

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

(повне найменування закладу вищої освіти)

економічний факультет

(повне найменування закладу вищої освіти)

Кафедра бізнесу та управління персоналом

(назва кафедри)

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
В.о. декана економічного факультету

Р.І.Грешко

«14» серпня 2024 року

РОБОЧА ПРОГРАМА

навчальної дисципліни

Консалтингові технології у підприємницькій діяльності

(вказати назву навчальної дисципліни)

вибіркова

(вказати: обов'язкова/вибіркова)

Освітньо-наукова програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

(назва програми)

Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля

(вказати: код, назва)

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

(вказати: шифр, назва)

Рівень вищої освіти третій (освітньо-науковий)

(вказати: перший (бакалаврський)/другий (магістерський)/третій (освітньо-науковий))

економічний факультет

(назва факультету/інституту, на якому здійснюється підготовка фахівців за вказаною освітньо-професійною програмою)

Мова навчання українська

(вказати: на яких мовах читається дисципліна)

Чернівці 2024 рік

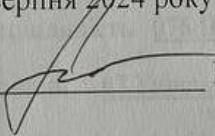
Робоча програма навчальної дисципліни «Консалтингові технології у підприємницькій діяльності» складена відповідно до освітньо-наукової програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» галузі знань 07 «Управління та адміністрування», останнє затвердження: наказ ректора Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича від 30 серпня 2023 р. № 310.

Розробник: Водянка Любов Дмитрівна, доцент кафедри бізнесу та управління персоналом, кандидат економічних наук, доцент

Викладач: Водянка Любов Дмитрівна, доцент кафедри бізнесу та управління персоналом, кандидат економічних наук, доцент

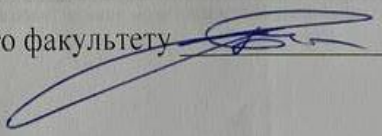
Погоджено з гарантом освітньо-наукової програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» і затверджено на засіданні кафедри бізнесу та управління персоналом

Протокол № 1 від 12 серпня 2024 року

Завідувач кафедри  Ю.М. Лопатинський

Схвалено методичною радою економічного факультету

Протокол № 1 від 12 серпня 2024 року

Голова методичної ради економічного факультету  Р.І. Грешко

1. Мета навчальної дисципліни: Метою навчальної дисципліни «Консалтингові технології у підприємницькій діяльності» є донесення до здобувачів особливостей організаційно-економічного механізму функціонування специфічного виду підприємства – консалтингової фірми, її поведінки на ринку свого продукту, а також універсальних принципів та методологічного інструментарію консультаційного процесу.

2. Результати навчання

Вивчення навчальної дисципліни сприятиме формуванню елементів інтегральної, загальних та фахових компетентностей.

Інтегральна компетентність: Здатність продукувати нові ідеї, розв'язувати комплексні проблеми у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, що передбачає глибоке переосмислення наявних і створення нових цілісних знань та/або професійних практик, застосовувати новітні методології наукової, педагогічної, професійної діяльності, здійснювати власні наукові дослідження, результати яких мають наукову новизну, теоретичне та практичне значення.

Загальні компетенції:

ЗК01. Здатність розв'язувати комплексні проблеми у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності на основі системного наукового світогляду та загального культурного кругозору із дотриманням принципів професійної етики та академічної доброчесності.

ЗК 04 Здатність до міжособистісної взаємодії.

Спеціальні (фахові) компетенції:

СК05. Здатність до критичного переосмислення і розвитку сучасних теорій, методологій, об'єктів досліджень й практик, із застосуванням системного підходу до врахування неекономічних аспектів з різних галузей знань, у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

Вивчення навчальної дисципліни забезпечує досягнення таких програмних результатів навчання:

РН06. Приймати ефективні, етичні та соціально відповідальні рішення, забезпечувати лідерство, автономність та міжособистісну взаємодію у їх реалізації в професійній діяльності.

РН07. Аналізувати та оцінювати стан, тенденції розвитку підприємництва, торгівлі, біржової діяльності, застосовувати сучасні методології, методи та інструменти для вирішення актуальних проблему професійній практиці.

