

АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНІЙ ІНСТИТУТ
ДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ
“ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ”

Факультет “Економіка та управління”

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Декан факультету
_____ Л.П. Вовк
“ _____ ” _____ 2012 р.

Рекомендовано
навчально-методичною
комісією факультету,
протокол засідання № _____
від “ _____ ” _____ 2012 р.
Голова комісії
к.і.н., доц. _____ М.А. Шипович

РОБОЧА НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА

цикл дисциплін за вибором вищого навчального закладу
“**Основи управлінського консультування**”
галузь знань 0306 “Менеджмент і адміністрування”
напрямок підготовки 6.030601 “Менеджмент”
спеціальність 8.03060101 “Менеджмент організацій і адміністрування”
курс – 1, семестр – 2

Рекомендовано кафедрою “Менеджмент організацій”,
протокол № _____ від “ _____ ” _____ 2012 р.
Зав. кафедрою “Менеджмент організацій ”
к.е.н., доц. _____ Ю.Н. Деречинський

Програму склав:
к.е.н., доц. _____ О.Ю. Руднева
“ _____ ” _____ 2012 р.

Рекомендовано навчально-методичною комісією напряму підготовки
6.030601 “Менеджмент”, протокол засідання № _____ від “ _____ ” _____ 2012 р.

Голова комісії к.е.н., доц. _____ Ю.Н. Деречинський

Горлівка 2012 р.

Лист перезатвердження робочої програми
з дисципліни “Основи управлінського консультування”

Вніс зміни до програми
_____ 20__ р.
“ ” _____

Рекомендована кафедрою
“Менеджмент організацій”, протокол
засідання №__ від “ ” _____ 20__ р.,
Зав. кафедрою:

Затверджена навчально-методичною
комісією факультету “Економіка та
управління”, протокол засідання №_____
від “ ” _____ 20__ р.,
Голова комісії:

Вніс зміни до програми
_____ 20__ р.
“ ” _____

Рекомендована кафедрою
“Менеджмент організацій”, протокол
засідання №__ “ ” _____ 20__ р.,
Зав. кафедрою:

Затверджена навчально-методичною
комісією факультету “Економіка та
управління”, протокол засідання №_____
від “ ” _____ 20__ р.,
Голова комісії:

Вніс зміни до програми
_____ 20__ р.
“ ” _____

Рекомендована кафедрою
“Менеджмент організацій”, протокол
засідання №__ “ ” _____ 20__ р.,
Зав. кафедрою:

Затверджена навчально-методичною
комісією факультету “Економіка та
управління”, протокол засідання №_____
від “ ” _____ 20__ р.,
Голова комісії:

1. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ РОЗДІЛ

1.1 Загальні положення

Робоча програма і плани розроблені відповідно до наказу МОН від 19.06.02 р. №11/9-307 “Про завершення розробки галузевих стандартів вищої освіти”, наказу МОН від 20.10.2004 р. №812 “Про особливості впровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу”. Складені згідно з ГСВО “Освітньо-професійна програма підготовки магістра” за спеціальністю 8.03060101 “Менеджмент організацій і адміністрування” напряму підготовки 6.030601 “Менеджмент” за типовою освітньо-професійною програмою дисципліни “Основи управлінського консультування” для студентів економічних спеціальностей освітньо-кваліфікаційного рівня – “магістр”.

Загальноцивілізаційні пріоритети та ринковий, конкурентний характер сучасних економічних відносин з приводу використання обмежених ресурсів об’єктивно змушують ставити питання про такий їхній розподіл, який дав би змогу якнайефективніше їх застосовувати, максимізувати прибуток, що отримується в результаті господарського процесу. Інформація як економічний ресурс може використовуватися певним суб’єктом господарювання, який нею володіє, вона може додатково акумулюватися завдяки використанню сучасних форм її мобілізації, однією з яких є, по суті, консалтинг.

За багатолітню історію розвитку консалтингу створений широкий спектр методичних підходів, техніки та технологій процесу консультування. Існують різноманітні форми орієнтації консалтингових послуг. Вони відрізняються і формами власності, і розмірами, і спеціалізацією, і організаційно-правовими формами.

