

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового інституту
інноватики, природокористування та
інфраструктури
Василь БРИЧ

« 31 » 08 2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового інституту
новітніх освітніх технологій
Святослав ПИТЕЦЬ

« 31 » 08 2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

В. о. проректора з науково-педагогічної
роботи
Віктор ОС ПРОВЕРХОВ

« 31 » 08 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни «**КОНСАЛТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ**»

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань – 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність – 071 «Облік і оподаткування»

Освітньо-професійна програма «**Бізнес-аналітика та управління
інноваційними системами**»

Кафедра бізнес-аналітики та інноваційного інжинірингу

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції, год.	Практичні заняття, год.	ІРС, год.	Тренінг, год.	Самостійна робота студентів, год.	Разом	Залік
Денна	1	2	30	15	5	4	96	150	2
Заочна	1	2	8	4	-	-	138	150	3

Тернопіль – ЗУНУ
2023

31.08.2023


Робочу програму розробила доцент кафедри бізнес-аналітики та інноваційного інжинірингу к. е. н., доцент Ірина БЕЛОВА

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри бізнес-аналітики та інноваційного інжинірингу, протокол № 1 від 28 серпня 2023 р.

Завідувач кафедри д. е. н, професор  Руслан БРУХАНСЬКИЙ

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності 071 «Облік і оподаткування», протокол № 1 від 30.08 2023 р.

Голова групи забезпечення спеціальності
071 «Облік і оподаткування»,
д.е.н, професор

 Руслан БРУХАНСЬКИЙ

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «КОНСАЛТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Опис дисципліни

Дисципліна – «Консалтингова діяльність»	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS: – 5	Галузь знань – 07 «Управління та адміністрування»	Статус дисципліни - вибіркова дисципліна професійної підготовки Мова навчання – українська
Кількість залікових модулів Денна форма навчання (денна форма навчання) – 3	Спеціальність – 071 «Облік і оподаткування»	Рік підготовки: Денна – 1 Заочна – 1 Семестр: Денна – 2 Заочна – 2
Кількість змістових модулів – 2	Ступінь вищої освіти – магістр	Лекції: Денна – 30 год. Заочна – 8 год. Практичні заняття: Денна – 15 год. Заочна – 4 год.
Загальна кількість годин – 150	Освітня професійна програма: «Бізнес-аналітика та управління інноваційними системами»	Самостійна робота: Денна – 100 год., в т. ч. тренінг – 4 год. Заочна – 138 год. Індивідуальна робота (КПІЗ) – 5 год.
Тижневих годин денна форма – 10 з них аудиторних – 3		Вид підсумкового контролю – залік

Метою дисципліни є донесення до студентів особливостей організаційно-економічного механізму функціонування специфічного виду підприємства – консалтингової фірми, її поведінки на ринку свого продукту, а також універсальних принципів та методологічного інструментарію консультативного процесу.

Завдання вивчення дисципліни

Основними завданнями вивчення дисципліни «Консалтингова діяльність» є:

- засвоєння теоретичних засад і практичних навичок консалтингової діяльності як сукупності ділових послуг і підприємництва, провідним ресурсом якого є професійні знання, що дозволить студентам сформувати сучасне системне розуміння змісту, цілей, завдань, функцій та напрямів розвитку бізнес-консалтингу в умовах постіндустріальних суспільних трансформацій та економічної глобалізації;

- пізнання форм, принципів і заходів підприємництва в сфері консалтингу, що сполучає професійну діяльність та ефективне ведення бізнесу, вимагає орієнтації майбутніх консультантів на оволодіння професією та практичними навичками підприємницької діяльності, знаннями форм і напрямів регулювання консалтингової діяльності, її етичних норм;

- розгляд видів, організаційно-правових форм ведення консалтингового бізнесу, структури управління консалтинговими фірм та формування стратегії консультативної фірми;

