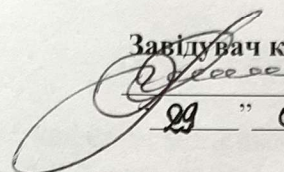


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені ІВАНА ФРАНКА

Кафедра менеджменту

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Завідувач кафедри

 проф. Кундицький О.О.

29 "серпня" 2023 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПП 1.2.1.05 УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ

освітній рівень
галузь знань
спеціальність
освітня програма
факультет

магістр
07«Управління та адміністрування»
073 «Менеджмент»
Менеджмент організацій і адміністрування
економічний

2023 – 2024 навчальний рік

Робоча програма навчальної дисципліни ПП 1.2.1.05 «Управлінське консультування» для студентів денної та заочної форм навчання галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізація «Менеджмент організацій і адміністрування». – Львів, 2023. – 17 с.

Розробники:

Чопко Наталія Степанівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри менеджменту
Протокол від “30” серпня 2023 року № 2

© Львівський національний університет
імені Івана Франка, 2023.

©Чопко Н.С., 2023.

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
(Витяг з програми навчальної дисципліни
ПП 1.2.1.05 «Управлінське консультування»)

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика НД	
		денна ФН	заочна ФН
Кількість кредитів – 4	07 «Управління та адміністрування»	Нормативна	
Змістових модулів – 2		Рік підготовки:	
Індивідуальне науково-дослідне завдання – ІНДЗ		1-й	1-й
Загальна кількість годин – 120	Спеціальність 073 «Менеджмент» спеціалізація «Менеджмент організацій і адміністрування»	Семестр	
Тижневих годин для ДФН: аудиторних – 3 самостійної роботи – 4,5	Освітньо-кваліфікаційний рівень: «магістр»	1-й	1-й
		Лекції	
		32 год.	14 год.
		Практичні, семінарські	
		16 год.	6 год.
		Самостійна робота	
		72 год.	100 год.
		ІНДЗ:	
		ІНДЗ	ІНДЗ
Вид контролю:	іспит		

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

- для денної форми навчання – 0,67
- для заочної форми навчання – 0,22

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою викладання навчальної дисципліни «Управлінське консультування» полягає у вивченні студентами основних принципів і положень консультування з управління та організаційного розвитку, оволодіння методами діагностики проблем організації і способами залучення людей до процесів змін..

1.2. Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Управлінське консультування» є

- сприяння розумінню сутності та змісту консалтингової діяльності та її необхідності для сфери менеджменту організацій; місця і ролі курсу в системі менеджменту та формуванні якостей управлінського консультанта;
- формування знань щодо умов і чинників успішного управлінського консультування, усвідомлення підходів і методів надання консалтингових управлінських послуг;
- розвиток здібностей і набуття навичок підготовки і проведення консалтингової управлінської діяльності.

1.3. Результатом вивчення дисципліни є набуття таких загальних та фахових *компетентностей*:

ІК Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначеності умов і вимог.

ЗК1. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні;

ЗК2. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності);

ЗК3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.

ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

СК2. Здатність встановлювати цінності, бачення, місію, цілі та критерії, за якими організація визначає подальші напрями розвитку, розробляти і реалізовувати відповідні стратегії та плани;

СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, ухвалювати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію;

СК11. Здатність самостійно опановувати і використовувати сучасні дослідницькі, комунікаційні і консалтингові технології у сфері менеджменту та бізнес-адміністрування.

СК12. Здатність до організації роботи у сфері публічного адміністрування, аналізу економічних проблем та процесів управління міжнародними організаціями.

Результатом вивчення дисципліни є отримання студентами таких програмних результатів навчання:

ПРН 3. Проєктувати ефективні системи управління організаціями;

ПРН 4. Обґрунтовувати та управляти проєктами, генерувати підприємницькі ідеї;

ПРН 6. Мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень у непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність;

ПРН 15. Вміти використовувати навички проєктного управління, методи управління якістю та технології управлінського консультування для досягнення цілей організації.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ПП 1.2.1.05. «Управлінське консультування»

Змістовний модуль ПП 1.2.1.05.01. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Тема 1. КОНСУЛЬТАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ВИДИ І ОСОБЛИВОСТІ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Поняття консультування. Управлінські консультанти: “універсали” та “фахівці”. Типологія консультативної діяльності за критерієм орієнтованості.