3. Опис навчальної дисципліни

3.1. Загальна інформація

Форма навчання	Рік підготовки	Семестр	Кількість		Кількість годин						Вид підсумкового контролю
			кредитів	Годин	лекцій	Практичні	семінарські	лабораторні	самостійна робота	індивідуальні завдання	
Денна	1	2	3	90	10	20			60		Залік

3.2. Дидактична карта 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
Теми лекційних занять	Змістовий модуль 1. Консультування як бізнес											
Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг	14	2	2			10						
Тема 2. Планування здійснення консультаційних послуг	14	2	2			10						
Тема 3. Розробка консалтингових угод	13	1	2			10						
Разом за ЗМ1	41	5	6			30						
Теми лекційних занять	Змістовий модуль 2. Порядок обліку результатів підприємницької діяльності											
Тема 4. Позиційний аналіз організації-замовника	12	1	2			10						
Тема 5. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій	10	1	4			5						
Тема 6. Нормативно-правова регламентація та порядок заснування підприємства консалтингового бізнесу	11	2	4			5						
Тема 7. Маркетинг консалтингових послуг	15	1	4			10						
Разом за ЗМ 2	49	5	14			30						
Усього годин	90	10	20			60						

3.3. Зміст завдань для самостійної роботи

№	Назва теми
1	Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг - Виникнення та тенденції розвитку інституту консультування. - Ринок консультаційних послуг. - Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні. - Типологія управлінського консультування та форми консультаційної діяльності. - Інструменти управлінської дії. - Цілі, задачі та етапи управлінського консультування. - Суб'єкти управлінського консультування.
2	Тема 2. Планування здійснення консультаційних послуг - Підготовка до консультування. - Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей. - Попередній діагноз. - Джерела отримання інформації для проведення діагностики. - Взаємовідносини консультанта і клієнта. - Поведінкові ролі консультанта та робота з клієнтом. - Участь консультанта у процесі внесення змін в організацію.
3	Тема 3. Розробка консалтингових угод - Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій. - Угода про консультування, її структура та зміст. - Види консультаційних угод. - Діагноз, його мета та виявлення необхідних фактів. - Джерела і методи збору інформації. - Використання експертизи під час аналізу проблем. - Аналіз фактів.
4	Тема 4. Позиційний аналіз організації-замовника - Мета та зміст позиційного аналізу. - Проєктивний підхід у позиційному аналізі.

	3. Суб'єктивація у позиційному аналізі. 4. Активізація інноваційного потенціалу персоналу фірми-клієнта. 5. Діагноз, його мета та виявлення необхідних фактів. 6. Джерела і методи збору інформації. 7. Використання експертизи під час аналізу проблем
5	Тема 5. Розробка та презентація консультативних рекомендацій 1. Мета, етапи та методологічні підходи до розробки консультативних рекомендацій. 2. Методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень. 3. Оцінка альтернатив рішення проблеми. 4. Презентація консультативних рекомендацій клієнту. 5. Програма підготовки до впровадження змін. 6. Модель успішного інноваційного процесу. 7. Тактики подолання опору організаційним змінам. 8. Термін та момент завершення консультування. 9. Зміст та структура підсумкового звіту. 10. Оцінка ефективності та результативності консультування.
6	Тема 6. Нормативно-правова регламентація та порядок заснування підприємства консалтингового бізнесу 1. Заснування консалтингового бізнесу. 2. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. 3. Принципи управління консультативною діяльністю.
7	Тема 7. Маркетинг консалтингових послуг 1. Основні бізнес-процеси консалтингової діяльності. 2. Організація маркетингової діяльності. 3. Методи просування консультативних послуг.

За погодженням з викладачем, студент може вибрати тему дослідження самостійно.

Критерії оцінювання індивідуального навчально-дослідного завдання

Науково-пошукова робота повинна містити три частини: теоретичну (огляд законодавчої бази, теоретичного матеріалу, досліджень науковців з даної теми), практичну (аналіз статистичних даних, соціально-економічних показників), висновки та пропозиції.

Оцінка «десять-дев'ять» ставиться тоді, коли студент вільно володіє проблематикою досліджуваної теми, здійснює самостійний аналіз опрацьованого матеріалу, використовує широке коло наукових праць, в тому числі іноземних, робота відповідає всім вищезазначеним вимогам щодо оформлення.

Оцінка «вісім-сім» ставиться тоді, коли студент при захисті, виявивши належну підготовку, допускає неточності у трактуванні окремих проблем, відчуває певні труднощі в узагальненні теоретичного матеріалу. Є незначні недоліки в змісті та оформленні роботи.

Оцінка «шість-чотири» виставляється тоді, коли студент орієнтується в тематиці роботи, але не може зробити висновки, пов'язати теоретичні узагальнення, оформлення роботи не відповідає вимогам.

Оцінка «три-один» виставляється тоді, коли студент за наявності роботи не орієнтується в проблемі та не відповідає на поставлені питання.

4. Освітні технології, методи навчання і викладання навчальної дисципліни

При викладанні використовуються основні традиційні та інтерактивні методи навчання, новітні технології, спрямовані на досягнення освітньої мети й прогнозованих програмних результатів.

Методи навчання

МН1 – словесні методи (лекція, дискусія, бесіда, консультація тощо)

МН2 – семінари, практичні або лабораторні роботи

МО3 – бізнес-кейси (індивідуальні або командні)

МН4 – наочні методи (презентації результатів виконаних завдань, ілюстрації, відеоматеріали, тощо)

MН5 – робота з інформаційними ресурсами: з навчально-методичною, науковою, нормативною літературою та інтернет-ресурсами

MН7 – самостійна робота над індивідуальним завданням або за програмою навчальної дисципліни

MН8 – підготовка тез/доповіді на конференцію.

MН9 – тренінги, коучі, майстер-класи від запрошених стейкхолдерів.

MН10 – реферативні та пошукові дослідження.

Методи оцінювання

Методами оцінювання та демонстрування результатів навчання можуть бути:

МО1 – контрольні роботи (тематичні, модульні).

МО2 – тести, опитування, самостійні роботи за індивідуальними завданнями.

МО3 – захист бізнес-кейсів, результатів досліджень

МО4 – аналітичні звіти, реферати, тези доповідей, статті

МО5 – презентації результатів виконання завдань

МО7 – презентація власного підготовленого кейсу, який складений на основі реальних сценаріїв і стратегій розвитку компаній, інноваційних регіонів.

МО8 – підсумковий контроль – екзамен (у тестовій формі, усний або письмовий)

МО11 – інші види індивідуальних та групових завдань

5. Контроль та оцінювання результатів навчальних досягнень здобувачів з навчальної дисципліни

Контрольні заходи включають поточний та підсумковий контроль знань здобувача. Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних та інших видів занять, самостійної роботи і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача до виконання конкретної роботи. Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання на завершальному етапі.

Загальна кількість балів, яку здобувач може отримати у процесі вивчення дисципліни протягом семестру, становить 100 балів, з яких 60 балів здобувач набирає при поточних видах контролю і 40 балів – у процесі підсумкового виду контролю (заліку).

Кількість балів за кожний навчальний елемент виводиться із суми поточних видів контролю. Кількість балів за змістовний модуль дорівнює сумі балів, отриманих за навчальні елементи даного модуля. Максимальна кількість балів складає: за 1 змістовий модуль – 25; за 2 змістовий модуль – 25 балів, за ІНДЗ – 10 балів.

(Коментар: Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання освітньої компоненти).

Відповідно до вимог Болонської угоди проводиться місцева (національна) шкала визначення оцінок і шкала ECTS. Для їх порівняння використовується така таблиця:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
	Оцінка (бали)	Пояснення за розширеною шкалою
Зараховано	A (90-100)	відмінно
	B (80-89)	дуже добре
	C (70-79)	добре
	D (60-69)	задовільно
	E (50-59)	достатньо
Незараховано	FX (35-49)	(незадовільно) з можливістю повторного складання

	F (1-34)	(незадовільно) з обов'язковим самостійним повторним опрацюванням освітнього компонента до перескладання
--	----------	---

Розподіл балів, які отримують здобувачі

Поточне оцінювання (аудиторна та самостійна робота)							ІНДЗ	Кількість балів (залік)	Сумарна к-ть балів
Змістовий модуль №1			Змістовий модуль № 2						
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	10	40	100
8	8	9	6	6	6	7			

T1, T2 ... T7 – теми змістових модулів.

6. Форми поточного та підсумкового контролю

Формами поточного контролю є усна чи письмова (тестування, есе, реферат, творча робота) відповідь студента. Формою підсумкового контролю є залік.

Дедлайни та перескладання. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається з дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний, участь у конференції, студентській олімпіаді).

Академічна доброчесність. Здобувачі вищої освіти самостійно виконують навчальні завдання, завдання поточного та підсумкового контролю результатів навчання.

Обов'язковим є посилення на джерела інформації в разі використання ідей, розробок, тверджень.

Відвідування занять. Відвідування занять є обов'язковою умовою виконання навчального плану дисципліни. Форми навчання визначені затвердженням графіком освітнього процесу Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

Підсумковий контроль знань та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі проведення заліку, завданням якого є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності творчого використання накопичених знань, вміння формулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо.

7. Рекомендована література

Основна

1. Інновації: навч. посібник / **Любов Водянка**, Віра Підгірна, Людмила Сибирка, Вікторія Кифяк. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2019. – 364 с.

2. Інтелектуальний бізнес: в схемах і таблицях = Intelligent business: in diagrams and tables : навч. посібник для підготовки магістрів / Ю. Лопатинський, **Л. Водянка**, Л. Сибирка. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2021. 192 с.

