

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Менеджмент-консалтинг» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Менеджмент підприємства» підготовки здобувачів вищої освіти спеціальності «Менеджмент» ступеня вищої освіти «Бакалавр».

Предметом вивчення навчальної дисципліни є система знань, пов'язаних із принципами організації консультаційних послуг, технологією управлінського консультування.

Міждисциплінарні зв'язки: «Менеджмент», «Економіка праці і соціально-трудова відносини», «Маркетинг», «Комунікативний менеджмент», «Прийняття управлінських рішень».

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Менеджмент-консалтинг» є вивчення ЗВО основних принципів і положень консультування з управління та організаційного розвитку, оволодіння методами діагностики проблем організації і способами залучення людей до процесів змін.

1.2. Основними завданнями вивчення навчальної дисципліни «Менеджмент-консалтинг» є:

сприяння розумінню сутності та змісту консалтингової діяльності та її необхідності для сфери менеджменту організацій;

сприяння розумінню місця і ролі курсу в системі менеджменту та формуванні якостей управлінського консультанта;

формування знань щодо умов і чинників успішного управлінського консультування, усвідомлення підходів і методів надання консалтингових управлінських послуг;

розвиток здібностей і набуття навичок підготовки і проведення консалтингової управлінської діяльності.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми у здобувачів вищої освіти має бути сформовані наступні елементи компетентності:

загальні компетентності:

здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між соціально-економічними явищами та процесами;

здатність здійснювати усну і письмову комунікацію професійного спрямування державною та іноземною мовами;

навички використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, оброблення, аналізування та використання інформації з різних джерел;

здатність вчитися та оволодівати сучасними знаннями;

здатність до адаптації, креативності, генерування ідей та дій у новій ситуації;

фахові компетенції:

здатність визначати та описувати характеристики організації;

вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними;

здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління;

вміння виявляти управлінські проблеми, аналізувати їх, формувати рекомендації щодо рішення цих проблем і сприяти, при необхідності, виконанню рішень, діяти на засадах менеджменту-консалтингу.

1.4. Програмні результати навчання:

вміти виявляти, структурувати проблеми організації та надавати консультаційні

послуги;

демонструвати здатність грамотно спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами, складати основні види управлінської документації; виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 180 години / 6 кредитів ЄКТС.

2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни

Тема 1. Сутність менеджменту-консалтингу. Консультаційна послуга як продукт підприємницької діяльності.

Сутність менеджменту-консалтингу. Основні завдання та мета менеджменту-консалтингу. Історія становлення та особливості розвитку консалтингового бізнесу. Класифікація консалтингових послуг та їх основні характеристики. Основні типи консалтингових продуктів: дослідження та аналіз ринку, розробку стратегії, фінансовий менеджмент, підготовку та експертизу інвестиційних проектів, управління маркетингом, управління виробництвом. Основи менеджменту-консалтингу, інформаційні технології.

Тема 2. Менеджмент-консалтинг. Каунселінг та коучинг.

Менеджмент-консалтинг 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.

Тема 3. Управлінське консультування як процес.

Організація консультаційного процесу. Просування консультаційних послуг до споживачів. Ситуації, що виникають у процесі функціонування організації, їх характеристика. Організація просування та збут консультаційних послуг. Ідентифікація потенційних клієнтів. Процес продажу консультаційної послуги.

Тема 4. Методичний інструментарій консультанта.

Основні ознаки зовнішніх та внутрішніх консультантів. Недоліки та переваги зовнішніх та внутрішніх консультантів. Методи нагромадження інформації: отримання інформації шляхом анкетування, метод фокус-груп, метод експертного оцінювання, метод Дельфі. Економічні методи аналізу інформації: порівняння, групування, балансовий метод, графічний метод. Аналіз фінансових коефіцієнтів. Методи інтелектуального аналізу даних.

Тема 5. Консультування із загальних питань управління підприємством

Характер та обсяг консультування із загальних питань управління. Консультування щодо розвитку корпоративної стратегії. Структури і системи як об'єкти управлінського консультування. Корпоративна культура і стиль керівництва, їх роль в розробці ефективних управлінських рішень. Консультування з питань управління персоналом. Специфіка фінансового консалтингу.

Тема 6. Консультування командоутворення. Побудова відносин «клієнт – консультант»

Започаткування відносин між клієнтом і консультантом. Обрання раціональної моделі консультування. Вибір консультанта. Перевірка професійних якостей консультанта на етапі попередньої діагностики. Обрання моделі консультування, укладання контракту, визначення виду консультаційної угоди. Реалізація дій клієнта у процесі реалізації консультаційного проекту.

Тема 7. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. Професіоналізм і культура в управлінському консультуванні

Етапи кар'єрного росту менеджерів-консультантів. Організація праці консультантів. Вимоги до менеджерів-консультантів. Формування мотиваційної політики в управлінні персоналом в консалтингових фірмах. Відбір, підбір та атестація консультантів, характерні особливості.

3. Рекомендована література

1. Верба В.А. Решетник Г.І. Організація консалтингової діяльності. Навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2004. – 244 с
2. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование: Дело", 2003. – 248 с.
3. Калверт Макхем. Управленческий консалтинг. М.: "Дело и Сервис", 2005. – 288 с.
4. Консалтинг в Україні. – АП «Асоціація консалтингових фірм». – На укр. яз. Консалтинг в Україні. – 2010. – № 55.
5. Менеджмент для магістрів: підручник: у 2 т. / за ред. О.Ф. Балацького, О.М. Теліженка. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2011.
6. Менеджмент для магістрів. Под ред. А.А.Епифанова, С.Н. Козьменко.- Сумы: Университетская книга, раздел 13 «ОУК», 2003.-762 с.
7. Управленческое консультирование. Под ред. М. Кубра. В 2-х томах. Пер. с англ.М.: СП "Интерэксперт", 2006.-т. 1 - 319 с, т. 2. - 350 с.
8. Ельмашев О. Управленческое консультирование: вопросы теории и практики. – Ижевск, 2008.-210 с.
9. Лейманн Я. Руководитель и специалист – взаимодействие (об управленческом консультировании). М.: Экономика, 2004. – 170 с.
10. Лузин А, Озира В. Консультационные фирмы капиталистических стран по управлению. М.: Экономика, 2006. – 191 с.
11. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Рейнжиниринг бизнеса. М.: Финансы и статистика, 2007. – 199 с.
12. Ольшевский А.С. Антикризисный PR. и консалтинг.- Пб.:Питер, 2003.-432 с.
13. Хабакук М.О. Использование консультантов в управлении. Таллин, 2003. -190 с.
14. Верба В.А. Управленческое консультирование: запросы украинского и иностранного топ - менеджмента // Компаньон – 2003. – № 12.
15. Діордіца С.Г. Роль консалтингової фірми як елементу інфраструктури ринку інвестицій//Фінанси України – 2004. – №2. – С. 47-53.
16. Петросян Д., Хубнев Р. Многопрофильные консалтинговые центры для поддержки предпринимательства // Проблемы теории и практики управления – 2007. – №3, С. 17-21.
17. Саломеева А. Западный консалтинг. – Босс.Бизнес: организация, стратегия, системы. – 2003, №7, С. 68-69.
18. Соколовська З. Розвиток консалтингових послуг на ринку інвестицій// Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 2010. – №4, С.93-101.
19. Сукманова Е. Правовое регулирование консалтинговых услуг в Украине// Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №9, С. 6-7.
20. Шарко В. Консалтинг и его деятельность в Украине / В. Шарко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №7. – С. 104-116.