

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

(найменування центрального органу виконавчої влади у сфері освіти і науки)

Національний університет «Запорізька політехніка»

(повне найменування закладу вищої освіти)

Кафедра «Дизайн»

(найменування кафедри, яка відповідає за дисципліну)



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Економіка та управлінське консультування бізнесу»

(код і назва навчальної дисципліни)

спеціальність 191 «Архітектура та містобудування»
(код і найменування спеціальності)

освітня програма (спеціалізація) Архітектура та містобудування
(назва освітньої програми (спеціалізації))

інститут, факультет Фізико-технічний інститут, факультет будівництва, архітектури та дизайну
(найменування інституту, факультету)

мова навчання державна

Робоча програма з дисципліни «Економіка та управлінське консультування
бізнесу» для
(назва навчальної дисципліни)

191 «АРХІТЕКТУРА ТА МІСТОБУДУВАННЯ»,
(назва спеціалізації)

Розробник: Богдан Ю.М., канд. екон. наук, доцент кафедри ПТБД
(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та інші знання)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»

Протокол № 1 від «01» 09 2019 року

Зав. кафедри «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»



(проф. Ткаченко А.М.)

(прізвище та ініціали)

«01» 09 2019 року

Схвалено науково-методичною комісією факультету будівництва,
архітектури та дизайну фізико-технічного інституту

Протокол № 1 від «05» 09 2019 року

Голова



(підпис)

(Савченко В.О.)

(прізвище та ініціали)

Узгоджено групою забезпечення освітньої програми

«20» 08 2019 року Керівник групи _____ д.арх., проф. (Криворучко
Ю.І.)

Підпис

(прізвище і ініціали)

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність (напрямок підготовки), освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань (шифр і назва)	Вибіркова	
Модулів – 2	Спеціальність 191 «АРХІТЕКТУРА ТА МІСТОБУДУВАННЯ»	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		1-й	1-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання _____ (назва)		Семестр	
Загальна кількість годин - 90		1-й	1-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2,7 самостійної роботи студента – 4,7	Освітній ступінь: <u>магістр</u>	Лекції	
		14 год.	год.
		Практичні, семінарські	
		14 год.	год.
		Інші	
		2	-
		Самостійна робота	
		60 год.	год.
Індивідуальні завдання:			
-	-		
Вид контролю: іспит			

Примітка.

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

для денної форми навчання – 57% / –

для заочної форми навчання – 7,1% / –

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою дисципліни «Економіка та управлінське консультування бізнесу»

є засвоєння студентами системи управлінського консультування, її можливостей у вирішенні важливих управлінських питань. Велика частина всіх консультаційних послуг пов'язана з використанням систем і методів, вживаних у таких сферах, як планування бізнесу і забезпечення управлінською інформацією; планування операцій і контроль над ними; інтеграція бізнес-процесів; управління запасами; обробка замовлень; розвиток продажу; облік персоналу і мотивація.

Основними **завданнями** курсу є ознайомлення з теоретичною сутністю консалтингового бізнесу; вироблення навичок самостійної роботи з розробки рекомендацій щодо ефективного використання потенціалу управлінського консультування в розвитку реального бізнесу, а також вміння пошуку необхідної інформації.

В результаті вивчення дисципліни студенти повинні оволодіти термінологією, навичками та економічними знаннями у сфері консалтингового бізнесу. Ці знання дозволять студентам використовувати теоретичні та практичні знання як інструмент з діагностики стану бізнесу, з'ясовувати причини існуючих труднощів, прогнозувати стратегічні перспективи, готувати прийняття управлінських рішень.

Згідно з вимогами програми студенти повинні:

- досконало **оволодіти** спеціальними знаннями у сфері консалтингового бізнесу на рівні сучасних вимог. Студенти мають знати види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу, та розуміти принципи ефективних взаємовідносин між консультантом та клієнтською організацією. Це сприятиме ефективній роботі майбутніх консультантів, економістів, фінансистів, успішному вирішенню ними різноманітних виробничих, економічних та соціальних завдань.
- **вміти застосовувати:** термінологію, навички та знання як комплексний та ефективний засіб обґрунтування господарських рішень з урахуванням залучення внутрішніх та зовнішніх консультантів.
- **засвоїти:** основні терміни з дисципліни; сутність етапів управлінського консультування, маркетингові підходи щодо просування консалтингових послуг; особливості цінової політики консалтингових фірм.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен отримати загальні компетентності:

ЗК1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації;

ЗК2. Вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми;

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань / видів економічної діяльності);

ЗК6. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт;

Спеціальні (фахові) компетентності:

СК2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності;

СК3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності;

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності;

Очікувані програмні результати:

ПРН1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності;

ПРН2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення;

ПРН4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп;

ПРН6. Вміти розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність.