В Україні становлення індустрії консалтингового бізнесу і професії консультанта з менеджменту активізувалося на початку 80-х років ХХ століття у зв’язку з розширенням економічної самостійності підприємств і появою в останніх нових цілей і задач як суб’єктів господарської діяльності.

Розвиток управлінського консультування пов’язаний, перш за все, з потребою швидкого впровадження в практику господарювання нових теоретичних досягнень у сфері управління, необхідних як для керівництва підприємства, так і для менеджерів.

Серед комплексу навчальних дисциплін, які мають формувати суспільну свідомість студентства, важливу роль відіграє навчальна дисципліна “Основи управлінського консультування”, засвоєння матеріалу якої забезпечить поглиблення знань студентів з теорії та практики сучасного управління, зокрема з питань управлінського консультування.

У зв’язку з цим, якісна підготовка висококваліфікованих фахівців з менеджменту у сучасних умовах господарювання, безумовно, передбачає

оволодіння теоретичними засадами та практичними аспектами управлінського консультування.

Навчальна дисципліна “Основи управлінського консультування” складається із таких змістовних модулів

1. Теоретичні основи управлінського консультування. Ринок консультаційних послуг.
2. Технологія й інструментарій управлінського консультування.
3. Організаційна побудова і економічна діяльність консультаційних організацій.
4. Формування партнерських відносин “клієнт-консультант”.
5. Економіко-математичний інструментарій консультанта.

1.2 Мета викладання дисципліни

Мета дисципліни полягає в забезпеченні майбутніх магістрів з менеджменту організацій і адміністрування знаннями, уміннями і навичками щодо можливостей і методів управлінського консультування та організаційного розвитку, оволодіння інструментами діагностики проблем організації та способами залучення людей до процесів організаційних змін.

1.3 Задачі вивчення дисципліни і основні вимоги до рівня засвоєння змісту дисципліни

Основними задачами вивчення дисципліни є:

- 1) засвоєння теоретичних основ управлінського консультування, його функцій, принципів і методів;
- 2) визначення цілей, задач та етапів розвитку управлінського консультування;
- 3) огляд проблем і перспектив функціонування ринку консалтингових послуг в Україні і за кордоном, розгляд його структури та динаміки змін;
- 4) вивчення технологій управлінського консультування;
- 5) з’ясування форм організаційної побудови і економічної діяльності консультаційних організацій;
- 6) розгляд принципів формування партнерських відносин “клієнт-консультант”;
- 7) вивчення економіко-математичних інструментів, які використовують консультанти в практичній діяльності.

В результаті вивчення дисципліни студенти повинні знати:

- 1) сутність й зміст консультативної діяльності;
- 2) методологічні підходи щодо розглядання консультативної діяльності;
- 3) основні етапи консультативного процесу і задачі консультанта на кожному етапі;

- 4) форми організаційної побудови і економічної діяльності консультативних організацій;
- 5) типи організаційної патології та методи її виявлення;
- 6) технологію управлінського консультування;
- 7) класифікацію економіко-математичних методів управлінського консультування.

вміти:

- 1) застосовувати методичний інструментарій управлінського консультування;
- 2) використовувати адекватні методи управлінського консультування відповідно до характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища організації;
- 3) будувати структуру консультативної фірми;
- 4) формувати консультант-клієнтські відносини;
- 5) аналізувати стан ринку консультативних послуг, зокрема в Україні.

1.4 Перелік дисциплін, необхідних для вивчення даної дисципліни

Навчальна дисципліна “Основи управлінського консультування” потребує від студентів відповідних знань з таких навчальних дисциплін: “Політична економія”, “Мікроекономіка”, “Макроекономіка”, “Економіка підприємства”, “Організація діяльності підприємства”, “Фінанси підприємств”, “Менеджмент”, “Стратегічний менеджмент”, “Фінансово-економічний аналіз”, “Основи наукових досліджень”, “Загальна теорія статистики”, “Основи підприємництва”, “Управління персоналом”, “Психологія”, “Соціологія”.