Взаємодія основних учасників управлінського консультування. Зовнішні та внутрішні консультанти. Організаційні засади функціонування консалтингових фірм. Кадрове забезпечення консалтингових фірм. Кадрова політика. Особливості ринку консалтингових послуг. Стратегічні аспекти консалтингової діяльності.

Тема 2. КОНСУЛЬТУВАННЯ ЯК ПРОЦЕС

Процес управлінського консультування. Передпроектна, проектна і післяпроектна стадії консалтингового процесу. Фази процесу управлінського консультування: клієнт, з'ясування, створення, зміни, підтвердження, продовження, завершення. Особливості взаємодії консультанта з клієнтом. Підготовчі процеси в консалтинговій діяльності та попереднє діагностування проблем клієнта. Пропозиції консультанта щодо шляхів вирішення проблем клієнта. Укладання угоди та цінові аспекти консультування. Процеси діагностування проблем клієнта та вироблення управлінських заходів щодо їх вирішення. Презентація результатів консалтингової діяльності.

Тема 3. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Методи управлінського консультування. Загальні і спеціальні методи дослідження. Загальні методи: спостереження, порівняння, експеримент, аналіз, синтез, індукція, дедукція, гіпотетичний метод, моделювання, експертні методи, абстрагування, узагальнення, формалізація, системний метод, функціонально-системний метод. Нетрадиційні методи управлінського консультування: метод дерева цілей, метод оцінкової решітки, метод контент-аналізу, метод граф-проблем.

Підходи до дослідження теоретичних і практичних проблем управління: системний підхід, комплексний підхід, інтеграційний підхід, функціональний підхід, динамічний підхід, відтворювальний підхід, процесійний підхід, нормативний підхід, кількісний підхід, адміністративний підхід, поведінковий підхід, ситуаційний підхід.

Розробка консультаційних рекомендацій.

Тема 4. КОНСУЛЬТУВАННЯ КОМАНДОУТВОРЕННЯ. КОНСУЛЬТАНТ-КЛІЄНТСЬКІ СТОСУНКИ

Різниця між командою та управлінською командою. Ознаки управлінських команд. Внутрішньокорпоративні ролі: постановник, фахівець, проблематизатор, контролер, фіналіст, координатор. Сутність завдань медіатора при вирішенні конфліктних ситуацій в організаціях. Варіанти побудови відносин між консультантом і клієнтом. Критерії вибору консультативної фірми (консультанта). Різниця між поганим і гарним консультантами в процесі комунікації при наданні пропозицій.

Змістовний модуль ПП 1.2.1.05.02. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

Тема 5. РОЛЬ КОНСАЛТИНГУ У ПРОЦЕСІ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Імплементація варіантів вирішення проблем в діяльність організації клієнта. Ідентифікація результативності консультування крізь призму створення доданої цінності. Оцінювання консалтингової діяльності. Базових цінності і принципи управлінської діяльності. Основні положення етичного кодексу поведінки консультанта. Соціальна відповідальність бізнесу

Тема 6. ЯКІСТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ КОНСУЛЬТАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Якість консультаційних послуг. Результативність та ефективність консультування. Фактори ефективності впровадження пропозицій консультантів. Напрями оцінювання результатів консультування.

Тема 7. УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ: ЕКСПЕРТНЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ, КАУНСЕЛІНГ ТА КОУЧІНГ

Управлінське консультування як різновид експертної допомоги в сфері менеджменту. Форми організації праці консультанта з управління. Каунселінг як особлива сфера неметодичних порад консультанта з управління. Коучинг як індивідуальна робота консультанта з керівником або іншим співробітником.

