

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Кафедра: публічне управління та адміністрування



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управлінський консалтинг

освітній рівень _____ (назва навчальної дисципліни)
_____ магістр _____
(бакалавр, магістр)
освітньо-професійна програма _____ Професійна освіта (Економіка)
спеціальність 015 Професійна освіта _____
(шифр і назва спеціалізації)
спеціалізація _____ Економіка _____
факультет _____ Економічний _____
(назва факультету)

Херсон – 2019 рік

Робоча програма з навчальної дисципліни «*Управлінський консалтинг*» для здобувачів вищої освіти, що навчаються за освітньої програмою «Професійна освіта (Економіка)», спеціальність 015 «Професійна освіта (Економіка)»

Розробники: Вольська О.М., професор кафедри публічного управління та адміністрування, д. держ. упр., доцент.

Робочу програму затверджено на засіданні кафедри публічне управління та адміністрування

Протокол № 1 від 27 серпня 2019 року.

Схвалено науково- методичною комісією зі спеціальності 015 Професійна освіта (Економіка)

Протокол № 1 від 27 серпня 2019 року.

Схвалено на Вченій раді економічного факультету

Протокол № 1 від 28 серпня 2019 року.

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність (напрямок підготовки), освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань 01 «Освіта/Педагогіка»	Вибіркова	
Змістових частин – 2	Спеціальність: 015 «Професійна освіта»	Рік підготовки:	
Індивідуальне науково-дослідне завдання - реферат		2-й	2й
Загальна кількість годин - 90		Семестр - 3	
		3-й	3й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 самостійної роботи студента - 2	Освітній рівень: магістр	Лекції	
		16 год.	16 год.
		Практичні, семінарські	
		12 год.	12 год.
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота	
62 год.	62 год.		
		Індивідуальні завдання: -	
		Вид контролю: залік	

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

для денної форми навчання – 0,54

для заочної форми навчання – 0,125

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання даної навчальної дисципліни є формування у студентів компетентностей щодо здійснення консультативної допомоги з використанням принципів, методів та функцій сучасного менеджменту організацій.

Для досягнення мети студенти повинні оволодіти наступними **компетентностями**:

ФК 1. Здатність розуміти тенденції в освіті, структуру й цілі освітніх систем та бути в змозі визнавати їх потенційні наслідки.

ФК 2. Здатність розпізнавати та реагувати на різноманітність студентів і складнощі освітнього процесу.

ФК 3. Здатність використовувати електронне/дистанційне навчання та інтегрувати його в освітнє середовище.

ФК 4. Здатність застосовувати нові підходи до аналізу, прогнозування, критичного осмислення проблем у професійній діяльності та прийняття рішень у складних непередбачуваних умовах.

ФК 5. Здатність розробляти і керувати проектами у галузі відповідно до спеціалізації, здійснювати їх інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове забезпечення.

ФК 6. Здатність управляти стратегічним розвитком команди у здійсненні професійної діяльності.

ФК 7. Здатність до самоосвіти та підвищення кваліфікації.

ФК 8. Здатність викладати та використовувати сучасні інформаційні технології та економіко-математичні методи і моделі для рішення експериментальних і практичних завдань, економічного управління діяльністю підприємства, дослідження економічних і соціальних процесів.

ФК 9. Здатність використовувати знання, уміння і навички в галузі теорії і практики викладання економіки.

ФК 10. Здатність застосовувати у викладацькій діяльності наукові підходи до формування та обґрунтування ефективних стратегій в економіці.

ФК 11. Вміння планувати, проводити та презентувати наукові дослідження, готувати результати наукових робіт до оприлюднення.

ФК 12. Здатність викладати та впроваджувати методи управління інтелектуальним бізнесом на основі захисту прав інтелектуальної власності і механізмів її реалізації.

ФК 13. Здатність реалізувати управлінські рішення щодо забезпечення конкурентоспроможності в економіці.

ФК 14. Здатність розробляти та викладати методики впровадження результатів наукових досліджень та пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності.

ФК 15. Здатність до професійної комунікації в сфері педагогіки та економіки.

Об'єктом навчальної дисципліни є відносини між державою та іншими суб'єктами є навчальні заклади.

Предметом навчальної дисципліни є застосування сучасних технологій менеджменту для ефективного управління сучасним навчальним закладом.

Програма навчальної дисципліни

Вступ до дисципліни

Управлінське консультування. Предмет та метод дисципліни, її завдання, структура та взаємозв'язок з іншими дисциплінами. Роль дисципліни в організаційно-економічній підготовці магістрів. Удосконалення методів та процесів управлінського консультування.

Методичні вказівки. При вивченні цієї теми слід ознайомитися з метою, завданням, методологічними та теоретичними основами дисципліни, змістом і структурою дисципліни, виявити її зв'язок з іншими дисциплінами, що вивчаються у циклі економіко-управлінських наук. Студенти повинні чітко уявляти собі вимоги щодо обсягів та змісту знань, навичок, які стосуються дисципліни, що вивчається.

Література [1, с. 5-9; 2; 3, с. 5-14; 10, с. 5-12].

Тема 1 Консультаційна діяльність, види і особливості консультаційних послуг

Поняття консультування. Управлінські консультанти: “універсали” та “фахівці”. Типологія консультаційної діяльності за критерієм орієнтованості. Взаємодія основних учасників управлінського консультування. Зовнішні та внутрішні консультанти.

Методичні вказівки. На особливу увагу при вивченні даної теми потребує питання негативних і позитивних чинників роботи управлінських консультантів. Студенти повинні знати сутність і зміст основних складових концепції консалтингу як інноваційного та особливого виду підприємництва.

Література [1; 2; 3; 9, с. 107-114; 10, с. 22-32].

Тема 2 Управлінське консультування. Каунселінг та коучинг

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.

Методичні вказівки. Вивчаючи цю тему, студенти повинні з'ясувати цінності управлінської консультативної діяльності; розуміти пріоритети в роботі консультантів з управління.

Література [2; 3; 9, с. 115-127, 129-149; 10, с. 13-21, 32-37; 12].

Тема 3 Консультування як процес

Передпроектна, проектна і післяпроектна стадії консалтингового процесу. Фази процесу управлінського консультування: клієнт, з'ясування, створення, зміни, підтвердження, продовження, завершення.

Методичні вказівки. На окрему увагу при детальному розгляді процесу надання консультативних послуг у сфері менеджменту заслуговують особливості виявлення так званих організаційних патологій.

Література [1; 3; 4; 7; 10, с. 29-32, 86-95].

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.

Методичні вказівки. Увагу слід приділити аспектам командоутворення як тривалого і витратного процесів. Студенти повинні вміти визначати особливості формування складу управлінської команди. Поряд із консультуванням командоутворення слід звернути увагу на важливість процесу консультування конфлікт-менеджменту, а також на міжособове сприйняття консультанта і клієнта.

Література [2; 5, с. 36-49; 8; 10, с. 164-184, 584-651].

Тема 5 Формування ринку консультаційних послуг

Отримання послуг консалтингових фірм як ознака високої ділової культури фірми в умовах ринкової економіки. Професійні асоціації у сфері консалтингу в Україні. Класифікація консалтингових послуг. Особливості консалтингу загального менеджменту, консалтингу адміністрування, консалтингу фінансового та інших видів менеджменту.

Методичні вказівки. Після вивчення даної теми студенти повинні знати зміст і структуру вітчизняного консалтингового ринку, зокрема, галузі, з якими працюють українські консультанти. Повинні вміти обговорювати та обґрунтовувати свої погляди на питання ціноутворення та оплати праці на ринку менеджмент-консалтингових послуг.

Література [2; 10, с. 57-67; 11].

3. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1. Вступ до дисципліни												
Тема 1 Консультаційна діяльність, види і особливості консультаційних послуг	14	2	2			10	14	2	2			10
Тема 2 Управлінське консультування. Каунселінг та коучинг	16	4	2			10	16	4	2			10
Тема 3 Консультування як процес	16	4	2			10	16	4	2			10
Змістовий модуль 2. Створення команди												
Тема 4 Консультування командоутворення. Консультант-клієнтські стосунки	26	4	4			20	26	4	4			20
Тема 5 Формування ринку консультаційних послуг	22	2	2			12	22	2	2			12
Усього годин	90	16	12			62	90	16	12			62

4. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Консультаційна діяльність, види і особливості консультаційних послуг	2
2	Тема 2. Управлінське консультування. Каунселінг та коучинг	4
3	Тема 3. Консультування як процес	4
4	Тема 4. Консультування командоутворення. Консультант-клієнтські стосунки	4
5	Тема 5. Формування ринку консультаційних послуг	2
Разом		16

5. Тематичний план семінарсько-практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Консультаційна діяльність, види і особливості консультаційних послуг	2
2	Тема 2. Управлінське консультування. Каунселінг та коучинг	2
3	Тема 3. Консультування як процес	2
4	Тема 4. Консультування командоутворення. Консультант-клієнтські стосунки	4
5	Тема 5. Формування ринку консультаційних послуг	2
Разом		12

6. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Консультаційна діяльність, види і особливості консультаційних послуг	10
2	Тема 2. Управлінське консультування. Каунселінг та коучинг	10
3	Тема 3. Консультування як процес	10
4	Тема 4. Консультування командоутворення. Консультант-клієнтські стосунки	20
5	Тема 5. Формування ринку консультаційних послуг	12
Разом		62

7. Індивідуальні завдання

НАПИСАННЯ РЕФЕРАТУ

Виконання реферату складається з таких основних етапів:

- 1) вибір теми реферату;
- 2) складання плану реферату;
- 3) добір та вивчення літератури;
- 4) написання та оформлення реферату;
- 5) підготовка до публічного виступи з теми реферату.

Реферат формується наступним чином:

- титульний аркуш
- зміст
- вступ (до 2 сторінок)
- основна частина, поділені на підрозділи (8-10 сторінок), при цьому:
- висновки (до 2 сторінок)
- список використаних джерел
- додатки

Приблизний обсяг реферату до 15 сторінок комп'ютерного тексту без додатків та списку літератури.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ РЕФЕРАТУ

Реферат повинен мати пошуковий характер, визначатися актуальністю та має бути чітко структурованою. Робота оформлюється в одному екземплярі на аркушах білого паперу формату А4 (297x210 мм) на одній стороні аркуша й представляється в зброшурованому вигляді. Роботу виконують за допомогою ПК з дотриманням наступних вимог:

- мова виконання – державна, стиль науковий, чіткий, без орфографічних і синтаксичних помилок, послідовність – логічна;
- шрифт - Times New Roman, 14 кегль, текстовий інтервал «звичайний», міжрядковий інтервал 1,5, вирівнювання по ширині;
- щільність тексту – звичайна та однакова по всьому тексту;
- поля для текстової та ілюстративної частини: верхнє та нижнє – 20 мм, ліве – 30 мм, праве – 10 мм;
- абзац (відступ першої строки) – 1,25 см. У рядках з вирівнюванням по центру та в таблицях абзацного відступу немає;
- вписувати у друкований текст будь-які рукописні символи не дозволяється;
- обсяг роботи: 10-15 ст. (без списку використаних джерел та додатків);
- список використаних джерел: не менше 10, переважно роботи останніх років;
- нумерація сторінок подається арабськими цифрами без крапки у

правому верхньому куті. На титульному аркуші (перша сторінка) номер не ставиться.

ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ

1. Управлінський консалтинг як навчальна дисципліна та сфера бізнесу.
2. Історичний розвиток управлінського консалтингу.
3. Сфери та методи управлінського консалтингу.
4. Зовнішнє та внутрішнє управлінського консалтингу.
5. Консалтингові послуги як специфічний товар.
6. Психологічні аспекти надання послуг управлінського консалтингу.
7. Дослідження тенденцій ринків консалтингових послуг.
8. Особливості функціонування консалтингових фірм.
9. Поняття та структура консалтингових проектів.
10. Оцінка результативності та ефективності проектів управлінського консалтингу

8. Методи навчання

Успішно використовуються у процесі вивчення дисципліни традиційні методи навчання: лекція, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації тощо. Добре обладнані аудиторії ХДАУ, наявність технічних засобів навчання, комп'ютерна підтримка навчального процесу, сучасна наочність сприяють реалізації “золотого правила” дидактики: використанню методів ілюстрації, демонстрації, якісному проведенню практичних робіт, організації плідної навчально-дослідної та науково-дослідної роботи.

Наразі особлива увага приділяється використанню інтерактивних методів навчання:

- аналізу конкретних ситуацій як нетрадиційного методу навчання властиві: наявність складної задачі чи проблеми, формулювання викладачем контрольних запитань з даної проблеми, обговорення можливих варіантів її вирішення.

- метод ігрового проектування, при його використанні відсутнє наперед відоме вирішення поставленої перед студентами задачі. На відміну від методу аналізу ситуацій для даного методу, процес проектно-конструкторського вироблення варіантів вирішення, їх захисту та обговорення може тривати кілька тижнів.

- “прес”- метод, який допомагає студентам навчитися аргументовано і в чіткій формі формулювати та висловлювати свою думку з дискусійного питання;

- метод «мозкової атаки» (брейн-стормінгу), головна функція якого – генерування ідей;

- дидактична гра як засіб активізації процесу навчання у процесі моделювання цілісної структури професійної діяльності майбутнього фахівця;

- синанон-метод як засіб підготовки до професійної діяльності в системі "людина -людина";

- метод кейсів (case study), метою якого є – поставити студентів у таку ситуацію, коли їм необхідно буде прийняти рішення;

- метод «Акваріум», який допомагає удосконалювати навички роботи в малих групах, формувати комунікативну культуру та розвивати практичне мислення;

- метод «Займи позицію», який вчить толерантності та коректності в обговоренні найбільш гострих проблем;

- метод «Розігрування ситуацій у ролях» допомагає студентам навчатися через досвід та аналіз почуттів, імітує реальність шляхом “проживання ситуації у ролі”, яка дісталася та надає можливість діяти “як насправді”;

При виборі методу навчання завжди звертається увага на певні фактори:

- орієнтація заняття на засвоєння нових знань чи на перевірку і корекцію знань, умінь та навичок. Так, на практичних заняттях, більше орієнтованих на засвоєння нових знань, використовуються бесіди, доповіді студентів з аналізом їх змісту, а практичні заняття, спрямовані на перевірку і корекцію знань, умінь та навичок, передбачають використання вправ, тестових завдань, проведення “термінологічних” диктантів;

- особливості змісту і структури навчального матеріалу. Наприклад, якщо матеріал об’ємний, новий, складний для засвоєння, то використовується лекція, розповідь, опорні конспекти з коментарем викладача. За умови, що матеріал невеликий за обсягом і доступний для самостійного вивчення студентами, обирається підготовка студентами скорочених рефератів, метод прес-конференції і т.п.). Для творчого осмислення теми, розвитку критичного мислення студентів використовується “Брейн-стормінг”, дидактичні ігри тощо;

- обсяг часу, відведеного на засвоєння матеріалу. Там, де обсяг часу обмежений, перевага надається звичайній, а не проблемній лекції, розповіді, а не дискусії, репродуктивним методам, а не дидактичній грі, тому що є ризик не встигнути глибоко і різнобічно висвітлити тему;

- психологічні особливості студентів, рівень загальної підготовленості академічної групи. У групах, де рівень підготовленості не дуже високий, проблемні методи використовуються рідше, ніж у підготовленій групі;

- черговість навчального заняття за розкладом. Модульні контрольні роботи та захист курсових робіт не проводяться на останніх парах, коли студенти втомлені, а увага розконцентрована.

9. Методи контролю

Для здійснення поточного контролю використовується:

- метод усної перевірки знань: індивідуальне, фронтальне та ущільнене (комбіноване) усне опитування на практичних заняттях;

- метод письмового контролю: письмовий експрес-контроль на практичних заняттях;

- метод графічного контролю: перевірка виконання самостійної роботи (складання схем, органіграм);

- метод тестового контролю: перевірка знань та умінь студентів, здобутих під час роботи на аудиторних заняттях та у процесі самостійної роботи;

- метод самоконтролю, який полягає в усвідомленому регулюванні студентом своєї діяльності задля забезпечення таких її результатів, які б відповідали поставленим цілям, вимогам, нормам, правилам, зразкам.

Для здійснення модульного контролю використовується:

- метод письмового контролю: виконання модульних контрольних робіт у формі «теоретичні питання, практичні завдання»;

Для здійснення підсумкового контролю використовується:

- метод письмового контролю: письмовий екзамен.

10. Розподіл балів, які отримують студенти

Приклад для заліку

Поточне тестування та самостійна робота	Залікова робота	Сума
Замістовна частина 1		
70	0,3	100

Схеми оцінювання ДВНЗ «ХДАУ»

Національна диференційована шкала

Оцінка	Мін. рівень досягнень	Макс. рівень досягнень
Відмінно/Excellent	90	100
Добре /Good	74	89
Задовільно/Satisfactory	60	73
Незадовільно/Fail	0	59

Національна недиференційована шкала

Зараховано/Passed	60	100
Не зараховано/Fail	0	59

Шкала ECTS

A	90	100
B	82	89
C	74	81
D	64	73
E	60	63
Fx	35	59
F	1	34

Шкала ECTS недиференційована шкала

P	60	100
F	0	59

11. Рекомендована література

1. Антошкіна Л.І. Управлінське консультування: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.]. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 155 с. Гонтарева І.В. Управління консалтинговою діяльністю: конспект лекцій. – Х.: Вид-во ХНЕУ, 2010. – 134 с.
2. Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии / пер. с англ. В. Дмитриева, Д. Раевской]. – СПб.: Питер, 2013. – 427 с.
3. Зиновьев Ф.В., Борисенко П.А. Основы управленческого консультирования: учеб. пособие. – Симферополь: Феникс, 2010. – 198 с.
4. Основы управлінського консультування: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.Е. Воронкова та ін.]. – Х.: ІНЖЕК, 2010. – 480 с.
5. Князь С.В. Основы управлінського консультування: навч. посіб. / С.В. Князь, Н.Г. Георгіаді, О.В. Князь. – 2-ге вид. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2009. – 155 с.
6. Костін В.П. Управлінське консультування: навч. посіб. / В.П. Костін. – К.: Вид. дім «Персонал», 2009. – 143 с.
7. Липпит Г., Липпит Р. Консалтинговый процесс в действии: [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2014. – 208 с.
8. Минцберг Г. Требуются управленцы, а не выпускники МВА. Жесткий взгляд на мягкую практику управления и систему подготовки менеджеров / пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 544 с.
9. Пригожин А.И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим / А. И. Пригожин. – М.: Дело, 2010. – 432 с.
10. Ткалич А.И. Консалтинговый сервис: учеб. пособие. – М.: АльфаМ: ИНФРА-М, 2014. – 208 с.
11. Управленческое консультирование: Индустрия знаний, символический капитал или новая мода / под ред. Матиаса Киппинга, Ларса Энгвелла; [пер. с англ. и науч. ред. П. К. Власова]. – Харьков: Гуманитарный центр, 2013. – 414 с.
12. Хміль Ф.І. Основы управлінського консультування: навч. посіб. – К.: Академвидав, 2013. – 238 с.