- вивчення змісту і послідовності консультативного процесу, організації виконання консалтингового проекту, моделей консультування та поведінкових ролей консультанта, стратегій роботи з клієнтом;

- оволодіння інструментарієм маркетингу консалтингового продукту, методами просування консультативних послуг, формуванням цінової політики консалтингової фірми;

- вироблення навиків щодо формування кадрової політики консультативної фірми, відбору, навчання персоналу, планування кар'єри та мотивації праці консультантів, а також прогнозування можливих наслідків;

- засвоєння етичних норм професійного консультанта;

- оволодіння методами оцінки ризиків у консультуванні та розробки системи заходів щодо їх обмеження.

Передумови для вивчення дисципліни

Вивчення дисципліни «Консалтингова діяльність» доцільне після таких дисциплін як «Методологія наукових досліджень», «Організація обліку та податкове планування економіки», «Організація аудиту і фінансового контролю», «Фінансова звітність і аналітичний інструментарій прийняття рішень», «Аналітика бізнес-процесів», «Аналітичний інструментарій управління інноваціями» та набуття ними відповідних фахових компетенцій.

Зміст навчальної дисципліни «Консалтингова діяльність»
Змістовий модуль 1. Наукові, організаційні та економічні основи
консалтингової діяльності

Тема 1. Консалтингова діяльність та ринок консалтингових послуг

Сутність, ключові поняття, передумови та причини виникнення консультування. Завдання консалтингової діяльності. Споживачі консалтингових послуг та їх основні проблеми (мотивація консалтингу). Консалтингова послуга та постачальники консалтингових послуг. Міжнародна та вітчизняна класифікація консалтингових послуг. Якість консультаційної послуги. Загальна характеристика ринку консультаційних послуг. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні. Перспективи та проблеми розвитку консалтингової діяльності.

Тема 2. Види, методологічні підходи та форми консультування

Види консультування. Методологічні підходи та форми консультування. Особливості зовнішнього та внутрішнього консультування. Порівняльна характеристика внутрішнього та зовнішнього консультування. Вибір виду консультування.

Тема 3. Організація та управління консалтинговими фірмами

Вимоги до консалтингової компанії. Види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу. Структури управління консалтингових фірм. Поняття стратегії консультаційної фірми. Визначення стратегічного вибору консалтингової фірми. Реалізація стратегії та контроль за виконанням управлінських рішень.

Тема 4. Складові консультаційного процесу

Зміст та послідовність консультаційного процесу. Застосування у консультуванні проектного підходу. Управління роботою консультаційної фірми на основі проектного підходу. Організація виконання консалтингового проекту. Підготовка до консультування. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей. Попередній діагноз. Джерела отримання інформації для проведення діагностики. Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій. Угода про консультування, її структура та зміст. Види консультаційних угод. Діагноз, його мета та виявлення необхідних фактів. Використання експертизи під час аналізу проблем. Аналіз фактів. Мета, етапи та методологічні підходи до розробки консультаційних рекомендацій. Методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень. Оцінка альтернатив рішення проблеми. Презентація консультаційних рекомендацій клієнту. Програма підготовки до впровадження змін. Модель успішного інноваційного процесу. Опір змінам та пошук шляхів його подолання. Термін та момент завершення консультування. Зміст та структура підсумкового звіту про консультування. Оцінка ефективності та

результативності консультування. Практика консультування на постійній основі.

Тема 5. Побудова стосунків консультанта з клієнтом

Моделі консультування. роботи з клієнтом. Критерії вибору консультанта. Партнерські стосунки в системі «клієнт-консультант». Взаємовідносини консультанта та клієнта. Поведінкові ролі консультанта та стратегії роботи з клієнтом. Участь консультанта у процесі внесення змін в організацію.

Змістовий модуль 2

Стратегія та етика у консультаційній діяльності

Тема 6. Маркетинг консалтингових послуг

Мета, зміст та організація маркетингової діяльності консалтингових фірм. Інструментарій маркетингу консалтингового продукту. Методи просування консультаційних послуг. Реклама в консалтингу. Цінова політика консалтингових фірм та ціноутворення консалтингових послуг. Організація продажу та виконання консалтингових проектів.

