

Назва поля	Опис
Назва дисципліни	Управлінський консалтинг
Статус	Вибіркова (в блоці дисциплін)
Спеціальності	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Мова викладання	українська
Семестр, в якому викладається	2
Кількість: -кредитів ЄКТС -академічних годин (вказати окремо лекції, лабораторні заняття, практичні заняття, самостійна робота, тощо)	4 120 Лекції – 16 Практичні заняття - 16 Самостійна робота - 88
Форма підсумкового контролю та наявність індивідуальних завдань	Іспит
Кафедра, що забезпечує викладання	Кафедра підприємництва та маркетингу
Викладач, що планується для викладання (окремо по видах навантаження)	лекції - Д.е.н., проф. Перезова І.В. практичні- викладач-стажист Орлова О.І.
Попередні вимоги для вивчення дисципліни (якщо доречно)	Особливих вимог немає
Перелік компетентностей, яких набуває студент після опанування даної дисципліни	Формування цілісної уяви про специфіку проведення управлінського консалтингу. Загальні компетенції: ЗК2. Вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми. ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. ЗК6. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт. Фахові компетенції: СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності. СК 3. 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. СК 8. Здатність вирішувати задачі прогнозування процесів розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур із використанням економіко -математичних методів та

	інформаційних технологій.
Сфера реалізації компетентностей в майбутній професії	<p>Можуть займати посади, визначені освітньо-професійною програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» та Класифікатору професій ДК 003:2010 та ISO 08, а саме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1210.1 Директор (начальник, інший керівник) підприємства - 1233 Директор комерційний - 1233 Начальник комерційного відділу - 1231 Керівник (директор, начальник та ін.) департаменту - 1312 Директор (керівник) малого промислового підприємства (фірми) - 1314 Директор (керівник) малої торговельної фірми - 1452 Менеджери (управителі) в оптовій торгівлі та посередництві у торгівлі - 1453 Менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі побутовими та непродовольчими товарами - 1475.4 Менеджер (управитель) з маркетингу, постачання, збуту - 1475.4 Менеджери (управителі) з питань комерційної діяльності та управління - 2310.2 Асистент, викладач вищого навчального закладу - 2413.2 Професіонал з торгівлі цінними паперами - 2419.2 Консультант з ефективності підприємництва
Особливості навчання на курсі	Використання мультимедійних лекцій, відпрацювання практичних занять – опрацювання і здача кейсів та практичних ситуацій за пропущеною тематикою, підготовка та захист презентацій
Стислий опис дисципліни	<p>Метою вивчення дисципліни «Управлінський консалтинг» – набуття компетенцій щодо надання управлінських консалтингових послуг, діагностування та розв'язання організаційних проблем, залучення людей до процесів прогресивних якісних змін у сфері управління .В процесі вивчення дисципліни буде охоплені питання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятійний апарат, види та етапи становлення управлінського консалтингу 2. Консалтинговий цикл: поняття, структура, зміст 3. Консультування організацій. Методологія консалтингу 4. Особливості організації управлінського консалтингу 5. Специфічні види управлінського консультування 6. Діагноз проблеми 7. Позиційний аналіз організації-замовника 8. Презентація та впровадження змін в організацію клієнта. Завершення консультування
Кількість студентів, які можуть одночасно навчатися (мінімальна-максимальна)	1-100 осіб – лекційні заняття, 1-20 осіб - практичні заняття