

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

"ЗАТВЕРДЖУЮ"
Заступник керівника
(проректор з науково-педагогічної роботи)

_____ " _____ " _____ 2020 року

**Консалтингові послуги у сфері
підприємництва
робоча програма навчальної дисципліни**

Галузь знань **07 – УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**
Спеціальність **076 – ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА
БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ**
Освітній рівень **третій (освітньо-науковий)**
Освітньо-наукова **ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА**
програма **ДІЯЛЬНІСТЬ**

Вид дисципліни **вибіркова**
Мова викладання, навчання та оцінювання **українська**

Завідувач кафедри економіки
підприємства та менеджменту

Шиян Д. В.

**Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2020**

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри економіки підприємства та менеджменту
Протокол № 1 від 27.08.2019 р.

Розробник:

Салун Марина Миколаївна, д.е.н., професор кафедри економіки підприємства та менеджменту

Лист оновлення та перезатвердження робочої програми навчальної дисципліни

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри
2019/2020	27.08.2019 р.	№ 1	Шиян Д. В.
2020/2021			Шиян Д. В.

1. Вступ

Анотація навчальної дисципліни. Умови господарювання сучасних підприємств висувають нові цілі та завдання перед їх керівництвом. Усе це сприяє розвитку ділових послуг як виду діяльності щодо регулювання та підтримки оптимальних пропорцій в економіці, обслуговування основного й інфраструктурного виробництва.

Управлінське консультування полягає в наданні професійних порад і допомоги з питань управління, включаючи визначення та оцінку проблеми й можливостей, рекомендацій з вживання відповідних заходів та допомоги в їх реалізації.

Навчальна дисципліна «Консалтингові послуги у сфері підприємництва» зосереджена на організаційних аспектах консультаційного підприємництва, на підготовці до запуску нових підприємницьких ініціатив.

Мета навчальної дисципліни: формування системи базових знань щодо процесу підприємництва, підприємницького маркетингу, формування команди односторонців для провадження підприємницької діяльності та компетентностей щодо консультування з питань управління та організаційного розвитку.

Для досягнення мети поставлені такі основні завдання:

- ознайомлення з технологією управлінського консультування;
- оволодіння методами діагностики проблем організації;
- придбання теоретичних знань і практичних навичок з використання сучасного інструментарію консультування з проблем менеджменту підприємницьких структур;

- засвоєння основ процесу консультування та знань щодо організаційного аспекту управління консалтинговими структурами;

- застосування на практиці отриманих знань для вирішення організаційних завдань та формування відносин «клієнт-консультант»;

- обґрунтування необхідності запровадження організаційних змін та способів залучення людей до процесів змін.

Об'єктом навчальної дисципліни є процеси, що відображають різні аспекти започаткування та розвитку консультаційного підприємництва.

Предметом навчальної дисципліни є організаційно-економічне забезпечення консультаційної діяльності у сфері підприємництва.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

- у рамках планувальної функції:

- використовувати сучасні методи діагностики та експертизи діяльності підприємства з урахуванням специфіки функціонування;

- аналізувати та оцінювати механізми впливу конфліктів інтересів груп, зацікавлених у діяльності корпоративної організації груп на результати її діяльності;

- розробляти технічне завдання консультанту з питань організаційного розвитку;

- у рамках організаційної функції:

- формулювати економічну постановку завдань;

- брати участь у розробці алгоритмів і програм оптимізаційних рішень;

- забезпечувати участь працівників усіх рівнів у прийнятті рішень;

- дотримуватись етики управлінської діяльності;

- удосконалювати стиль і методи керівництва;

- у рамках мотиваційної функції:

- забезпечувати узгодження інтересів працівників з інтересами організації;

володіти методами збирання соціальної інформації й методами кількісної та якісної обробки даних;
у рамках контрольної функції:
використовуючи принципи зворотного зв'язку, контролювати ефективність дій виконавців управлінських рішень;
у рамках дослідницької діяльності:
визначати цілі й завдання консультування, потребу у внутрішньому та зовнішньому консультуванні;
розробляти технічне завдання консультанту;
використовуючи основні методологічні підходи (експертне, проектне і процесне консультування), обирати відповідну технологію консультування;
використовуючи відповідний методичний інструментарій консультування, забезпечувати його якість, результативність і ефективність;
з урахуванням особливостей консультаційних послуг використовувати різноманітні методи ціноутворення і форми оплати консультанта;
дотримуватися професійної етики консультанта;
формувати плідні відносини "консультант - клієнт".