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	Усього, ДФН	у тому числі			Усього, ЗФН	у тому числі		
		л	п	ср		л	п	ср
Змістовий модуль 1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ								
<i>Тема 1.</i> Консультаційна діяльність, види і особливості консультаційних послуг	15	4	2	9	14	2		12
<i>Тема 2.</i> Консультування як процес	15	4	2	9	16	2	1	13
<i>Тема 3.</i> Методичне забезпечення управлінського консультування.	19	6	4	9	15	2	1	12
<i>Тема 4.</i> Консультування командоутворення. Консультант-клієнтські стосунки	15	4	2	9	17	2	2	13
Всього	64	18	10	36	62	8	4	50
Змістовий модуль 2. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ								
<i>Тема 5</i> Роль консалтингу у процесі удосконалення системи менеджменту організації	20	6	2	12	17	2		15
<i>Тема 6.</i> Якість та результативність консультаційного процесу	18	4	2	12	18	2	1	15
<i>Тема 7.</i> Управлінське консультування: експертне консультування, коучинг та коучинг	18	4	2	12	23	2	1	20
<i>Всього</i>	56	14	6	36	58	6	2	50

5. ТЕМИ ЛЕКЦІЙНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
1	Тема 1. Консультаційна діяльність, види і особливості консультаційних послуг	4	2
2	Тема 2. Консультування як процес	4	2
3	Тема 3. Методичне забезпечення управлінського консультування.	6	2
4	Тема 4. Консультування командоутворення. Консультант-клієнтські стосунки	4	2
5	Тема 5 Роль консалтингу у процесі удосконалення системи менеджменту організації	6	2
6	Тема 6. Якість та результативність консультаційного процесу	4	2
7	Тема 7. Управлінське консультування: експертне консультування, каунселінг та коучинг	4	2
	Всього	32	14

6. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
1	Тема 1. Консультаційна діяльність, види і особливості консультаційних послуг	2	
2	Тема 2. Консультування як процес	2	1
3	Тема 3. Методичне забезпечення управлінського консультування.	4	1
4	Тема 4. Консультування командоутворення. Консультант-клієнтські стосунки	2	2
5	Тема 5 Роль консалтингу у процесі удосконалення системи менеджменту організації	2	
6	Тема 6. Якість та результативність консультаційного процесу	2	1
7	Тема 7. Управлінське консультування: експертне консультування, каунселінг та коучинг	2	1
	Всього	16	6

7. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН
1	Тема 1. Консультаційна діяльність, види і особливості консультаційних послуг	9	12
2	Тема 2. Консультування як процес	9	13
3	Тема 3. Методичне забезпечення управлінського консультування.	9	12
4	Тема 4. Консультування командоутворення. Консультант-клієнтські стосунки	9	13
5	Тема 5 Роль консалтингу у процесі удосконалення системи менеджменту організації	12	20
6	Тема 6. Якість та результативність консультаційного процесу	12	15

7	Тема 7. Управлінське консультування: експертне консультування, каунселінг та коучинг	12	15
	Всього	72	100

Тема 1. КОНСУЛЬТАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ВИДИ І ОСОБЛИВОСТІ КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

1. Взаємодія основних учасників управлінського консультування.
2. Управління роботою консультативної фірми на основі інтеграційного підходу

Тема 2. КОНСУЛЬТУВАННЯ ЯК ПРОЦЕС

Проаналізувати реалізацію етапів консультування у різних моделях консультування, а також функції, виконувані клієнтом і консультантом у різних моделях. Результати дослідження оформити у вигляді таблиць 1 та 2.

Таблиця 1

Моделі консультування

Етапи	Експертне (нормативне) консультування		Проектне консультування (доктор – пацієнт)		Процесне консультування (співробітництво)
	Клієнт	Консультант	Клієнт	Консультант	Команда (клієнт + консультант)
1. Визначення проблеми					
2. Розробка рекомендацій					
3. Організація впровадження рекомендацій					

Таблиця 2

Можливі функції, що виконуються клієнтом у різних моделях консультування

Моделі консультування		
Експертне	Проектне	Процесне

Тема 3. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ

1. Нетрадиційні методи управлінського консультування.*

Тема 4. КОНСУЛЬТУВАННЯ КОМАНДОУТВОРЕННЯ. КОНСУЛЬТАНТ-КЛІЄНТСЬКІ СТОСУНКИ

1. Сутність завдань медіатора при вирішенні конфліктних ситуацій в організаціях.
2. Різниця між поганим і гарним консультантами в процесі комунікації при наданні пропозицій.

Тема 5. РОЛЬ КОНСАЛТИНГУ У ПРОЦЕСІ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ

1. Професійні асоціації у сфері консалтингу в Україні.
2. Стратегічний і тактичний контроль реалізації консультаційних послуг.

Тема 6. ЯКІСТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ КОНСУЛЬТАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

1. Фактори ефективності впровадження пропозицій консультантів.

Тема 7. УПРАВЛІНСЬКЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ: ЕКСПЕРТНЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ, КАУНСЕЛІНГ ТА КОУЧИНГ

1. Каунселінг як особлива сфера неметодичних порад консультанта з управління.

8. ІНДИВІДУАЛЬНЕ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНЕ ЗАВДАННЯ

Індивідуальне навчально-дослідне завдання виконується студентом під керівництвом викладача і полягає у дослідженні та аналізі певної проблематики, результати чого подаються у формі реферату. У ході написання рефератів студент повинен показати вміння детального вивчення проблем та вирішення управлінських проблем підприємств.

Мета реферату з курсу «Управлінське консультування» – систематизація, закріплення та поглиблення теоретичних знань, придбання навичок самостійного вивчення і аналізу існуючих методів та підходів до вирішення поставленої проблеми.

На прикладі реально існуючої організації розробити «Консультаційний проєкт» для вирішення проблеми (організаційного чи управлінського характеру) клієнтської організації, що передбачає такі етапи:

1. **Визначення проблеми, мети і цілей консультаційного проєкту:** об'єкт і предмет дослідження і проєктування, визначення потреби у виді консультування (експертне, проєктне чи навчальне) та обґрунтувати його вибір.
2. **Укладання угоди та цінові аспекти консультування**
3. **Загальна характеристика організації**

- 4. Комплексна діагностика компанії** (аналіз ефективності організації: оцінка ресурсів компанії, оцінка системи менеджменту компанії, клієнтський аналіз, аналіз конкурентів, аналіз фінансової системи, аналіз виробництва). Сформувати узагальнюючі висновки по розділу із акцентом на «вузькі місця» та провідні ланки, аналізом чутливості показників.
п. с. Пам'ятайте, об'єкт комплексної діагностики залежить від мети проєкту!
- 5. Пропозиції консультанта щодо шляхів вирішення проблем клієнта** (Формування "методичного портфеля" вирішення управлінської проблеми. Вибір моделі опору змінам)
- 6. Супровід впровадження змін та післяконсультаційне обслуговування**

Дане завдання у разі успішного захисту оцінюється максимум 20 балів. Готову роботу надсилати на пошту: nataliya.chopko@lnu.edu.ua або прикріпити у папці ІНДЗ (сервіс Microsoft Teams) до 1 грудня.

9. ПИТАННЯ, ЯКІ ВИНЕСЕНО НА ІСПИТ

1. Поняття «консультування» і «консалтинг».
2. Фактори, що обумовлюють попит на консалтингові послуги.
3. Сутність та особливості консалтингової послуги.
4. Основні завдання управлінського консультування.
5. Взаємовідносини консультанта та клієнта.
6. Взаємовідносини між зовнішніми та внутрішніми консультантами.
7. Виникнення та історія розвитку інституту консультування.
8. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні.
9. Зовнішні та внутрішні консультанти.
10. Види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу.
11. Природа протиріч і обмежень в управлінні організацією.
12. Роль консультантів у розв'язанні протиріч клієнтної організації.
13. Ділові та особисті якості консультантів.
14. Організація праці консультантів.
15. Зміст маркетингової діяльності консалтингових фірм.
16. Етапи консультаційного процесу.
17. Роль інформації в забезпеченні якості консультаційної послуги.
18. Цінова політика консалтингових фірм.
19. Підготовка до консультування.
20. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей.
21. Попередній діагноз проблем клієнтної організації.
- 22.. Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій.
23. Угода про консультування.
24. Методологічні підходи до розробки консультаційних рекомендацій.

25. Оцінка ефективності та результативності консультаційних пропозицій.
26. Види консалтингових пропозицій.
27. Консультування як професійна діяльність.
28. Консультування як ділова активність.
29. Принципи і методи визначення плати за консультаційні послуги.
30. Ситуаційний підхід в управлінському консультуванні.
31. Сутність управлінських нововведень.
32. Інноваційна спрямованість управлінського консультування.

10. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Підчас вивчення студентами навчальної дисципліни «Управлінське консультування» застосовують такі методи навчання:

- *Наочні*: презентації до лекцій, аналіз студентами існуючої практики державного і регіонального управління, а також основних засад державної політики;
- *Практичні*: управлінські ситуації, завдання для моделювання державно-управлінських рішень, завдання для семінарських занять, індивідуальне науково-дослідне завдання.

