7; 15 |
| 3 | Тема 3. Управлінські технології здійснення консалтингового процесу | 4 | 2 | 9 | 1 | 0,5 | 13,5 | 1-4; 13-15 |
| Змістовний модуль №2 **Управлінські засади організації консалтингового бізнесу** |
| 4 | Тема 4. Організація консалтингового бізнесу | 4 | 2 | 9 | 1 | 0,5 | 13,5 | 2-4; 6; 9-13 |
| 5 | Тема 5.Взаємовідносини «консультант – клієнт». Професійність та культура в управлінськомуконсультуванні | 4 | 2 | 9 | 1 | 0,5 | 13,5 | 3-5; 10; 11-13 |
| 6 | Тема 6.Теоретико-методологічні основи аудиторської діяльності як виду консультаційної послуги | 4 | 2 | 9 | 1 | 0,5 | 13,5 | 2; 6-10; 15 |
| 7 | Тема 7. Методи аналізу й вирішення проблем клієнтів у консалтингу | 4 | 2 | 9 | 1 | 0,5 | 13,5 | 3-6; 7-12; 14 |
| 8 | Тема 8. Управлінське консультування і зміни в організації клієнта | 4 | 2 | 9 | 1 | 0,5 | 13,5 | 2; 5; 9-14 |
|  | **Разом** | 32 | 16 | 72 | 8 | 4 | 108 |  |

**7практичні / семінарські заняття, лабораторні роботи**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №з/п | Тема заняття / Назва лабораторної роботи  | Кількість годин |
| Денна | Заочна |
| 1 | **Тема 1.**Теоретико-практичні засади консультаційної діяльності | 2 |  |
| 2 | **Тема 2.**Науково-пракичні засади розвитку ринку консалтингових послуг: генезис та особливості пріоритетів розвитку | 2 |  |
| 3 | **Тема3.**Управлінські технології здійснення консалтингового процесу | 2 |  |
| 4 | **Тема 4.**Організація консалтингового бізнесу | 2 |  |
| 5 | **Тема 5.**Взаємовідносини «консультант – клієнт». Професійність та культура в управлінськомуконсультуванні | 2 |  |
| 6 | **Тема 6.**Теоретико-методологічні основи аудиторської діяльності як виду консультаційної послуги | 2 |  |
| 7 | **Тема 7.** Методи аналізу й вирішення проблем клієнтів у консалтингу | 2 |  |
| 8 | **Тема 8.** Управлінське консультування і зміни в організації клієнта | 2 |  |

***Методичне забезпечення***

1. Методичні рекомендації до практичних робіт навчально-методичний посібник з дисципліни «Управлінське консультування» для здобувачів освітнього ступеня «магістр» зі спеціальності 073 «Менеджмент» усіх форм навчання/ уклад.: д.е.н. професор Фінагіна О.В., к.е.н., Білан О.В., - Черкаси: ЧДТУ, 2018 – 195с.

**8 Самостійна робота**

**8.1 Рекомендації до самостійної роботи здобувачів вищої освіти денної форми навчання.**

Самостійна робота студентів є важливою формою вивчення теоретичногота практичного матеріалу дисципліни у вільний від аудиторних навчальнихзанять час. У процесі самостійної роботи студенти повторюють й закріплюютьлекційний матеріал, а також опановують окремі програмні питання, щопередбачені для самостійного опрацювання. Вивчення теоретичного матеріалувключає опрацювання навчальної, навчально-методичної та іншої літератури,законодавчих та нормативних документів, програмних питань та питань, щовиносяться на лекційні та практичні заняття.

Самостійна робота студентів над дисципліною включає: опрацюваннятеоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу; виконання домашніхзавдань; вирішення практичних задач; здійснення самоконтролю власних знаньза допомогою складання навчальних тестів; виконання завдань дослідницькогохарактеру; підготовку до практичних занять; підготовку до контрольних робіт таінших форм поточного контролю; вирішення і письмове оформлення задач,діаграм, інших робіт графічного характеру; виконання індивідуальних завданьтощо.

Самостійна робота з підготовки до практичних занять здійснюється завідповідним планом, що містить до кожної теми перелік програмних питань, яківиносяться на обговорення на практичне заняття. Спираючись на прослуханийлекційний матеріал, опрацювавши основну і додаткову літературу,ознайомившись із законодавчими і нормативними документами, студентиготують тези своїх виступів, а також, за власним бажанням, можуть обиратитему доповіді, погодивши її з викладачем, для презентації її на занятті. Данадоповідь повинна містити, крім висвітлення самої сутності виявленоїстудентами проблеми, обґрунтування її актуальності та власні пропозиції щодоїї вирішення. Обов’язково доповідь повинна стосуватися теми практичногозаняття, проте вона може охоплювати більш широке коло питань, ніжпередбачаються навчальною програмою дисципліни.

