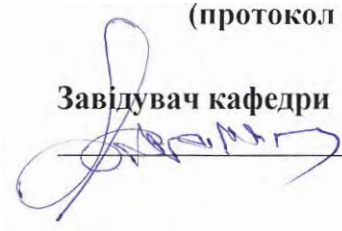


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Економічний факультет
Кафедра аналітичної економіки та міжнародної економіки

Затверджено
на засіданні кафедри аналітичної економіки і
міжнародної економіки
економічного факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка
(протокол № 1 від 4 вересня 2025 р.)



Завідувач кафедри

проф. С. М. Панчишин

Силабус з навчальної дисципліни
«Міжнародне консультування у глобалізованій економіці»,
що викладається в межах ОНП «Економіка»
третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти для здобувачів
спеціальності С1 «Економіка та міжнародні економічні
відносини», спеціалізації С1.01 «Економіка»

Львів 2026 р.

Силабус курсу «Міжнародне консультування у глобалізованій економіці»
2026–2027 навчального року

Назва дисципліни	Міжнародне консультування у глобалізованій економіці
Адреса викладання дисципліни	Львів, проспект Свободи буд 18. Економічний факультет Львівського національного університету імені Івана Франка
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Економічний факультет, кафедра аналітичної економії і міжнародної економіки
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини» С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини» С1.01 «Економіка»
Викладачі курсу	Войтович Людмила Мирославівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри аналітичної економії і міжнародної економіки
Контактна інформація викладачів	lyudmyla.voytovych@lnu.edu.ua, https://econom.lnu.edu.ua/employee/vojtovych-lyudmyla-myroslavivna
Консультації з питань навчання по дисципліні відбуваються	Кафедра аналітичної економії і міжнародної економіки, економічний факультет. Львів, проспект Свободи 18, кім. 107. Також можливі онлайн консультації через Microsoft Teams або Google Zoom. Для погодження часу онлайн консультацій необхідно писати на електронну пошту викладача або дзвонити на кафедру.
Сторінка курсу	
Інформація про дисципліну	Курс розроблено таким чином, щоб надати учасникам необхідні знання про сутність та особливості міжнародного консультування. Тому у курсі представлено як теоретичні основи розвитку та особливості міжнародного консалтингу, так і практичні приклади комплексу міжнародного консультування та управління консалтинговими можливостями в Україні та на зовнішніх ринках.
Коротка анотація дисципліни	Дисципліна «Міжнародне консультування у глобалізованій економіці» є вибірковою дисципліною зі спеціальності С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини» для освітньої програми підготовки доктора філософії, яка викладається у 3 семестрі в обсязі 3 кредитів (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою ECTS).
Мета та цілі дисципліни	<i>Метою</i> вивчення навчальної дисципліни «Міжнародне консультування у глобалізованій економіці» є оволодіти студентами спеціалізації С1.01 «Економіка» теоретичних основ і практичних методів міжнародного консультування для забезпечення високого

	<p>рівня професіоналізму вітчизняного бізнесу на світовому ринку консультаційних послуг.</p> <p><i>Цілі вивчення дисципліни:</i> з'ясування наявних поглядів про сутність та ознаки міжнародного консультування; вивчення міжнародного консалтингового середовища; розуміння суті, місця та функцій міжнародного консультування в системі міжнародних економічних відносин; дослідження економічного, соціально-культурного, політико-правового середовища міжнародної консалтингової діяльності; засвоєння методичних засад проведення міжнародного бізнесу на ринку консалтингових послуг, сегментації світового ринку консалтингових послуг; обґрунтування моделей виходу консалтингових компаній на зарубіжні ринки; аналіз особливостей та видів консалтингових послуг для різних видів підприємств; з'ясування технології міжнародного консалтингу.</p>
<p>Література для вивчення дисципліни</p>	<p>Основна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с. 2. Марченко О. С. Консультативний менеджмент як сучасний напрям управління підприємством. Modern Technologies in Economy and Management. Monograph. Opole. 2019. С. 299–312. 3. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. / О. О. Охріменко, А. Д. Кухарук. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 184 с. 4. Міжнародний бізнес: навч. посібник. / під заг. ред. Т. В. Орехової. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2017. 425 с. 5. Попова Н. В. Управлінський консалтинг: навч. посібник; 2-ге вид. Харків: Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016. 306 с. 6. Чкан А. С. Консалтинг в зовнішньоекономічній діяльності: навч. посібник. Запоріжжя: ЗНУ, 2016. 117 с. 7. Безкровний М. Ф. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 310 с. 8. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.) / І. В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 155 с. 9. Управлінське консультування: навч. посіб. / В. П. Костін. Київ: ДП «Вид. дім «Персонал», 2009. 144 с. 10. Верба В. А. Класифікація консультаційних проектів. Сіверянський літопис. 2007. № 6. С. 174 – 181. 11. Верба В. А. Консалтинговий проект: сутність, ознаки та передумови успішної реалізації. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 4. Т. 4. С. 274 – 280. 12. Верба В. А. Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2000. 244 с. 13. Верба В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія. Київ: КНЕУ, 2011. 327 с. 14. Вергуненко Н. В. Трансформація ринку консалтингових послуг. Вісник КНТЕУ. 2013. № 4. С. 15 – 24. 15. Воронкова А. Е. Ринок консультаційних послуг в сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Режим доступу:

	<p>http://manved.at.ua/publ/rinok_konsultacijnikh_poslug_v_sferi_zovnish_no_ekonomichnoji_dijalnosti_pidpriemstv/2-1-0</p> <p>16. Гончарова М. Л. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 2 (164). С. 136 – 141.</p> <p>17. Критерії, система показників та особливості функціонування ринку консалтингових послуг. Офіційний сайт консалтингової компанії «Бізнес-Центр». Режим доступу: http://business-center.com.ua.</p> <p>18. Маркетинг соціальних послуг: навчальний посібник для студ. вузів / В. Г. Воронкова [та ін]. Київ: Професіонал, 2008. 575 с.</p> <p>19. Міжнародний консалтинг. Міжнародні економічні відносини: підручник / І. М. Школа, В.М. Козменко, О.В. Бабінська. – 2–ге вид., перероб. та доп. Чернівці : Книги-XXI, 2007. 265 с.</p> <p>20. Петрушенко М. М. Основи управлінського консультування: конспект лекцій. Суми: Сумський державний університет, 2011. 65 с.</p> <p>21. Рекрутмент і кадровий консалтинг 2003: довідник. Київ: ТОВ «Маркет Консалтинг», 2003. 96 с.</p> <p>22. Шевченко А. Консультування в Україні: ІТ-консалтинг як один з пріоритетних напрямів. Режим доступу: http:// www.rusnauka.com/18_NPM_2008/Economics/34513.doc.htm.</p> <p>23. Consulting Demons: Inside the Unscrupulous World of Global Corporate Consulting. Lewis Pinault. Harperbusiness, 2000. 228 p.</p> <p>24. Consulting for Dummies / Bob Nelson: Peter Economy (Contributor), 1997. 384 p.</p> <p>25. Survey of the European Management Consultancy 2011/2012. – FEACO, December 2012. Available from: file:///C:/Users/ThinkPad/Downloads/1_Feaco_Survey_2011-2012%20(1).pdf</p> <p>26. The Seven Cs of Consulting: Your Complete Blueprint for Any Consultancy Assignment / Mick Cope. Financial Times Prentice Hall Publishing, 2000. 240 p.</p> <p>Інформаційні та Інтернет ресурси:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Актуальні проблеми економіки; 2. Контракти; 3. Дзеркало тижня; 4. Компаньйон; 5. Кореспондент; 6. Фінанси України; 7. Економіка України; 8. https://finance.ua/ua/; 9. https://minfin.com.ua/ua/; 10. https://bank.gov.ua/
Тривалість курсу	90 год.
Обсяг курсу	<u>Денна</u> : 48 години аудиторних занять. З них 32 години лекцій, 16 годин практичних занять. Самостійна робота - 42 години.
Очікувані результати	Після завершення цього курсу студент повинен: знати: – предмет, структуру та головні поняття курсу;