Курс	2	
Семестр	1	
Кількість кредитів ECTS	5	
Аудиторні навчальні заняття	лекції	20
	семінарські, практичні	20
	лабораторні	0
Самостійна робота		110
Форма підсумкового контролю	екзамен	

2. Компетентності та результати навчання за дисципліною:

Компетентності	Результати навчання
Здатність організації консалтингового процесу для аналізу та вирішення проблем у підприємницькій діяльності.	Здійснювати на основі власних результатів наукової діяльності бізнес-консультування зі становлення та розвитку підприємницької справи.
	Проектувати та управляти розвитком підприємницької, торгової та біржової справи із застосуванням власних результатів наукових досліджень.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Консалтинг як елемент інфраструктури професійної підтримки бізнесу

Тема 1. Сутність та зміст консалтингової діяльності

- 1.1. Консалтинг як форма бізнесу. Види консалтингу
- 1.2. Мета, завдання і функції консалтингової діяльності
- 1.3. Поняття консультаційної послуги, її особливості
- 1.4. Особливості становлення і розвитку консультування в Україні

Тема 2. Професійні консультанти

- 2.1. Класифікація консультантів.
- 2.2. Основні типи консалтингових організацій

Тема 3. Взаємовідносини консультанта та клієнта

- 3.1. Організація відносин між клієнтом та консультантом.
- 3.2. Моделі консультування. Характеристика моделей "експерт – клієнт" (експертне (нормативне) консультування), "доктор – пацієнт" (проектне консультування), "співробітництво" (процесне консультування).
- 3.3. Баланс очікувань клієнта та консультанта

Тема 4. Поведінкові аспекти консалтингу

- 4.1. Ролі та поведінка консультанта.
- 4.2. Професійні риси та здібності консультанта.
- 4.3. Базові цінності та етичний кодекс консультанта.

Тема 5. Процес консалтингу

- 5.1. Основні фази та етапи консультаційного процесу.
- 5.2. Центри уваги керівника консалтингової фірми
- 5.3. Класифікація консалтингових проектів
- 5.4. Розробка консалтингового проекту
- 5.5. Маркетинг у консультуванні
- 5.6. Особливості оплати консультаційних послуг

Тема 6. Методичний інструментарій консалтингу

- 6.1. Методи пізнання у консультаційному процесі.
- 6.2. Типи консалтингової діяльності
- 6.3. Особливості різних типів консультаційної діяльності
- 6.4. Інтегрований та глибокий консалтинг
- 6.5. Коучинг як метод консультування
- 6.6. Інформаційне забезпечення консультаційного процесу

Тема 7. Консультування в різних сферах управлінської діяльності

- 7.1. Консультування в загальному менеджменті
- 7.2. Консультування у фінансовому менеджменті
- 7.3. Консультування з маркетингу
- 7.4. Консультування щодо управління виробництвом
- 7.5. Консультування щодо управління трудовими ресурсами

Тема 8. Організація та управління консалтинговими фірмами

- 8.1. Організація консалтингової фірми. Специфіка управлінського консультування як виду підприємництва. Створення консультаційної фірми. Структура консультаційної фірми. Підбір кадрів.
- 8.2. Управління консалтинговою організацією. Стратегія консультаційної фірми. Професійні та комерційні аспекти стратегії консультаційної фірми. Маркетинговий підхід до консультування. Принципи та методи ціноутворення. Результативність діяльності. Професійна етика консультантів.