Для проведення самостійної роботи студенти мають користуватися:конспектом лекцій; рекомендованою основною і додатковою літературою,законодавчими і нормативними документами; планами практичних занять.

Час, що відводиться на самостійну роботу студентів в розрізі окремихтем, наведено в тематичному плані вивчення дисципліни.

З метою допомоги студенту в самостійному опрацюванні матеріалівдисципліни викладачем проводиться індивідуально-консультативна робота.

Крім опрацювання обов’язкових завдань курсу студент за бажанням можевиконати вибіркове завдання з дисципліни: підготовка наукової статті абовиступ на студентській науковій конференції; написання реферату, есе,критичного огляду на статті зарубіжних і вітчизняних авторів з актуальнихпитань дисципліни; виконання розрахункових, графічних робіт; підготовкапрезентації за заданою тематикою; виконання завдань в рамках дослідницькихпроектів кафедри.

Для критичного огляду можуть бути вибрані статті зарубіжних івітчизняних авторів з актуальних питань дисципліни, які опубліковані заостанні два роки в періодичних виданнях. Критичний огляд виконується на базі5 наукових публікацій.

***Методичне забезпечення***

1. Методичні рекомендації до самостійної роботинавчально-методичний посібник з дисципліни «Управлінське консультування» для здобувачів освітнього ступеня «магістр» зі спеціальності 073 «Менеджмент» усіх форм навчання/ уклад.: д.е.н. професор Фінагіна О.В., к.е.н., Білан О.В., - Черкаси: ЧДТУ, 2018 – 195с.

**8.2 Рекомендації до самостійної роботи здобувачів вищої освіти заочної форми навчання.**

Студенти заочної форми навчання виконують індивідуальне завдання з дисципліни у вигляді контрольної роботи в міжсесійний період. Перевірка та захист індивідуального завдання здійснюється під час сесії. Завдання на виконання індивідуальної роботи щорічно оновлюються і розміщуються системі підтримки дистанційного навчання ЧДТУ і будуть доведені до відома студентів при проведенні оглядових лекцій. Кожному студенту пропонується індивідуальний варіант виконання завдання.

***Методичне забезпечення***

1. Методичні рекомендації до виконання контрольної роботинавчально-методичний посібник з дисципліни «Управлінське консультування» для здобувачів освітнього ступеня «магістр» зі спеціальності 073 «Менеджмент» усіх форм навчання/ уклад.: д.е.н. професор Фінагіна О.В., к.е.н., Білан О.В., - Черкаси: ЧДТУ, 2018 – 195с.

**9 система оцінювання навчальних досягнень**

**9.1 Методи контролю**

Знання студентів з дисципліни визначаються шляхом поточного іПідсумкового (сесійного) контролю.

Поточний контроль передбачає проведення контролю засвоєння темКурсу у формі спостереження за навчальною діяльністю студентів, усногоОпитування, письмового контролю, тестового контролю.

Результатом вивченняданого курсу є залік, який передбачає оцінкуЗнань студента в усній формі по питаннях, складених на основі програми курсу.

Повна відповідь на залікові питання, яка оцінюється на 40 балів, маєВідповідати таким вимогам:

- розгорнута, вичерпна відповідь на питання; досконале володінняНеобхідними для розкриття змісту питання категоріями та законами;- правильне розкриття змісту категорій та законів, механізму їхВзаємозв’язку і взаємодії;

- здатність здійснювати порівняльний аналіз різних теорій, концепцій,підходів та самостійно робити логічні висновки й узагальнення,- знання методичних підходів щодо проведення аналізу.

- демонстрація здатності висловлювання та аргументування власногоСтавлення до альтернативних поглядів на дане питання;

- знання необхідних законів і нормативних матеріалів України,Міжнародних та міждержавних угод, обов’язкове посилання на них під часРозкриття питань, які того потребують;

Підсумкова оцінка за вивчення дисципліни визначається при успішномуСкладанні заліку та (або) достатньої кількості накопичених протягом семеструбалів.