Тема 7. Кадрова політика консалтингової фірми

Сутність та елементи кадрової політики консультаційної фірми. Вимоги до працівників консалтингових фірм та характеристика цільового сегмента ринку трудових ресурсів консалтингу. Відбір, наймання та навчання персоналу. Планування кар'єри та мотивація праці консультантів. Організація праці консультантів. Стримуючі фактори кар'єрного зростання.

Тема 8. Ризик у консультаційній діяльності

Актуальність, поняття та основні види ризиків у консультуванні та їх наслідки. Ризик незабезпечення належної якості виконання проекту. Ризик порушення термінів виконання робіт. Ризик недодержання бюджету проекту. Заходи по обмеженню ризиків.

Тема 9. Бізнес-консультування на ринку консалтингових послуг

Загальна характеристика стану бізнес-консультування. Консультаційні послуги з оптимізації бізнес-процесів; оцінки майна та бізнесу; аудиту; у інвестиційній та фінансовій сферах. Характеристика основних консультаційних продуктів.

Тема 10. Основи професіоналізму (фаховості) у консультуванні

Характерні особливості професії консультанта. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. Професійні організації консультантів. Етика професійного консультанта.

**Структура залікового кредиту дисципліни
«Консалтингова діяльність»**

(денна форма навчання)

	Кількість годин, в т.ч.				
	лекції	практичні заняття	самостійна робота	індивідуальна робота студентів	контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Наукові, організаційні та економічні основи консалтингової діяльності					
Тема 1. Консалтингова діяльність та ринок консалтингових послуг.	2	1	10	-	поточне оцінювання
Тема 2. Види, методологічні підходи та форми консультування.	2	1	10	-	поточне оцінювання
Тема 3. Організація та управління консалтинговими фірмами.	2	1	10	1	поточне оцінювання
Тема 4. Складові консультаційного процесу.	4	2	10	1	поточне оцінювання
Тема 5. Побудова стосунків консультанта з клієнтом.	2	1	8		поточне оцінювання
Модульна робота № 1					письмова робота
Змістовий модуль 2. Стратегія та етика у консультаційній діяльності					
Тема 6. Маркетинг консалтингових послуг.	4	2	10	-	поточне оцінювання
Тема 7. Кадрова політика консалтингової фірми.	4	2	10	1	поточне оцінювання
Тема 8. Ризик у консультаційній діяльності.	4	2	10	1	поточне оцінювання
Тема 9. Бізнес-консультування на ринку консалтингових послуг.	4	2	10	1	поточне оцінювання
Тема 10. Основи професіоналізму (фаховості) у консультуванні.	2	1	8		опитування (тестування)
Модульна робота № 2					письмова робота
КПІЗ, в т. ч. тренінг					4
Залік					-
Разом	30	15	100	5	-

**Структура залікового кредиту дисципліни
«Консалтингова діяльність»
(заочна форма навчання)**

	Кількість годин, в.т.ч.			
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Наукові, організаційні та економічні основи консалтингової діяльності				
Тема 1. Консалтингова діяльність та ринок консалтингових послуг.	1	1	14	
Тема 2. Види, методологічні підходи та форми консультування.	1		14	
Тема 3. Організація та управління консалтинговими фірмами.	1		14	
Тема 4. Складові консультаційного процесу.	1		14	
Тема 5. Побудова стосунків консультанта з клієнтом.	1	1	14	
Змістовий модуль 2. Стратегія та етика у консультаційній діяльності				
Тема 6. Маркетинг консалтингових послуг.	1	1	14	
Тема 7. Кадрова політика консалтингової фірми.	0,5		14	
Тема 8. Ризик у консультаційній діяльності.	0,5	1	14	
Тема 9. Бізнес-консультування на ринку консалтингових послуг.	0,5		14	
Тема 10. Основи професіоналізму (фаховості) у консультуванні.	0,5	-	12	
Разом	8	4	138	Залік

**Тематика практичних занять з дисципліни
«Консалтингова діяльність»**

Практичне заняття № 1

Тема: Інститут консультування та ринок консалтингових послуг.