<p>навчання</p>	<ul style="list-style-type: none"> – теоретичні засади міжнародного консультування; – сутність, особливості та види середовища міжнародного консалтингу; – технологічну складову міжнародного консультування; – сутність консалтингової послуги; – організаційно-економічні аспекти консалтингової діяльності; – типи моделей виходу консалтингових компаній на зовнішні ринки; – організаційну структуру консалтингової компанії; – методику консультування; – особливості консультування різних типів підприємств. <p>ВМІТИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> – знати історичні особливості виникнення міжнародного консультування; – розуміти специфіку різних способів проникнення консалтингових компаній на зовнішні ринки, знати їхні переваги і недоліки – знати особливості проведення консультування на зовнішніх ринках; – розробляти заходи щодо підвищення конкурентоспроможності консалтингової послуги на закордонних ринках; – використовувати інструменти маркетингу при дослідженні міжнародного ринку консультування; – враховувати аспекти міжнародного середовища при проведенні консалтингу; – знати і розрізняти види консалтингових послуг; – виділяти типи клієнтів консалтингових компаній; – виокремлювати принципи здійснення контролю консалтингового процесу; – вибрати рекомендації із міжнародного консалтингу з подальшою їх адаптацією до вітчизняних реалій. <p>Зміст навчальної дисципліни направлений на формування наступних компетентностей: ЗК 3, ЗК 4, ЗК 6, ЗК 8, ЗК 11, СК 1, СК 4, СК 5, СК 12, СК 13, СК 14. Отримані знання з навчальної дисципліни стануть складовими наступних програмних результатів навчання: ПРН 3, ПРН 9, ПРН 12, ПРН 23, ПРН 25, ПРН 27, ПРН 29 (див. Додаток 1)</p>
<p>Ключові слова</p>	<p>Міжнародне консультування, міжнародний бізнес, консалтингова послуга, міжнародний ринок консультування, конкурентоспроможність, консалтингова асоціація, консалтингова компанія.</p>
<p>Формат курсу</p>	<p>Очний</p> <p><i>Очна форма</i> навчання передбачає постійний особистий контакт науково-педагогічного працівника та студента, що забезпечує надбання глибоких системних знань, стійких умінь. Студенти денної форми навчання зобов'язані відвідувати лекційні заняття згідно з розкладом та своєчасно виконувати навчальні завдання згідно з робочою програмою.</p>

Теми	Теми лекційного курсу
	<p>Тема 1. Теоретичні засади міжнародного консалтингу та його еволюція. Теоретична змістовність міжнародного консалтингу: суб'єкти та об'єкти. Еволюція міжнародного консалтингу. Принципи та функції міжнародного консалтингу. Професійні консалтингові компанії в Україні та світі.</p> <p>Тема 2. Міжнародний бізнес: сутність, сучасні тренди та особливості розвитку. Сутність та еволюція міжнародного бізнесу. Глобалізація світового господарства як об'єктивна основа розвитку міжнародного бізнесу. Крос-культурні аспекти міжнародного бізнесу.</p> <p>Тема 3. Управлінське консультування та консалтингові послуги. Сутність управлінського консультування, види та функції. Консультаційна послуга як специфічний вид товару. Види консалтингових послуг.</p> <p>Тема 4. Світовий ринок консалтингових послуг. Сучасний світовий ринок консалтингових послуг. Особливості міжнародного консультування. Проблеми розвитку консультування в умовах глобалізації. Становлення консалтингу в Україні.</p> <p>Тема 5. Організаційно-економічні аспекти консалтингової діяльності. Заснування консалтингового бізнесу. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. Принципи управління консультаційною діяльністю. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії.</p> <p>Тема 6. Роль консультанта у консалтинговому процесі. Особливості зовнішнього та внутрішнього консультування. Професійні риси консультанта. Етичний кодекс консультанта.</p> <p>Тема 7. Кадрова робота у сфері консалтингових послуг. Кадрова політика консалтингової компанії. Визначення доцільності консультування. Організаційна культура консалтингової компанії. Структура консалтингової компанії. Типологія клієнтів консалтингової компанії. Процес вибору консультанта.</p> <p>Тема 8. Методика консультування. Методи пізнання у консультаційному процесі. Типи консалтингової діяльності та їх особливості. Інтегрований та глибокий консалтинг. Інформаційне забезпечення консультаційного процесу.</p> <p>Тема 9. Технологія консалтингу. Етапи консультаційного процесу. Розроблення консалтингового проекту. Класифікація консалтингових проектів. Роль маркетингу у консультуванні. Особливості формування ціни на консультаційні послуги.</p> <p>Тема 10. Особливості консультування різних типів підприємств. Моделі консультування. Консультування новостворених підприємств. Консультування при зростанні підприємства. Консультування</p>