ПРН8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

ПРН9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

ПРН10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

2. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Організаційні та економічні основи консалтингової діяльності

Тема 1. Консультування як бізнес. Сутність консультування. Задачі консультування. Консалтинг в Україні й світі

Тема 2. Організація та управління консалтинговими фірмами. Зовнішні та внутрішні консультанти. Види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу. Структура управління консалтингових фірм. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності.

Тема 3. Оцінка економічної ефективності консалтингової діяльності. Поняття економічного ефекту консалтингової діяльності. Показники оцінки управлінського консультування. Економічний ефект від зміни прибутку. Показник деефективності консалтингової діяльності.

Змістовий модуль 2. Складові процесу управлінського консультування та маркетингова діяльність

Тема 4. Етапи процесу управлінського консультування. Передконтрактне знайомство. Діагностика. Планування дій. Впровадження. Завершення.

Тема 5. Особливості маркетингу консалтингових послуг. Мета та зміст маркетингової діяльності консалтингових фірм. Методи просування маркетингових послуг. Цінова політика консалтингових фірм.

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	
Модуль 1													
Змістовий модуль 1.													
Тема 1. Консультування як бізнес.	19	2	2	-	-	10							
Тема 2. Організація та управління консалтинговими фірмами.	20	2	2	-	-	10							
Тема 3. Оцінка економічної ефективності консалтингової діяльності.	21	3	3	-	-	10							
Разом за змістовим модулем 1.	60	7	7	-	-	30							
Змістовий модуль 2.													
Тема 4. Етапи процесу управлінського консультування.	31	3	4	-	-	15							
Тема 5. Особливості маркетингу консалтингових послуг.	29	4	3	-	-	15							
Разом за змістовним модулем 2.	60	7	7	-	-	30							
Разом	120	14	14	-	-	60							

4. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	-	-
2	-	-

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин денне/заочне
1	Консультування як бізнес	2 / 1
2	Організація та управління консалтинговими фірмами	2 / -
3	Оцінка економічної ефективності консалтингової діяльності	3 / -
4	Етапи процесу управлінського консультування	4 / 1
5	Особливості маркетингу консалтингових послуг	3 / -

6. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	-	-
2	-	-

7. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин денне/заочне	
1	Консультування як бізнес	12	
2	Організація та управління консалтинговими фірмами	12	
3	Оцінка економічної ефективності консалтингової діяльності	12	
4	Етапи процесу управлінського консультування	12	
5	Особливості маркетингу консалтингових послуг	12	
Разом		60	

8. Індивідуальні завдання

Для заочної форми навчання – виконання контрольної роботи

9. Методи навчання

Під час викладання дисципліни використовуються наступні методи навчання:

- розповідь – для оповідної, описової форми розкриття навчального матеріалу;
- пояснення – для розкриття сутності певного явища, закону, процесу;
- бесіда – для усвідомлення за допомогою діалогу нових явищ, понять;
- ілюстрація для розкриття предметів і процесів через їх символічне зображення (рисунок, схеми, графіки);
- практична робота – для використання набутих знань у розв'язанні практичних завдань;
- аналітичний метод – мисленого або практичного розкладу цілого на частини з метою вивчення їх суттєвих ознак;

- індуктивний метод – для вивчення явищ від одиничного до загального;
- дедуктивний метод – для вивчення навчального матеріалу від загального до окремого, одиничного;
- проблемний виклад матеріалу – для створення проблемної ситуації.

Основні форми навчального процесу при вивченні дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства»:

- навчальні заняття;
- самостійна робота студентів;
- робота в наукових бібліотеках та мережі Інтернет;
- контрольні заходи.