3. **Водянка Л.**, Стахова Н. Цифровізація як сучасний фактор розвитку інтелектуального бізнесу. Ефективна економіка. 2023. № 7
<https://www.nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/1864>

4. **Водянка Л.Д.** Бізнес-планування стартапу: від ідеї до провайдингу та комерціалізації. Організація власного бізнесу : навч. посібник / За ред. Є.В. Ткача. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. 264 с.

5. **Водянка Л. Д.**, Юрій Т. П. Цифровізація та цифрова платформа в економічному розвитку аграрного сектору. Економіка АПК. 2020. № 12. С. 67 -73.

6. **Водянка Л. Д.**, Скуляк В. М., Сторцун К. М., Чуса Г. І. Трансформація трудового законодавства України в умовах коронакризи. *Економіка та держава*. 2021. № 6. С. 78–81.

<http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4959&i=12>

7. **Vodianka, L.**, Antokhov A., Podluzhna N., Antokhova I., Saichuk V., Kobelia Z. (2021) Influence of Structural Age Shifts of Population on Sectoral Structure of Employment. *Estudios de Economia Aplicada*, 2021, 39(5), 5018
8. **Водянка Л. Д.**, Харовська А. В. Вплив цифрової економіки на тенденції сучасного ринку праці. *Ефективна економіка*. 2022. № 1.
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9889>
9. **Водянка Л. Д.**, Гринюк А.А., Філіпчук Н.В. Практика застосування аутистичності в українському бізнесі. *Економіка та держава*. 2022. № 7. С. 78–83.
<https://www.nayka.com.ua/index.php/economy/article/view/181>
10. **Водянка Л.Д.**, Занюк А.А., Суховецька Д.А. Діджиталізація HR та 9 методів її введення / Science, innovations and education: problems and prospects. Proceedings of the 6th International scientific and practical conference. CPN Publishing Group. Tokyo, Japan. 2022. Pp. 604-609.
URL: <https://sci-conf.com.ua/vi-mezhdunarodnaya-nauchno-prakticheskaya-konferentsiya-science-innovations-and-education-problems-and-prospects-13-15-yanvary-2022-goda-tokio-yaponiya-arhiv/>. ISSN 978-4-9783419-3-8p.

Допоміжна

1. Конституція України. Офіційне інтернет-представництво. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/constitution>
2. Цивільний кодекс України. URL: <https://protocol.ua/ru/tsivilniy kodeks ukraini/>
3. Економіка інтелектуальної власності / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2015. 120 с.
4. Іванова Л. О., Семак Б. Б., Вовчанська О. М. Маркетинг послуг: навч. посіб. Львів: Львів. торг.-економ. ун-т, 2018. 508 с.
5. Марченко О. С. Економіка та організація консалтингової діяльності: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 90 с.
6. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFIJ_2009/MARCHENKO_2008.pdf
7. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/12375/1/Shevchenko_2014.pdf
8. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 184 с. URL: <https://www.google.com/search?q=Охріменко+О.+О.%2C+Кухарук+А.+Д.+Міжнародний+консалтинг%3A+навч.+посіб.+Київ+%3A+НТУУ+«КПІ»>
9. Ткачук С. В. Маркетинг послуг: конспект лекцій. Київ: НУХТ, 2015. 119 с.

9. Інформаційні ресурси

Офіційні сайти органів державного управління України:

1. Кабінет Міністрів України – <http://www.kmu.gov.ua>

Офіційні сайти міжнародних організацій:

1. Департамент статистики Організації Об'єднаних Націй — <http://unstats.un.org/>
2. Міждержавний статистичний комітет Співдружності Незалежних Держав - <http://www.cisstat.com/>
3. Міжнародна асоціація зі статистики (IAOS) — <http://isi.cbs.nl/>
4. Міжнародний інститут статистики (ISI) — <http://isi.cbs.nl/>
5. Організація економічної співпраці та розвитку (OECD) <http://www.oecd.org/>
6. Статистичний офіс Європейської співдружності — <http://europa.eu.int/>

Офіційні сайти науково-дослідних інститутів і центрів, пошукових систем:

1. База українського законодавства в Інтернет – www.lawukraine.com
2. Інститут глобальних стратегій – www.igls.com.ua
3. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій – www.ier.kiev.ua
4. Інститут інтелектуальної власності національного університету «Одеська юридична академія» в м. Києві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iipl.uipv.org>

5. Офіційний сайт Науково-дослідної центр судової експертизи з питань інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intelect.org.ua>
6. Open Innovations Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forinnovations.org>
7. Офіційний веб-портал Державної служби Інтелектуальної власності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sips.gov.ua>

Офіційні сайти наукових і електронних бібліотек в Україні:

1. Електронна бібліотека – www.lib.com.ua
2. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського – www.nbuv.gov.ua
3. Національна парламентська бібліотека – www.alpha.rada.kiev.ua