	<p>компаній у кризовому стані. Консультування при управлінні змінами.</p> <p>Тема 11. Загальна характеристика методів аналізу та вирішення проблем. Класифікація методів аналізу та вирішення проблем. Аналіз причини і наслідку (діаграма Ішикави). Аналіз причини і наслідку (Gar-модель Зейтгамла). Ключові показники ефективності (Key Performance Indicators).</p> <p>Тема 12. Коучинг. Визначення та філософія коучингу. Базові сфери компетенції коуча. Сфери застосування коучингу. Принципи коучингу. Процес коучингу.</p> <p>Тема 13. Аутсорсинг. Поняття аутсорсингу. Види аутсорсингу. Переваги і недоліки аутсорсингу. Вибір аутсорсингової компанії. Етапи проекту аутсорсингу.</p> <p>Тема 14. Реінжиніринг бізнес-процесів. Базові поняття реінжинірингу. Стадії реінжинірингу бізнес-процесів. Основні ролі в реінжинірингу бізнес-процесів. Створення структури реінжинірингу. Процес реінжинірингу. Створення карти процесу. Принципи реінжинірингу.</p> <p>Теми практичних занять.</p> <p>Тема 1. Теоретичні засади міжнародного консалтингу та міжнародного бізнесу.</p> <p>Тема 2. Світовий ринок консалтингових послуг та управлінське консультування.</p> <p>Тема 3. Організаційно-економічні аспекти консалтингової діяльності.</p> <p>Тема 4. Кадрова робота у сфері консалтингових послуг та методика консультування.</p> <p>Тема 5. Технологія консалтингу та особливості консультування різних типів підприємств.</p> <p>Тема 6. Загальна характеристика методів аналізу та вирішення проблем. Коучинг.</p> <p>Тема 7. Аутсорсинг</p> <p>Тема 8. Реінжиніринг бізнес-процесів.</p>
<p>Підсумковий контроль, форма</p>	<p>Екзамен у кінці 3 семестру</p>
<p>Пререквізити</p>	<p>Для вивчення курсу студенти потребують базових знань з навчальних дисциплін, а саме “Макроекономіка”, “Мікроекономіка”, “Міжнародна економіка”, “Міжнародні фінанси”, “Міжнародний маркетинг” розуміння загальної фінансової та економічної термінології.</p>
<p>Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання</p>	<p>Презентації, лекції, практичні заняття, прикладні кейси, дискусії.</p>

курсу	
Необхідне обладнання	Для викладу курсу необхідно використовувати таке обладнання: ПК/Мак, планшет, смартфон або інший мобільний пристрій, проектор; Програмне забезпечення: пакет програм Microsoft Office або аналог, Prezi, ПЗ для доступу в мережу Інтернет та для роботи з презентаціями.
Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)	<p>Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням:</p> <ul style="list-style-type: none"> • практичні: 30% семестрової оцінки; максимальна кількість балів <u>30</u> • контрольні заміри (модулі): 20% семестрової оцінки; максимальна кількість балів <u>20</u> • екзамен: 50% семестрової оцінки. Максимальна кількість балів <u>50</u> <p>Підсумкова максимальна кількість балів <u>100</u></p> <p>Письмові роботи: Очікується, що студенти виконають декілька видів письмових робіт (індивідуальні роботи та модулі), вирішення кейсу.</p> <p>Академічна доброчесність: Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.</p> <p>Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.</p> <p>Література. Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.</p> <p>Політика виставлення балів. Враховуються бали набрані на поточному оцінюванні, самостійній роботі та бали підсумкового тестування. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат; несвочасне виконання поставленого завдання і т. ін.</p>

	Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються.
Питання до екзамену.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Теоретична змістовність міжнародного консультування: суб'єкти та об'єкти. 2. Еволюція міжнародного консалтингу. 3. Принципи та функції міжнародного консультування. 4. Професійні консалтингові компанії в Україні та світі. 5. Сутність, еволюція та міжнародного бізнесу. 6. Глобалізація світового господарства як об'єктивна основа розвитку міжнародного бізнесу. 7. Перспективи розвитку міжнародного бізнесу. 8. Сутність управлінського консультування, види та функції. 9. Консультаційна послуга як специфічний вид товару. 10. Види консалтингових послуг. 11. Сучасний світовий ринок консалтингових послуг. 12. Особливості міжнародного консультування. 13. Проблеми розвитку консультування в умовах глобалізації. 14. Становлення консалтингу в Україні. 15. Заснування консалтингового бізнесу. 16. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. 17. Принципи управління консультаційною діяльністю. 18. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії. 19. Особливості зовнішнього та внутрішнього консультування. 20. Професійні риси консультанта. 21. Етичний кодекс консультанта. 22. Кадрова політика консалтингової компанії. 23. Визначення доцільності консультування. 24. Організаційна культура консалтингової компанії. 25. Структура консалтингової компанії. 26. Типологія клієнтів консалтингової компанії. 27. Процес вибору консультанта. 28. Методи пізнання у консультаційному процесі. 29. Типи консалтингової діяльності та їх особливості. 30. Інтегрований та глибокий консалтинг. 31. Інформаційне забезпечення консультаційного процесу. 32. Етапи консультаційного процесу. 33. Розроблення консалтингового проекту. 34. Класифікація консалтингових проектів. 35. Роль маркетингу у консультуванні. 36. Особливості формування ціни на консультаційні послуги. 37. Моделі консультування. 38. Консультування новостворених підприємств. 39. Консультування при зростанні підприємства.

	<p>40. Консультування компаній у кризовому стані.</p> <p>41. Консультування при управлінні змінами.</p> <p>42. Класифікація методів аналізу та вирішення проблем.</p> <p>43. Аналіз причини і наслідку (діаграма Ішикави).</p> <p>44. Аналіз причини і наслідку (Gar-модель Зейтгамла).</p> <p>45. Ключові показники ефективності (Key Performance Indicators).</p> <p>46. Визначення та філософія коучингу.</p> <p>47. Базові сфери компетенції коуча.</p> <p>48. Сфери застосування коучингу.</p> <p>49. Принципи коучингу.</p> <p>50. Процес коучингу.</p> <p>51. Поняття аутсорсингу.</p> <p>52. Види аутсорсингу.</p> <p>53. Переваги і недоліки аутсорсингу.</p> <p>54. Вибір аутсорсингової компанії.</p> <p>55. Етапи проекту аутсорсингу.</p> <p>56. Базові поняття реінжинірингу.</p> <p>57. Стадії реінжинірингу бізнес-процесів.</p> <p>58. Основні ролі в реінжинірингу бізнес-процесів.</p> <p>59. Створення структури реінжинірингу.</p> <p>60. Процес реінжинірингу.</p> <p>61. Створення карти процесу реінжинірингу.</p> <p>62. Принципи реінжинірингу.</p>
Опитування	Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.

Силабус курсу розробила: професор Войтович Людмила Мирославівна

Схема курсу

Тиж.	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття) лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література. Ресурси в інтернеті	Завдання, год	Термін виконання
1	Тема 1. Теоретичні засади міжнародного консультування та його еволюція. Теоретична змістовність міжнародного консалтингу: суб'єкти та об'єкти. Еволюція міжнародного консалтингу. Принципи та функції міжнародного консалтингу. Професійні консалтингові компанії в Україні та світі.	Лекція	1-8	2	-
2	Тема 2. Міжнародний бізнес: сутність, сучасні тренди та особливості розвитку. Сутність, еволюція та міжнародного бізнесу. Глобалізація світового господарства як об'єктивна основа розвитку міжнародного бізнесу. Крос-культурні аспекти міжнародного бізнесу.	Лекція	1-8	2	-
	Тема 1. Теоретичні засади міжнародного консалтингу та міжнародного бізнесу. Теоретична змістовність міжнародного консалтингу: суб'єкти та об'єкти. Еволюція міжнародного консалтингу та міжнародного бізнесу. Принципи та функції міжнародного консалтингу. Професійні консалтингові компанії в Україні та світі. Глобалізація світового господарства як об'єктивна основа розвитку міжнародного бізнесу. Крос-культурні аспекти міжнародного бізнесу.	Практичне заняття. Робота з літературними та інтернет-джерелами	1-8	Підготувати лекційний матеріал, захист пошукової роботи, 2	-
3	Тема 3. Управлінське консультування та консалтингові послуги.	Лекція	1-8,12,13	4	-