Види навчальної роботи студентів:

- лекція;
- практичні заняття;
- консультація;
- виконання контрольної роботи (для заочної форми навчання);
- іспит.

10. Очікувані результати навчання з дисципліни

Студент має розуміти мету ведення консалтингового бізнесу. У результаті вивчення дисципліни студенти повинні оволодіти спеціальними знаннями у сфері консалтингового бізнесу на рівні сучасних вимог. Студенти мають знати основні терміни з дисципліни, сутність етапів управлінського консультування, маркетингові підходи щодо просування консалтингових послуг, особливості цінової політики консалтингових фірм; види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу, розуміти принципи ефективних взаємовідносин між консультантом та клієнтською організацією. Це сприятиме ефективній роботі майбутніх консультантів, економістів, фінансистів, успішному вирішенню ними різноманітних виробничих, економічних та соціальних завдань.

11.Засоби оцінювання

Контроль і оцінювання знань, вмінь та навичок студентів складається з двох етапів:

- поточного контролю роботи студентів;

- підсумкового контролю (залік). Поточний контроль здійснюється в процесі вивчення дисципліни на семінарських заняттях і проводиться у терміни, які визначаються календарним планом. Завданням поточного контролю є перевірка розуміння та засвоєння теоретичного матеріалу, вироблення навичок проведення розрахункових робіт, умінь самостійно опрацьовувати тексти, здатності осмислити зміст теми, умінь публічно чи письмово представити певний матеріал (презентація). Об'єктами поточного контролю знань студентів є: систематичність, активність, своєчасність та результативність роботи над вивченням програмного матеріалу дисципліни, у т.ч. виконання домашніх завдань та розв'язання задач; виконання завдань для самостійного опрацювання; виконання модульного завдання. Поточний контроль знань, вмінь та навичок студентів передбачає застосування таких видів: тестові завдання; розрахункові завдання; обговорення проблеми, дискусія; аналіз конкретних ситуацій (поданих у вигляді усного, текстового або графічного матеріалу); ділові ігри (кейс-методи); презентації результатів роботи; інші. Об'єктом підсумкового контролю знань студентів у формі екзамену є виконання усних та письмових завдань. На іспит виносяться вузлові питання, типові та комплексні задачі, завдання, що потребують творчого підходу та вміння синтезувати отримані знання. Результати залік студентів оцінюються в діапазоні від 0 до 100 балів. Кожен змістовий модуль оцінюється за 100-бальною шкалою.

12.Критерії оцінювання

Залік

Поточне тестування та самостійна робота					Сума
Змістовий модуль 1			Змістовий модуль 2		
T1	T2	T3	T4	T5	100
20	20	20	20	20	

T1, T2 ... T12 – теми змістових модулів.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
85-89	B	добре	
75-84	C		
70-74	D	задовільно	
60-69	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

13. Методичне забезпечення**14. Рекомендована література****Базова**

1. Основи управлінського консультування: Навч. посібник / А. Е. Воронкова[та ін.]; За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. Е. Воронкової. –Х.: ВД«Інжек», 2010. –484 с
2. Коростельов В.А. Управлінське консультування: Навч.посіб./ Коростельов В.А. - К.: МАУП, 2003. - 104 с.
3. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.) /І.В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. –Т.: ТНЕУ, 2012. – 155 с.
4. Бутиліна О. В.Б Управлінське консультування: навч.-метод. посіб. / О. В. Бутиліна –Х.: Видавництво «Форт», 2014. – 165 с. 7. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності: Навч. посібник / Верба В.А., Решетняк Т.І. - К.: КНЕУ, 2000. - 244 с. 8. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація,розвиток: монографія / В. А. Верба. – К.: КНЕУ, 2011. – 327 с

Додаткова:

1. Севастьянов Р.В. «Сущность и роль консалтинга при формировании профессиональных знаний студентов экономических специальностей» // Управление экономикой переходного периода: Сб. науч. Тр. / НАН Украины. Институт экономики промышленности.-Донецк, 2006.-С.141-146

Інформаційні ресурси:

1. Офіційний сайт Національного банку України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bank.gov.ua
2. Вся база "Загальне законодавство" Верховної Ради України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
3. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.kmu.gov.ua
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.