Результати навчання	Методи навчання і викладання	Методи оцінювання досягнення результатів навчання
ПРН 3. Проектувати ефективні системи управління організаціями;	Ведення лекційних та семінарських занять, розгляд управлінських ситуацій та завдань, робота в групах та моделювання управлінських рішень	Оцінювання активності студентів на семінарських заняттях, індивідуальних завдань, модульний та підсумковий контроль
ПРН 4. Обґрунтовувати та управляти проєктами, генерувати підприємницькі ідеї;	Ведення лекційних та семінарських занять, розгляд управлінських ситуацій та завдань, робота в групах та моделювання управлінських рішень	Оцінювання активності студентів на семінарських заняттях, індивідуальних завдань, модульний та підсумковий контроль
ПРН 15. Вміти використовувати навички проєктного управління, методи управління якістю та технології управлінського консультування для досягнення цілей організації.	Ведення лекційних та семінарських занять, розгляд управлінських ситуацій та завдань, робота в групах та моделювання управлінських рішень	Оцінювання активності студентів на семінарських заняттях, індивідуальних завдань, модульний та підсумковий контроль

11. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

У процесі вивчення дисципліни «Управлінське консультування» використовуються методи поточного, проміжного контролю.

Поточний контроль рівня знань студентів передбачає перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Поточний контроль здійснюється за напрямками:

- ✓ контроль за систематичністю й активністю роботи на семінарських заняттях;
- ✓ контроль за виконанням завдань для самостійного опрацювання поза межами аудиторних занять;
- ✓ контроль за рівнем засвоєння та творчого опрацювання у вигляді індивідуальних завдань.

Модульний контроль рівня знань студентів здійснюється за результатами двох підсумкових контрольних робіт зі змістових модулів.

При виведенні загальної оцінки студента береться до уваги результати поточного, проміжного контролю.

12. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЩО ПРИСВОЮЄТЬСЯ СТУДЕНТАМ

Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням:

- практичні заняття: 20 % семестрової оцінки; максимальна кількість балів – 20 .
- модульний контроль 20 % семестрової оцінки; максимальна кількість балів – 20 (2 модулі по 10 балів максимально кожний).
- індивідуальне завдання: 40 % семестрової оцінки; максимальна кількість балів – 40.
- підсумкове тестування: 20 % семестрової оцінки. максимальна кількість балів – 20.

Підсумкова максимальна кількість балів – 100.

Оцінювання знань студента здійснюється за 100-бальною шкалою (університету, національною та ECTS):

Оцінка в балах	Оцінка ECTS	Визначення	За національною шкалою
90-100	A	Відмінно	Відмінно
81-89	B	Дуже добре	Добре
71-80	C	Добре	
61-70	D	Задовільно	Задовільно
51-60	E	Достатньо	
0-50	FX	Не достатньо	Незадовільно

Загалом, оцінювання знань студента ґрунтується на таких критеріях:

Оцінка «відмінно»:

- ✓ студент у повному обсязі володіє програмним матеріалом,
- ✓ вільно і логічно-аргументовано висвітлює проблеми стратегічного управління,

- ✓ бачить місце питання, яке розглядається, у контексті загальної теорії та історії менеджменту,
- ✓ при відповіді на питання посилається на рекомендовану програмою курсу додаткову науково-монографічну літературу,
- ✓ вміє показати методологічне значення теорій і систем стратегічного управління для вибору шляхів вирішення конкретних соціально-економічних прикладних проблем;

Оцінка «добре»:

- ✓ студент володіє фактичним матеріалом курсу, але допускає окремі неістотні помилки,
- ✓ висновки й узагальнення, які він зробив, не є вичерпними,
- ✓ відсутні посилання на додаткову літературу,
- ✓ практичне застосування теоретичних знань є дещо розпливчастим;

Оцінка «задовільно»:

- ✓ студент в основному володіє фактичним матеріалом курсу, але в окремих аспектах питань припускається істотних помилок,
- ✓ не в змозі самостійно робити чіткі закінчені висновки й узагальнення та пов'язати теоретичні знання з практикою,
- ✓ виклад матеріалу утруднений, неповною мірою використовується категоріальний апарат навчальної дисципліни;

Оцінка «незадовільно»:

- ✓ студент не володіє матеріалом курсу, не орієнтується в його проблематиці,
- ✓ при спробі викладу матеріалу припускається грубих помилок,
- ✓ не може зробити жодних висновків та узагальнень,
- ✓ не бачить взаємозв'язку теорії та практики, яка розглядається.

13. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

До системи методичного забезпечення дисципліни належить програма курсу, робоча навчальна програма, плани семінарських занять, завдання для самостійної роботи, тестові завдання, а також Методичні вказівки для самостійної роботи студентів з курсу (2023).

14. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література:

1. Соколенко В. А., Лінькова О. Ю. Основи управлінського консультування: навч.-метод. посіб. Харків : НТУ «ХПИ», 2018. 216 с.
2. Бутиліна О. В.Б Управлінське консультування: навч.-метод. посіб. Х.: Видавництво «Форт», 2014. 165 с.
3. Марченко О.С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019. 204 с.
4. Безкровний М.Ф., Кропивко М.Ф., Палеха Ю.І., Іщенко Т.Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.

5. Базецька Г. І. Економічний консалтинг : навч. посіб. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. 167 с.

Додаткова література:

1. Алькема В.Г., Кириченко О.С., Філатов С.А. Логістичний консалтинг: Навчальний посібник. – К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2020. 344 с

2. Безкровний М.Ф. Основи аграрного консалтингу : підручник. Київ : Видавництво Лір-К, 2017. 260 с.

3. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності./ В.А.Верба, Т.І. Решетняк. — К.:КНЕУ, 2008. — 358с.

4. Вергуненко Н. В. Трансформація ринку консалтингових послуг. Вісник КНТЕУ. 2013.№ 4. С. 15-24.

5. Гончарова М. Л. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 2 (164). С. 136-141.

6. Копитко М. І., Верескля М. Р., Групська Х. А. Тенденції і виклики у сфері консалтингу та управління бізнес-процесами. Соціально-правові студії. 2021. Випуск 2 (12). С. 151–159.

7. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с.

8. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 384. 22 с.

9. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 184 с.

10. Питуляк Н. С., Баховка В. Ю., Чапран Ю. О. Особливості розвитку консалтингових послуг в Україні. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. 2015. Випуск 1(3). С. 115-119. URL: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/10/13-2015-20.pdf>

11. Попова Н. В. Управлінський консалтинг : навчальний посібник /Н. В. Попова, К. Д. Гурова ; 2-ге вид. – Х. : Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016. – 306 с.

12. Решетняк Т.І. Консалтингова діяльність в Україні: структурний аналіз конкуренції та перспективи розвитку. Економіка і прогнозування. 2017. С. 98-108.

13. Тирпак І.В. Основи економіки та організації підприємництва: навчальний посібник / І.В.Тирпак, В.І. Тирпак, С.А. Жуков. К.: Кондор, 2011. – 284 с.

14. Управлінське та безпекове консультування: навчальний посібник у схемах і таблицях; укладачі: Копитко М. І., Живко З. Б., Франчук В. І., Бліхар В. С., Мельник С. І., за заг. ред. Копитко М. І. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 256 с.

15. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг : навч. посіб. / Л. С. Шевченко. – Харків : Право, 2019. – 302 с.

16. Andrew C. Gross, Jozsef Poor. The Global Management Consulting Sector. Business Economics. 2011. № 43. P. 59–68. URL: https://econpapers.repec.org/article/palbuseco/v_3a43_3ay_3a2008_3ai_3a4_3ap_3a59-68.htm (дата звернення: 07.08.2020).

17. Linda K. Stroh The Basic Principles of Effective Consulting. 2nd edition. Abingdon: Routledge, 2019. 190 p.

Інтернет-ресурси:

Сайт «Мережа аналітичних центрів України». URL: <http://www.intellect.org.ua>

Сайт FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org>

Сайт IMC USA (Інститут менеджмент-консультантів США). URL: <http://www.imcusa.org/>

Сайт консалтингової онлайн платформи Consultancy UK. URL: <http://www.consultancy.uk/>

Сайт Асоціації інженерів-консультантів України. URL: <https://aescu.org.ua/>

Сайт Спілки податкових консультантів України. URL: <http://www.taxadvisers.org.ua/>