	Сутність управлінського консультування, види та функції. Консультаційна послуга як специфічний вид товару. Види консалтингових послуг.				
4	Тема 4. Світовий ринок консалтингових послуг. Сучасний світовий ринок консалтингових послуг. Особливості міжнародного консультування. Проблеми розвитку консультування в умовах глобалізації. Становлення консалтингу в Україні.	Лекція	1-8,12,13	4	-
	Тема 2. Світовий ринок консалтингових послуг і управлінське консультування. Сучасний світовий ринок консалтингових послуг. Особливості міжнародного консультування. Проблеми розвитку консультування в умовах глобалізації. Становлення консалтингу в Україні. Сутність управлінського консультування, види та функції. Консультаційна послуга як специфічний вид товару. Види консалтингових послуг.	Практичне заняття. Робота з літературними та інтернет-джерелами	1-8,12,13	Підготувати лекційний матеріал, захист пошукової роботи, 4	-
5	Тема 5. Організаційно-економічні аспекти консалтингової діяльності. Заснування консалтингового бізнесу. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. Принципи управління консультаційною діяльністю. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії.	Лекція	4,5,8	2	-
6	Тема 6. Роль консультанта у консалтинговому процесі. Особливості зовнішнього та	Лекція	1-8, 14, 17	2	-

	внутрішнього консультування. Професійні риси консультанта. Етичний кодекс консультанта.				
	Тема 3. Організаційно-економічні аспекти консалтингової діяльності. Заснування консалтингового бізнесу. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. Принципи управління консультаційною діяльністю. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії. Особливості зовнішнього та внутрішнього консультування. Професійні риси консультанта. Етичний кодекс консультанта.	Практичне заняття. Робота з літературними та інтернет-джерелами	1-8,12,13	Підготувати лекційний матеріал, захист пошукової роботи, 4	-
7	Тема 7. Кадрова робота у сфері консалтингових послуг. Кадрова політика консалтингової компанії. Визначення доцільності консультування. Організаційна культура консалтингової компанії. Структура консалтингової компанії. Типологія клієнтів консалтингової компанії. Процес вибору консультанта.	Лекція	1-8, 14, 17	2	-
8	Тема 8. Методика консультування. Методи пізнання у консультаційному процесі. Типи консалтингової діяльності та їх особливості. Інтегрований та глибокий консалтинг. Інформаційне забезпечення консультаційного процесу.	Лекція	1-8,15,17	2	-
	Тема 4. Кадрова робота у сфері консалтингових послуг та методика консультування. Кадрова політика консалтингової компанії. Визначення доцільності консультування. Організаційна культура	Практичне заняття. Робота з літературними та інтернет-джерелами	1-8,15,17	Підготувати лекційний матеріал, захист пошукової роботи, 2	-

	<p>консалтингової компанії. Структура консалтингової компанії. Типологія клієнтів консалтингової компанії. Процес вибору консультанта. Методи пізнання у консультаційному процесі. Типи консалтингової діяльності та їх особливості. Інтегрований та глибокий консалтинг. Інформаційне забезпечення консультаційного процесу.</p>				
9	<p>Тема 9. Технологія консалтингу. Етапи консультаційного процесу. Розроблення консалтингового проекту. Класифікація консалтингових проектів. Роль маркетингу у консультуванні. Особливості формування ціни на консультаційні послуги.</p>	Лекція	1-8,11,12	2	-
10	<p>Тема 10. Особливості консультування різних типів підприємств. Моделі консультування. Консультування новостворених підприємств. Консультування при зростанні підприємства. Консультування компаній у кризовому стані. Консультування при управлінні змінами.</p>	Лекція	1-8, 14, 17	2	-
	<p>Тема 5. Технологія консалтингу та особливості консультування різних типів підприємств. Етапи консультаційного процесу. Розроблення консалтингового проекту. Класифікація консалтингових проектів. Роль маркетингу у консультуванні. Особливості формування ціни на консультаційні послуги. Моделі консультування. Консультування новостворених підприємств. Консультування при зростанні</p>	<p>Практичне заняття. Робота з літературними та інтернет-джерелами</p>	1-8,12,13	Підготувати лекційний матеріал, захист пошукової роботи, 4	-