Методика вивчення курсу базується на синтезі лекцій та самостійної позааудиторної роботи студентів.

1.5 Місце дисципліни в професійній підготовці спеціаліста

“Основи управлінського консультування” відноситься до циклу дисциплін професійно орієнтованої гуманітарної та соціально-економічної підготовки магістрів за спеціальністю 8.03060101 “Менеджмент організацій і адміністрування”.

2. РОЗКЛАД НАВЧАЛЬНИХ ГОДИН

Розподіл навчальних годин дисципліни “Основи управлінського консультування” за основними видами навчальних занять наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Розклад навчальних годин дисципліни “Основи управлінського консультування”

Види навчальних занять	Всього		Семестр
	годин	кредитів ECTS	1
Загальний обсяг дисципліни	144	4,0	144
1. Аудиторні заняття	34		34
з них:			
1.1 лекції	34		34
1.2 практичні заняття	–		–
2. Самостійна робота,	78		78
з них:			
2.1 підготовка до лекційних занять	17		17
2.2 вивчення наукової, навчальної, періодичної літератури	55		55
2.3 підготовка до МРК 1	3		3
2.4 підготовка до МРК 2	3		3
3. Контрольні заходи	32		Іспит

3. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН

3.1 Лекційні заняття

Тема і зміст лекцій дисципліни “Основи управлінського консультування” наведені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Теми і зміст лекцій

№ теми	Назва теми та її зміст	Обсяг лекцій, ак. годин	Обсяг самостійної роботи, ак. годин
1	2	3	4
	<i>Модуль 1</i>		
1	<i>Теоретичні основи управлінського консультування. Ринок консультаційних послуг. Сутність управлінського консультування. Типи управлінського консультування. Консультаційна послуга як продукт підприємницької діяльності. Становлення консультування як галузі знань і практичної діяльності. Характеристика ринку консультаційних послуг.</i>	6	2
2	<i>Технологія й інструментарій управлінського консультування. Зміст і послідовність консалтингових процедур. Моделі і способи консультування. Управління організаційними змінами.</i>	6	2
3	<i>Організаційна побудова і економічна діяльність консультаційних організацій. Організаційно-правові форми консультаційних організацій. Структура консультаційної організації.</i>	4	2
	<i>Модуль 2</i>		
5	<i>Формування партнерських відносин “клієнт-консультант”. Започаткування відносин між клієнтом і консультантом. Види консультантів. Рекомендації по вибору консультантів. Діяльність клієнта, спрямована на забезпечення взаємовигідної співпраці з консультантом.</i>	6	2

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4
7	<i>Економіко-математичний інструментарій консультанта.</i> Методи нагромадження інформації. Методи аналізу інформації. Методи бізнес-аналізу, розроблення та впровадження консультаційних послуг.	12	2
Всього лекційних занять:		34	17

3.2 Практичні заняття

Згідно навчального плану для студентів напряму підготовки 6.030601 “Менеджмент” спеціальності 8.03060101 “Менеджмент організацій і адміністрування” практичні заняття з навчальної дисципліни “Основи управлінського консультування” не передбачені.

3.3 Самостійна робота студентів

Самостійна робота студентів складається з самостійного опрацювання навчальної, методичної літератури та наукової періодики при підготовці до лекційних занять, а також роботи з підготовки до МРК 1 та МРК 2. Обсяг самостійної роботи наведено в табл. 2.1, 3.1.

4. ЗАСОБИ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

4.1 Види контролю:

4.1.1 вхідний контроль;

4.1.2 поточний контроль (модульно-рейтинговий контроль: МРК-1, МРК-2);

4.1.3 підсумковий (семестровий) контроль – іспит;

4.1.4 контроль залишкових знань з вивченої дисципліни.