4. Порядок оцінювання результатів навчання

Система оцінювання сформованих компетентностей у студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання

сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця, контрольні заходи включають:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських, лабораторних занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту скласти залік – 60 балів);

Порядок проведення поточного оцінювання знань студентів. Оцінювання знань студента під час семінарських, практичних і лабораторних занять та виконання індивідуальних завдань проводиться за такими критеріями:

розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються; ступінь засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни; ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються; вміння поєднувати теорію з практикою при розгляді виробничих ситуацій, розв'язанні задач, проведенні розрахунків у процесі виконання індивідуальних завдань та завдань, винесених на розгляд в аудиторії; логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і при виступах в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки; арифметична правильність виконання індивідуального та комплексного розрахункового завдання; здатність проводити критичну та незалежну оцінку певних проблемних питань; вміння пояснювати альтернативні погляди та наявність власної точки зору, позиції на певне проблемне питання; застосування аналітичних підходів; якість і чіткість викладення міркувань; логіка, структуризація та обґрунтованість висновків щодо конкретної проблеми; самостійність виконання роботи; грамотність подачі матеріалу; використання методів порівняння, узагальнення понять та явищ; оформлення роботи.

Загальними критеріями, за якими здійснюється оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів, є: глибина і міцність знань, рівень мислення, вміння систематизувати знання за окремими темами, вміння робити обґрунтовані висновки, володіння категорійним апаратом, навички і прийоми виконання практичних завдань, вміння знаходити необхідну інформацію, здійснювати її систематизацію та обробку, самореалізація на практичних та семінарських заняттях.

Підсумковий контроль знань та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі результатів поточного контролю.

Студента слід **вважати атестованим**, якщо сума балів, одержаних за результатами підсумкової/семестрової перевірки успішності, дорівнює або перевищує 60. Сумарний результат у балах заноситься у залікову "Відомість обліку успішності" навчальної дисципліни.

Розподіл балів за тижнями
(вказати засоби оцінювання згідно з технологічною картою)

Теми змістового модуля		Лекційні заняття	Практичні заняття	Творче завдання	Контроль самостійної роботи студента	Письмова контрольна робота	Колоквіум	Усього
Змістовий модуль 1. Консалтинг як елемент інфраструктури професійної підтримки бізнесу	Тема 1	1 тиждень	2	2		1		5
	Тема 2	2 тиждень	2	2		1		5
	Тема 3	3 тиждень	2	2		1		5
	Тема 4	4 тиждень	2	2		1		5
	Тема 5	5 тиждень	2	2		1	5	10
	Тема 6	6 тиждень	2	2		1		5
	Тема 7	7 тиждень	2	2		1		5
	Тема 7	8 тиждень	2	2		1		5
	Тема 8	9 тиждень	2	2		1		5
	Тема 8	10 тиждень	2	2		1	5	10
Усього			20	20		10	10	60

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D		
60 – 63	E	задовільно	не зараховано
35 – 59	FX	незадовільно	
1 – 34	F		

5. Рекомендована література

Основна

1. **Band, W. A.** Touchstones: ten new ideas revolutionizing business [Текст]. – New York : John Wiley & Sons, 1994. – 306 p.
2. Robert A. Baron Essentials of entrepreneurship : evidence and practice [eBook]. – Cheltenham, UK : Edward Elgar, 2014.

Додаткова

1. Предпринимательское право [Текст] : учеб. пособие / под ред. А.В. Старцева; Киев. нац. торгово-экон. ун-т. – 2-е изд., с изм. и доп. – Х. : Одиссей, 2007. – 247 с.
2. Розвиток підприємництва в Україні [Текст] / під кер. П.Гайдуцького. – К. : Нора-друк, 2003. – 237 с.
3. Бусыгин, А. В. Предпринимательство [Текст] : учеб. для студ. вузов. – 3-е изд. – М. : Дело, 2001. – 639 с.
4. Грищенко, І. М. Підприємницький бізнес [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. – К. : Грамота, 2016. – 519 с.

Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Bola Adesope The 5Ws Of A Project. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.projecttimes.com/articles/the-5ws-of-a-project.html>
2. Sunil Srivastava The Entrepreneur Project Manager. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.projecttimes.com/articles/the-entrepreneur-project-manager.html>
3. Yasar Ajlouni Process And Project Management Joining Forces. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.projecttimes.com/articles/process-and-project-management-joining-forces.html>