**9.2 Питання до заліку**

1. Теорія та практика консультаційної діяльності
2. Цілі, задачі і функції управлінського консультування
3. Історія виникнення консалтингу
4. Класифікація консалтингових послуг
5. Класифікація послуг щодо методу консультування
6. Особливості ринку консультаційних послуг
7. Аналіз світового ринку консалтингових послуг
8. Етапи розвитку консалтингового ринку в Україні
9. Методологічні особливості формування ринку консалтингу в Україні
10. Проблеми, тенденції та пріоритети розвитку ринку консалтингових послуг в Україні
11. Міжнародні організації по консультуванню
12. Українські професійні асоціації в області консалтингу
13. Основні етапи процесу консультування
14. Розкриття психологічних механізмів і методів роботи консультанта на кожному етапі
15. Документаційно-інформаційне забезпечення процесу управлінського консультування
16. Зовнішні ті внутрішні консультанти, їх переваги та недоліки
17. Види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу
18. Структури управління консалтингових фірм
19. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності
20. Ціноутворення на консалтингові послуги
21. Договори на консалтингові послуги
22. Маркетинг консалтингових послуг
23. Особливості встановлення і підтримки взаємостосунків клієнта і консультанта
24. «Система клієнта»
25. Поведінкові ролі консультанта
26. Етика й особистісні якості консультанта
27. Методи впливу на «систему клієнта»
28. Професіоналізм і культура в управлінському консультуванні
29. Сутність аудиторської діяльності, його мета та основні завдання
30. Загальні принципи аудиторської перевірки
31. Професійна етика та методологічні принципи
32. Поняття аудиторських доказів
33. Аудит-консалтинг, його основні види
34. Аудиторські висновки
35. Тенденції розвитку складу аудиторських полуг в Україні
36. Реінжиніринг бізнес-процесів
37. Бечмаркинг
38. Аутсорцинг
39. Коучинг
40. Каунселінг
41. Основи теорії організаційних змін
42. Модель змін Льовіна
43. Етапи управління змінами по Л.Грейнеру.
44. Процедура діагностики готовності підприємства до організаційних змін
45. З'ясування джерел опору і способів їх усунення на підприємстві
46. Практичні рекомендації по плануванню і здійсненню змін
47. Корпоративний консалтинг
48. Юридичний консалтинг
49. Інвестиційний консалтинг
50. Оціночний консалтинг

**9.3 Критерії оцінювання**

*Денна форма*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Модуль | Критерії оцінювання знань | Кількість балів *максимум* |
| Змістовий модуль № 1 |
| Практична робота №1  | 5 |
| Практична робота №2 | 5 |
| Практична робота №3 | 5 |
| Модульнаконтрольна робота №1  | 10 |
| *Всього за змістовим модулем №1* | 25 |
| Змістовий модуль № 2 |
| Практична робота №4 | 5 |
| Практична робота №5 | 5 |
| Практична робота №6 | 5 |
| Практична робота №7 | 5 |
| Практична робота №8 | 5 |
| Модульнаконтрольна робота №2 | 10 |
| *Всього за змістовим модулем №2* | 35 |
| Залік | 40 |
| Разом | 100 |

*Заочна форма*

|  |  |
| --- | --- |
| Вид навчальної роботи | Кількість балів*Максимум* |
| *Контрольна робота з дисципліни* *(відповідно отриманого завдання)* | 60 |
| Залік | 40 |
| Разом | 100 |

Перевірка та оцінювання знань студентів проводиться у формі заліку. За кожнимз модулівдисципліни студент маєздатимодульнуконтрольну роботу, яка маєтестову форму. При розробцітестовихпитаньбралися до уваги як теоретичніосновніпитання, щ булирозглянутими на відповіднихлекційнихзаняттях, так і питання, щобули за означеними темами винесені на самостійневивчення.

Результатизнань студента оцінюються за національною шкалою та одночасновиставляєтьсякількістьбалів за 100 бальною системою і оцінка у системі ECTS(Європейська кредитно-трансфертна система).

Національна шкала складається з таких оцінок: «Зараховано», «Не зараховано».

Оцінка «Зараховано» (А) ставиться у випадках, коли студент маєсистематичні таглибокізнаннянавчальногоматеріалу, вміє без помилоквиконуватипрактичнізавдання, передбаченіпрограмою курсу, засвоївосновну та ознайомивсяіздодатковоюлітературою, викладаєматеріал у логічнійпослідовності, робитьузагальнення і висновки, наводить практичніприклади у контекстітематичноготеоретичного матеріалу.

Оцінка «Зараховано» (В або С) ставиться, якщо студент повністю засвоїв

навчальнийматеріал, знаєосновнулітературу, вмієвиконуватипрактичнізавдання, викладаєматеріал у логічнійпослідовності, робитьпевніузагальнення і висновки, алене наводить практичнихприкладів у контекстітематичного теоретичного матеріалуабодопускаєнезначніпомилки у формулюваннітермінів, категорій, невеликіарифметичніпомилки у розрахунках при розв’язанні практичних завдань.

Оцінка «Зараховано» (D або Е) ставиться увипадках, коли студент засвоївматеріал не у повномуобсязі, даєнеповнувідповідь на поставленетеоретичнепитання, допустив грубихпомилок у розрахунках при розв’язанні практичногозавдання.