Мета: Засвоїти сутність консультаційної діяльності та ознайомитися із станом ринку консультаційних послуг в Україні.

Питання для обговорення:

1. Сутність, передумови та завдання консалтингової діяльності.
2. Мотивація консалтингу.
3. Консалтингова послуга та постачальники консалтингових послуг. Міжнародна та вітчизняна класифікація консалтингових послуг.
4. Загальна характеристика ринку консультаційних послуг. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні.
5. Перспективи та проблеми розвитку консалтингової діяльності.

Практичне заняття № 2

Тема: Складові консультаційного процесу

Мета: засвоєння у консультуванні проєктного підходу та ознайомитись із видами консультаційних угод.

Питання для обговорення:

1. Зміст та послідовність консультаційного процесу.
2. Застосування у консультуванні проєктного підходу.
3. Управління роботою консультаційної фірми на основі проєктного підходу.
4. Організація виконання консалтингового проєкту.
5. Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій.
6. Угода про консультування, її структура та зміст.
7. Види консультаційних угод.
8. Зміст та структура підсумкового звіту про консультування.
9. Оцінка ефективності та результативності консультування.
10. Практика консультування на постійній основі.

Практичне заняття № 3

Тема Побудова стосунків консультанта з клієнтом

Мета: засвоїти взаємовідносини консультанта та клієнта

Питання для обговорення:

1. Моделі консультування роботи з клієнтом.
2. Критерії вибору консультанта.
3. Партнерські стосунки в системі «клієнт-консультант».
4. Взаємовідносини консультанта та клієнта.

Практичне заняття 4

Тема: Маркетинг консалтингових послуг .

Мета: Ознайомитися з організацією маркетингової діяльності консалтингової фірми.

Питання для обговорення:

1. Мета та зміст маркетингової діяльності консалтингових фірм. Інструментарій маркетингу консалтингового продукту.
2. Бренди в консалтинговій діяльності. Методи просування маркетингових послуг.
3. Реклама в консалтингу.
4. Цінова політика консалтингових фірм та ціноутворення консалтингових послуг.
5. Організація продажу та виконання консалтингових проєктів.

Практичне заняття 5

Тема: Маркетинг консалтингових послуг і стратегія консультаційної фірми.

Мета: Вивчення засад стратегії консалтингової фірми.

Питання для обговорення:

1. Поняття стратегії консультаційної фірми.
2. Визначення стратегічного вибору консалтингової фірми.
3. Реалізація стратегії та контроль за виконанням управлінських рішень.

Практичне заняття 6

Тема: Технологія консалтингу.

Мета : Ознайомитися з послідовністю консультаційного процесу.

Питання для обговорення:

1. Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми.
2. Консультаційні пропозиції та угода про консультування.
3. Діагноз проблеми.
4. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій.
5. Впровадження змін в організацію клієнта.
6. Підсумок та завершення консультування. Практика консультування на постійній основі.

Практичне заняття 7

Тема: Етика консультаційної діяльності.

Мета : Обговорення побудови стосунків консультанта з клієнтом, засвоєння етичних норм професійного консультанта.

Питання для обговорення:

1. Поведінка консультанта в системі клієнта.
2. Характерні особливості професії консультанта.
3. Етичні норми професійного консультанта.

Комплексне практичне індивідуальне завдання

Виконання комплексного практичного індивідуального завдання з дисципліни (КПЗ) є одним із обов'язкових складових модулів залікового кредиту з дисципліни «Консалтингова діяльність».