	підприємства. Консультування компаній у кризовому стані. Консультування при управлінні змінами.				
11	Тема 11. Загальна характеристика методів аналізу та вирішення проблем. Класифікація методів аналізу та вирішення проблем. Аналіз причини і наслідку (діаграма Ішикави). Аналіз причини і наслідку (Gar-модель Зейтгамла). Ключові показники ефективності (Key Performance Indicators).	Лекція	1-8, 14, 17	2	-
12	Тема 12. Коучинг. Визначення та філософія коучингу. Базові сфери компетенції коуча. Сфери застосування коучингу. Принципи коучингу. Процес коучингу.	Лекція	1-13,17,18	2	-
	Тема 6. Загальна характеристика методів аналізу та вирішення проблем. Коучинг. Класифікація методів аналізу та вирішення проблем. Аналіз причини і наслідку (діаграма Ішикави). Аналіз причини і наслідку (Gar-модель Зейтгамла). Ключові показники ефективності (Key Performance Indicators). Визначення та філософія коучингу. Базові сфери компетенції коуча. Сфери застосування коучингу. Принципи коучингу. Процес коучингу.	Практичне заняття. Робота з літературними та інтернет-джерелами	1-13,17,18	Підготувати лекційний матеріал, захист пошукової роботи, 2	-
13	Тема 13. Аутсорсинг. Поняття аутсорсингу. Види аутсорсингу. Переваги і недоліки аутсорсингу. Вибір аутсорсингової компанії. Етапи проекту аутсорсингу.	Лекція	1-8	2	-
	Тема 7. Аутсорсинг. Поняття	Практичне	1-8,12,13	Підготувати	-

	аутсорсингу. Види аутсорсингу. Переваги і недоліки аутсорсингу. Вибір аутсорсингової компанії. Етапи проекту аутсорсингу.	заняття. Робота з літературними та інтернет-джерелами		лекційний матеріал, захист пошукової роботи, 2	
14	Тема 14. Реінжиніринг бізнес-процесів. Базові поняття реінжинірингу. Стадії реінжинірингу бізнес-процесів. Основні ролі в реінжинірингу бізнес-процесів. Створення структури реінжинірингу. Процес реінжинірингу. Створення карти процесу. Принципи реінжинірингу.	Лекція	1-8, 14, 17	2	-
	Тема 8. Реінжиніринг бізнес-процесів. Базові поняття реінжинірингу. Стадії реінжинірингу бізнес-процесів. Основні ролі в реінжинірингу бізнес-процесів. Створення структури реінжинірингу. Процес реінжинірингу. Створення карти процесу. Принципи реінжинірингу.	Практичне заняття. Робота з літературними та інтернет-джерелами	1-8,12,13	Підготувати лекційний матеріал, захист пошукової роботи, 2	-

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
ЗК4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
ЗК6	Здатність спілкуватися іноземною мовою.
ЗК8	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
ЗК11	Здатність приймати обґрунтовані рішення.

Фахові компетентності спеціальності (КС)

СК1	Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.
СК4	Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.
СК5	Розуміння особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.
СК12	Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.
СК13	Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.
СК14	Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

Фахові компетентності спеціалізації (ФКС)

ФКС1	Здатність використовувати інструментарій міжнародної економіки для аналізу різноманітних ситуацій, що виникають на міжнародних ринках, аналізувати динаміку міжнародних економічних показників та прогнозувати їхні впливи наслідки державного втручання національних ринків.
ФКС3	Здатність аналізувати механізми функціонування консалтингових компаній та застосовувати специфічні методи та інструменти у міжнародному консультуванні.
ФКС5	Здатність здійснювати кваліфікований аналіз міжнародного ринку консалтингових послуг, застосувати сучасні методи сегментації зарубіжних ринків, визначати конкурентоспроможність товарів на міжнародних ринках та простежувати попит на консалтингові послуги.

Програмні результати навчання (ПРН)

ПРН3	Знати та використовувати економічну термінологію.
ПРН9	Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та

	зовнішньоекономічної політики держави.
ПРН12	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.
ПРН23	Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.
ПРН25	Використовувати інструментарій міжнародної економіки для аналізу різноманітних ситуацій, що виникають на міжнародних ринках, аналізувати динаміку міжнародних економічних показників та прогнозувати наслідки для національних ринків з метою фахового консультування.
ПРН27	Вміти аналізувати механізми функціонування консалтингових компаній та застосовувати специфічні методи та інструменти у міжнародному консультуванні.
ПРН29	Вміти аналізувати міжнародний ринок консалтингових послуг, застосовувати сучасні методи сегментації зарубіжних ринків, визначати конкурентоспроможність товарів на міжнародних ринках та простежувати попит на консалтингові послуги.