

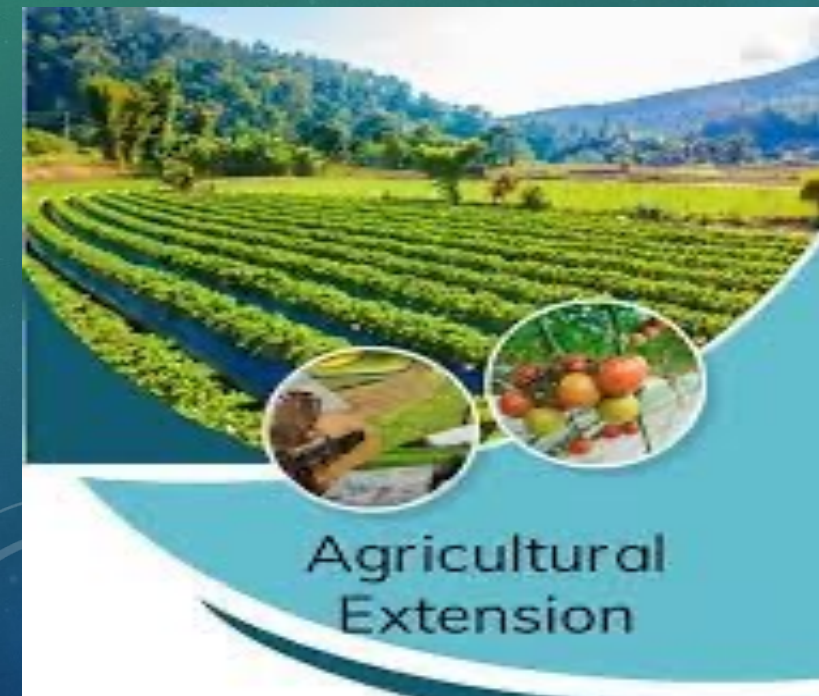


КОНСАЛТИНГ ТА ДОРАДНИЦТВО



Анотація

Консалтинг та дорадництво - ефективні інструменти для підвищення конкурентоспроможності бізнесу та забезпечення реалізації Цілей сталого розвитку. Консалтинг сприяє економічному зростанню через оптимізацію процесів, впровадження інновацій та підтримку малого та середнього підприємництва.



Соціальна значущість дорадництва обумовлена його роллю у забезпеченні реалізації Цілей сталого розвитку, зокрема сталого сільського розвитку.



Метою вивчення дисципліни: є
формування системи
теоретичних знань, прикладних
вмінь і навичок щодо
особливостей механізму
функціонування специфічного
виду підприємництва —
консалтингу та дорадництва у
різних формах; опанування
універсальних принципів та
методологічного інструментарію
консультаційного процесу.

Завданням вивчення дисципліни є:

- засвоєння здобувачами теоретичних засад і практичних навичок консалтингової діяльності;
- розуміння економіко-організаційного механізму консалтингу та дорадництва;
- засвоєння теоретичних засад і практичних підходів щодо формування та ефективного використання ресурсного потенціалу консалтингу та дорадництва;
- пізнання закономірностей функціонування та розвитку ринку консалтингових та дорадчих послуг;
- розуміння системи управління консалтинговою та дорадчою діяльністю;
- формування здатності до самостійного вибору та застосування на практиці моделей консалтингової та дорадчої діяльності, організації ефективних консультант-клієнтських відносин;
- засвоєння знань з організації та технології консультування як основи здійснення консультаційного процесу.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен знати:

- ✓ **еволюцію концепції консалтингу та дорадництва;**
- ✓ **консалтинг як ринок професійних послуг;**
- ✓ **методологію діагностики в консалтингу;**
- ✓ **інформаційні технології в консалтинговій діяльності;**
- ✓ **сучасні методи навчання у дорадництві;**
- ✓ **етичні стандарти та принципи консультанта;**
- ✓ **особливості, проблеми та перспективи консалтингу і дорадництва в Україні.**

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен вміти:

- ✓ презентувати свої послуги і переконувати потенційних клієнтів у важливості консалтингових та дорадчих послуг;
- ✓ аналізувати проблеми бізнесу та знаходити шляхи їх рішення;
- ✓ формувати стратегію розвитку бізнесу клієнту, надавати різні види послуг на основі аутсорсингу;
- ✓ вміти використовувати різні інформаційні ресурси;
- ✓ керувати людьми, забезпечувати ефективну роботу персоналу, враховуючи підвищення кваліфікації, здійснювати поділ праці персоналу;
- ✓ застосовувати на практиці набуті теоретичні знання і практичний досвід консалтингової та дорадчої діяльності;
- ✓ вміти ефективно спілкуватися з клієнтами, презентувати їм свої ідеї і враховувати їх побажання та потреби при наданні консалтингових та дорадчих послуг.

Зміст навчальної дисципліни

Інститут консультування та ринок консалтингових послуг

Види та форми консультування

Дорадництво як специфічна форма консалтингу

Дорадча діяльність як фактор інформаційно-консультаційного забезпечення розвитку сільських територій

Дорадництво: етапи становлення та розвитку

Інформаційні технології у дорадництві

Складові консультаційного процесу

Побудова взаємин консультанта з клієнтом

Кадрова політика консалтингової фірми та дорадчої служби

Основи професіоналізму (фаховості) у консультуванні