Метою виконання КПЗ є, акумулюючи отримані знання і навички під час лекцій та практичних занять, оволодіння студентами прикладними персональними навичками інвестиційного аналізу в умовах конкретного господарюючого суб'єкта.

Тематика рефератів з дисципліни «Консалтингова діяльність»

1. Сутність консалтингової діяльності.
2. Виникнення та тенденції розвитку інституту консультування.
3. Історія становлення консультування.
4. Особливості становлення та розвитку консультаційного бізнесу в Україні.
5. Організаційно-правові форми консалтингового бізнесу в Україні.
6. Класифікація консалтингових послуг в Україні.

7. Міжнародна класифікація консалтингових послуг.
8. Аналіз ринку консалтингових послуг за рубежом.
9. Консалтинг в колишніх соціалістичних країнах.
10. Порівняльний аналіз розвитку консалтингу в Україні та за рубежом.
11. Загальна характеристика ринку консультаційних послуг.
12. Види консалтингу.
13. Порівняльна характеристика внутрішнього та зовнішнього консалтингу.
14. Огляд сучасної ситуації в галузі управлінського консалтингу.
15. Структура ринку управлінського консалтингу.
16. Вимоги до консалтингової компанії.
17. Мета, завдання та етапи консультування.
18. Клієнти консалтингових послуг та їх основні проблеми (мотивація консалтингу).
19. Партнерські стосунки в системі «клієнт – консультант».
20. Характеристики консультантів.
21. Модель професійної компетенції консультанта.
22. Реклама консалтингових послуг.
23. Бренди в консалтингу.
24. Ціноутворення консалтингових послуг.
25. Управління ризиком консалтингової діяльності.
26. Маркетинг, організація продажу та виконання консалтингових проектів.
27. Консалтинг в галузі управління.
28. Реінжиніринг бізнес-процесів.
29. Консалтингові послуги в галузі оподаткування та юридичних послуг.
30. Консалтингові послуги в галузі аудиту і бухгалтерського обліку.
31. Інвестиційний та фондовий консалтинг.
32. Стратегія консалтингової фірми.

Самостійна робота

Для успішного вивчення і засвоєння дисципліни «Консалтингова діяльність» студенти повинні володіти значним обсягом інформації, надання якої лише традиційними методами організації навчального процесу неможлива. Велику частину інформації студенти повинні одержувати шляхом самостійної роботи над навчальною, науковою, методичною літературою, законодавчими, нормативними, інструктивними матеріалами і т.д. Самостійна робота з навчальної дисципліни передбачає: підготовку до аудиторних (практичних) занять; опрацювання лекційного матеріалу та самостійне опрацювання окремих тем (питань) навчальної дисципліни; підготовку до усіх видів контролю. Основним завданням самостійної роботи студентів є набуття навичок опрацювання спеціальної літератури та оволодіння методикою й організацією інвестиційного аналізу суб'єкта господарювання.

Відповідно до засад кредитно-модульної системи організації навчального процесу, самостійна робота студента є однією з основних форм

організації навчання і являє собою оволодіння навчальним матеріалом у вільний від обов'язкових навчальних занять час. Вона має на меті забезпечення процесу осмислення студентами сутності проблем, що аналізуються під час викладання дисципліни, та пошук ними можливих шляхів їх розв'язання.

Тематика самостійної роботи:

1. Особливості взаємодії клієнта і консультанта як виконавця.
2. Особливості взаємодії клієнта і консультанта як спеціаліста.
3. Особливості взаємодії клієнта і консультанта як партнера.
4. Стисла характеристика консалтингового проекту.
5. Консалтинговий проект: підготовчий етап.
6. Консалтинговий проект: постановка діагнозу.
7. Консалтинговий проект: планування змін.
8. Консалтинговий проект: упровадження змін.
9. Консалтинговий проект: завершення проекту.
10. Стан та проблеми ринку ділового консультування.
11. Консультаційні послуги у бізнесовій сфері.
12. Фінансово-інвестиційний консалтинг: Сутність та основні завдання.
13. Оцінка інвестиційних проектів та їх супровід
14. Розроблення системи бюджетування. Сутність та основні завдання.
15. Удосконалення системи управління фінансами.
16. Стратегія консалтингових компаній.
17. Організаційно-правові форми консалтингових компаній.
18. Типова організаційна структура консалтингової компанії.
19. Управління виконанням консалтингового проекту.
20. Відбір кадрів у консалтингову компанію.
21. Навчання кадрів у консалтингових компаніях.
22. Організаційна культура у консалтингових компаніях.
23. Ліцензування та сертифікація діяльності.
24. Професійні асоціації консультантів.
25. Маркетинг у сфері консалтингу.
26. Консалтинговий проект: підготовчий етап.
27. Консалтинговий проект: постановка діагнозу.
28. Консалтинговий проект: планування змін.
29. Консалтинговий проект: упровадження змін.
30. Консалтинговий проект: завершення проекту.
31. Стан та проблеми ринку ділового консультування.
32. Консультаційні послуги у бізнесовій сфері.
33. Фінансово-інвестиційний консалтинг: Сутність та основні завдання.
34. Оцінка інвестиційних проектів та їх супровід
35. Розроблення системи бюджетування. Сутність та основні завдання.
36. Удосконалення системи управління фінансами.
37. Стратегія консалтингових компаній.

38. Організаційно-правові форми консалтингових компаній.

Тренінг з дисципліни

Завдання, організація, структура та тематика тренінгу

Основна мета тренінгу полягає в тому, що професійна підготовка студента – це тренування нових навиків, необхідних для успішної роботи в умовах мінливого конкурентного середовища. Навикам не можна навчитися, їх можна тільки тренувати. Завданням тренінгу об'єднання процесу передачі нових знань з тренування відповідних навиків.

Одним з головних принципів тренінг-навчання є його зв'язок із змістом професійної діяльності і досвідом учасників, а також його спрямованість на постійне оновлення знань та формування відповідних компетентностей.

Порядок проведення тренінгу:

Перший етап підготовки – опрацювання змісту тренінгу. На цьому етапі викладач-тренер повинен скласти чітке уявлення щодо змісту майбутнього тренінгу. Допомогає тренеру опрацювання важливих аспектів, серед яких: мета тренінгу; визначення попереднього досвіду та рівня знань й умінь учасників тренінгу; очікувані результати тренінгу; зміст тренінгу; тривалість тренінгового курсу; вибір методів і технологій, які застосовуватимуться в ході навчання. Важливим на цьому етапі є і вибір місця проведення тренінгу, визначити його відповідність до використання цієї форми навчання, оцінка технічні можливості приміщення.

Другий етап підготовки – розробка плану проведення занять. Одним із методів планування тренінгу є розробка організаційно-змістовної структури тренінгу, яка дозволяє визначити час, зміст, технічне обладнання, форми, техніки, вправи, що будуть використовуватися під час кожного змістовного модуля тренінгу. Крім того, враховуючи, що тренінгове навчання спрямоване на отримання кінцевого результату, на етапі планування доцільно визначити перелік компетентностей, які формуються під час проведення тренінгу.

Послідовність розробки плану заняття може складатися з таких етапів: відбір змістовних матеріалів заняття, їх загальний опис у потрібній послідовності; відбір методів для кожної компоненти заняття; визначення часу викладання кожної компоненти заняття, установлення часових меж цілісного заняття у загальній тривалості тренінгу; визначення часових меж перерв; передбачення часу на початку кожного навчального дня для аналізу основних досягнень, відповідей на запитання та пояснення нез'ясованих питань попереднього дня; передбачення часу наприкінці кожного навчального дня для запитань та зауважень учасників.

Третій етап підготовки – детальне опрацювання процесу ведення тренінгу відповідно до його структури.

Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання.

У процесі вивчення дисципліни «Консалтингової діяльності» використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- поточне модульне оцінювання, тестування, ситуаційне завдання, доповіді, реферати;
- проміжне оцінювання у розрізі змістових модулів;
- оцінювання результатів виконання комплексного практичного індивідуального завдання і проходження тренінгу;
- підсумкове оцінювання (залік).

Політика оцінювання

Політика щодо граничних термінів і перескладання: Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету (інституту) за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності: Письмові роботи підлягають перевірці на наявність плагіату та допускаються до захисту з коректними текстовими запозиченнями. Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів та екзаменів заборонено.

Політика щодо відвідування: Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, військовий стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Консалтингова діяльність» визначається як середньозважена величина, в залежності від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Структура залікового кредиту для студентів (залік) (%)

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3	Разом
30%	40%	30%	100%
1. 1. Поточне оцінювання на заняттях: 5 теми (1 – 5 теми) по 5 балів – max 25 балів. 2. Письмова робота - max 75 балів.	1. Поточне оцінювання на заняттях: 5 теми (6 – 10 теми) по 5 балів – max 25 балів. 2. Письмова робота - max 75 балів.	1. Підготовка КПІЗ - max 40 балів. 2. Захист КПІЗ - max 40 балів. 3. Участь у тренінгах - max 20 балів.	

Шкала оцінювання:

За шкалою Університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90–100	Відмінно	A (відмінно)
85–89	Добре	B (дуже добре)
75–84		C (добре)
65–74	Задовільно	D (задовільно)
60–64		E (достатньо)
35–59	Незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1–34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає дисципліна

№	Найменування	Номер теми
1.	Мультимедійний проектор	1-10
2.	Слайдові презентації у програмі Microsoft Office Power Point	1-10
3.	Комунікаційне програмне забезпечення (Zoom) для проведення занять у режимі он-лайн (за необхідності)	1-10
4.	Наявність доступу до мережі Інтернет	1-10
5.	Персональні комп'ютери	1-10
6.	Комунікаційна навчальна платформа (Moodle) для організації дистанційного навчання (за необхідності)	1-10

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ:

1. Губін К. Г. Розвиток бізнес-консалтингу в Україні: проблема корупційної ренти та її розв'язання. Економічна теорія та право. 2018. № 4 (35). С. 124-135.
2. Етичний кодекс консультанта. Всеукраїнська асоціація консультантів по управленню (IMC-Ukraine). URL: <http://imcukraine.com/images/ethical-code.pdf>
3. Карпенко О. О. Перспективи розвитку консалтингової діяльності в Україні на основі європейського досвіду. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 27. С. 54–58.
4. Касян, С. Я., Онікієнко, А. О. Особливості консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг. Економічний простір, 2018. С. 151-162. URL <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/40>
5. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Фінансовий бізнес-консалтинг» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за освітньо-професійною програмою «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та

- страхування» денної і заочної форм навчання [Електронне видання] / Заячківська О. В. Рівне : НУВГП, 2022. 78 с.
6. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с.
 7. Марченко О. С. Економіка та організація консалтингової діяльності. Конспект лекцій. Електронне видання. Харків: НЮУ імені Ярослава Мудрого, 2019. 55 с.
 8. Марченко О. С. Економіка та організація консалтингової діяльності. Facebook лекторіум для студентів магістратури. 2019, 14-20 жовтня. Харків: Нац. юрид. ун-т імені Ярослава Мудрого, 2019. 25 с. URL: <https://www.facebook.com/groups/1429039653865820/>.
 9. Марченко О. С. Консультативний менеджмент як сучасний напрям управління підприємством. Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. P. 299-312. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/mono2019_1.pdf
 10. Марченко О. С., Селіванова І .А. Бізнес-консалтинг: здобутки та проблеми сьогодення. Наукова дискусія в редакції журналу «Економічна теорія та право» з теоретичних та практичних питань розвитку бізнес-консалтингу 11 квітня 2019 р. Економічна теорія та право. 2019. № 2 (37). С. 156-172.
 11. Педько А. Основи підприємництва і бізнес культури: навчальний посібник. Центр навчальної літератури. 2019. 168 с.
 12. Податковий кодекс України від 01 серп. 2021 р. (зі змінами та доповненнями). URL: www.zakon.rada.gov.ua
 13. Пол Дж. Філдінг. Як керувати проєктами. Видавництво: Фабула. 2020. 240 с.
 14. Роде М. Скетчноутинг. Посібник із візуалізації ідей. Харків : Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2018. 224 с.
 15. Сидорова А. В., Біленко Д. В., Буркіна Н. В. Бізнес-аналітика: навч.-метод. посіб. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2019. 104 с.
 16. Сохацька О. М., Смерека С. В. Особливості формування стратегічних карт підприємства. Електронний журнал «Ефективна економіка». 2020. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7826/>
 17. Сурженко Н. В. Розвиток ринку консалтингових послуг : зарубіжний досвід і реалії України. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнічного ун-ту (економічні науки). 2018. №2(37). С. 105–110.
 18. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.
 19. Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний менеджмент: навч. посіб. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 155 с.
 20. Шевченко Л. С. Law & Management: новий напрям наукових досліджень та управлінської практики. Development trends in legal science and practice: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine / edited

- by authors. Riga: SIA "Izdevnieciba "Baltija Publishing". 2018. C. 218-239. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-571-29-9>.
21. Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний консалтинг: сучасні тенденції і технології. *Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph*. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. C. 448-459. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf
 22. Guile, D., & Wilde, R. J. (2018). 'Articulating value' for clients in a global engineering consulting firm: 'immaterial' activity and its implications for post-knowledge economy expertise. *Journal of Education and Work*, 31(5-6), 519-532.
 23. Cerruti, C., Tavoletti, E., & Grieco, C. (2019). Management consulting: a review of fifty years of scholarly research. *Management Research Review*.
 24. Ibatova, A., Kuzmenko, V., & Klychova, G. (2018). Key performance indicators of management consulting. *Management Science Letters*, 8(5), 475-482.
 25. Anderson, S. J., & McKenzie, D. (2022). Improving Business Practices and the Boundary of the Entrepreneur: A Randomized Experiment Comparing Training, Consulting, Insourcing, and Outsourcing. *Journal of Political Economy*, 130(1), 157-209.
 26. Ma, Y., Rosenheck, R., & He, H. (2020). Psychological stress among health care professionals during the 2019 novel coronavirus disease outbreak: Cases from online consulting customers. *Intensive and Critical Care Nursing*, 61, 102905.
 27. Park, G., Lee, S. K., & Choi, K. (2021). Evaluating the Service Operating Efficiency and Its Determinants in Global Consulting Firms: A Metafrontier Analysis. *Sustainability*, 13(18), 10352.
 28. Nissen, V. (2018). Digital transformation of the consulting industry—introduction and overview. In *Digital transformation of the consulting industry* (pp. 1-58). Springer, Cham.
 29. Soh, D. S., & Martinov Bennie, N. (2018). Factors associated with internal audit's involvement in environmental and social assurance and consulting. *International Journal of Auditing*, 22(3), 404-421.
 30. Sayed, N., & Lento, C. (2018). Developing a strategy map for environmental consulting firms. *International Journal of Productivity and Performance Management*.
 31. Ormerod, R. J. (2022). The economic logic of OR consulting practice: Towards a foundational view. *Systems Research and Behavioral Science*, 39(4), 685-707.
 32. Cope, A. L., Wood, F., Francis, N. A., & Chestnutt, I. G. (2018). Patients' reasons for consulting a GP when experiencing a dental problem: a qualitative study. *British Journal of General Practice*, 68(677), e877-e883.
 33. Lee, Y. H., & Seo, Y. W. (2018). Strategies for sustainable business development: utilizing consulting and innovation activities. *Sustainability*, 10(11), 4122.