Оцінка «Не зараховано» ставиться студенту, який не засвоїв навчальний

матеріал, даєнеправильнівідповіді на поставленітеоретичнізапитання, не вміє, абонеправильно виконуєрозрахунки при розв’язанніпрактичних завдань.

Оцінка за шкалою ECTS забезпечуєпрозорістьоцінюваннязнань та розширюєможливостівибору для студентів. Критеріїоцінюваннязнаньстудентіввизначаютьсяза 100-бальною шкалою та відповідність до національної шкали.

Середньозважений бал за таблицею відповідності трансформується в оцінкинаціональної шкали та шкали ЕСТS (А, В, С, D, Е, FX, F).

**10 Рекомендована література**

**Основна**

# Аналіз ринку консалтингових послуг за кордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lider-class.com.ua/analiz-rynku-222 konsaltyngovyx-poslug-za-kordonom/4.php

1. Безкровний М.Ф., Кропивко М.Ф., Палеха Ю.І., Іщенко Т.Д. Основи управлінського консалтингу: підручник./Безкровний М.Ф., Калетнік Г.М., Іщенко Т.Д. — К.: Ліра-К, 2014. —336 с.

# Бутко М. П., Повна С. В. Консалтингове забезпечення процесів інноваційно-інвестиційного розвитку . - Ніжин : ТОВ "Видавництво Аспект-Поліграф", 2010. - 252 с.

# Верба В. Ринок консультаційних послуг [Електронний ресурс] / В. Верба, Т. Решетняк // Management.сom.ua - Інтернет-портал для управлінців. - Режим доступу : http:// [www.management.com.ua/consulting/cons002.html](http://www.management.com.ua/consulting/cons002.html).

1. Гонтарева І. В. Консалтингові послуги в сфері підприємництва / І. В. Гонтарева. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2016. – 136 с.

**Додаткова**

# Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю . - Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. - 136 с.

# Етичний кодекс консультанта. Всеукраинскаяассоциацияконсультантов по управлению (IMC-Ukraine) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://imc-ukraine.com/images/ethical-code.pdf

# Трофимова О. К. Классификацияконсалтинговых услуг в Украине / О. К. Трофимова. – Интернет-ресурс проекта «Корпоративный менеджмент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/consulting/mkintro-05.shtml>.

1. Управлінське консультування: навч.-метод. посіб. / О. В. Бутиліна – Х.: Видавництво «Форт», 2014. – 165 с.
2. Управлінський консалтинг : підручник / [Безкровний.М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д.]. — К.: Видавництво Ліра-К, 2015. — 310 с.
3. Управлінський консалтинг навч. посібник для студентів спеціальності 8(7).03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування» освітньо-кваліфікаційного рівня магістр (спеціаліст) / Уклад. : Л.Є. Довгань, І.П Малик, М.В. Шкробот. – К. : НТУУ «КПІ», 2016. – 198 с

**11Інформаційні ресурси**

1. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/
2. Електрона бібліотека економічної та ділової літератури [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aup.ru/library/>
3. Інтернет-портал для управлінців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www/management.com.ua/
4. Кейси з менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/172955/>
5. Офіційний інтернет-ресурс Української асоціації менеджмент- консультантів Історія розвитку консалтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uamc.com.ua.

**12 Перелік нормативних документів**

*за необхідністю*

**13ПОЛІТИКА ДИСЦИПЛІНИ**

Політикащодовідвідування: відвідування занять є одним з обов’язковихкомпонентівоцінювання. За об’єктивних причин (хвороба, працевлаштування,міжнароднестажування) навчанняможевідбуватись в он-лайнформі заіндивідуальнимграфікомнавчання студента за погодженнямізкерівником курсу.

Політикащододедлайнів та перескладання: роботи, якіздаютьсяізпорушеннямтермінів без поважних причин, оцінюються на нижчуоцінку (75% відможливоїмаксимальноїкількостібалів за вид діяльностібалів). Перескладаннямодуліввідбувається за наявностіповажних причин (наприклад, лікарняний).

Політикащодоакадемічноїдоброчесності: використаннядевайсів, конспектів, книг та ін. під час контрольнихробітзаборонені. Мобільніпристроїдозволяється

використовуватилишепід час он-лайнтестування та підготовкипрактичнихзавданьпід час заняття.

Дотриманняакадемічноїдоброчесностіздобувачамиосвітипередбачає:

- самостійневиконаннянавчальнихзавдань, завдань поточного та підсумкового

- контролю результатівнавчання (для осіб з особливимиосвітніми потребами);

- вимогазастосовується з урахуваннямїхніхіндивідуальних потреб і можливостей);

- посилання на джерелаінформації у разівикористанняідей, розробок,

- тверджень, відомостей;

- дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;

- наданнядостовірноїінформації про результативласної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерелаінформації.