

# МЕНЕДЖМЕНТ-КОНСАЛТИНГ

## ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Менеджмент-консалтинг» складена відповідно до освітньо-професійної програми Менеджмент підприємства підготовки здобувачів вищої освіти спеціальності 073 Менеджмент.

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

**Міждисциплінарні зв'язки:** «Менеджмент», що вивчався раніше.

### 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:*

здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;

навички використання інформаційно-комунікаційних технологій;

здатність до адаптації та дій у новій ситуації;

здатність генерувати нові ідеї (креативність);

здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів);

*фахові:*

здатність визначати та описувати характеристики організації;

здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища;

здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту;

здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту;

здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації;

здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління;

здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення;

розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності;

здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.

#### **1.4. Програмні результати навчання:**

Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень.

Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу організації.

Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 180 годин 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. Рекомендовані джерела інформації**

1. Верба В.А. Решетник Г.І. Організація консалтингової діяльності. Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2004. 244 с
2. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование. Москва: Дело, 2003. 248 с.
3. Калверт Макхем. Управленческий консалтинг. Москва: "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. Москва: 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). Москва: Экономика, 2004. 170 с.
10. Лузин А, Озира В. Консультационные фирмы капиталистических стран по управлению. Москва: Экономика, 2006. – 191 с.
11. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Рейнжиниринг бизнеса. Москва: Финансы и статистика, 2007. 199 с.
12. Ольшевский А.С. Антикризисный PR. и консалтинг. Санкт-Петербург : 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 Президентіві 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. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №7. С. 104-116.

*Укладачі: Потапюк І.П., доцент кафедри менеджменту, к.е.н., доцент,  
Іщейкін Т.Є., доцент кафедри менеджменту, к.е.н.*