4.1.1 Перелік питань до вхідного контролю:

1. Надати визначення терміну “менеджер” та назвати значення, в яких він застосовується.
2. Охарактеризувати сутність й зміст різних значень поняття “менеджмент” та продемонструвати взаємозв’язок між ними.
3. Розкрити типологію менеджменту та охарактеризувати основні типи управління.
4. Менеджмент як наука. Об’єкт та предмет курсу “Основи менеджменту”.
5. Визначити зміст управлінської праці менеджерів та показати її відмінність від інших видів людської діяльності.
6. Назвати основні функції та ролі менеджерів, пояснити їх сутність і показати взаємозв’язок.
7. Охарактеризувати розподіл управлінської праці.
8. Навести головні вимоги щодо професійної компетенції менеджерів, а також назвати основні уміння, які визначають ефективність праці менеджерів відповідно рівням управлінської ієрархії.
9. Охарактеризувати сутність та процедуру формування стратегії організації.
10. Охарактеризувати основні етапи життєвого циклу організації.
11. Розкрити сутність менеджменту як виду професійної діяльності.
12. Дати характеристику технологічному професійно-кваліфікаційному розподілу праці.
13. Назвати характерні риси одномірних та синтетичних вчень про менеджмент.
14. Визначити основні положення школи наукового менеджменту і показати роль Ф. Тейлора у розвитку менеджменту як науки.
15. Продемонструвати знання сутності адміністративної школи управління.
16. Охарактеризувати теорію “ідеальної бюрократії”.
17. Розкрити суть головних ідей “школи людських стосунків” та показати її відмінність від інших наукових шкіл менеджменту.
18. Дати характеристику нової школи науки управління і школи соціальних систем.

19. На конкретних прикладах розкрити сутність системного підходу к управлінню.
20. Розкрити сутність емпіричної школи управління та показати її значення в інституалізації менеджменту.
21. Визначити та пояснити сутність ситуаційного підходу.
22. Визначити сутність теорії “7 - S”.
23. Охарактеризувати основний зміст сучасних концепцій менеджменту.
24. Показати особливості розвитку управлінських ідей в Росії та Україні.
25. Охарактеризувати сутність поглядів представників організаційно-технічної концепції управління.
26. Продемонструвати знання основних положень соціальної концепції управління.
27. Навести п'ять принципів А. Файоля (із чотирнадцяти) та пояснити їхню сутність на конкретних прикладах.
28. Обґрунтувати взаємозв'язок внутрішніх змінних організації.
29. Дати загальну характеристику організаціям, які діють в Україні.
30. Навести приклади формальних та неформальних організацій.
31. Дати загальну характеристику факторів зовнішнього середовища організації (на конкретних прикладах).
32. На конкретних прикладах пояснити механізм впливу факторів зовнішнього середовища на організацію.
33. Дати характеристику функціям менеджменту.
34. На конкретних прикладах пояснити сутність процесійного підходу к управлінню.
35. Охарактеризувати сутність рівнів управління та пояснити причини їхнього виникнення.
36. Пояснити, чому рівні управління доцільно показувати за допомогою піраміди.
37. На конкретних прикладах розкрити сутність функцій менеджменту.
38. Дати характеристику методів менеджменту.
39. На конкретних прикладах показати діалектичний зв'язок між функціями менеджменту.
40. На конкретних прикладах розкрити взаємозв'язок функцій та методів менеджменту.
41. Навести класифікацію економічних методів менеджменту. Пояснити механізм їх дії.
42. Сутність й значення планування як функції менеджменту.
43. Навести класифікацію адміністративних методів менеджменту. Пояснити механізм їх дії.
44. Сутність й значення організації як функції менеджменту.
45. Навести класифікацію соціально-психологічних методів менеджменту. Пояснити механізм їх дії.
46. Сутність й значення мотивації як функції менеджменту.
47. Охарактеризувати механізм взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища організації.

48. Сутність й значення контролю як функції менеджменту.
49. Дати загальну характеристику комунікаціям в організації.
50. Навести схематичну модель комунікаційного процесу.
51. На конкретних прикладах охарактеризувати комунікації між організацією та зовнішнім середовищем (навести приклади).
52. Навести приклади комунікацій в організації: “зверху-донизу” (“знизу-доверху”).
53. Розкрити сутність поняття “організаційна структура управління”. Охарактеризувати лінійні та функціональні зв’язки в організації.
54. Дати характеристику та побудувати (графічно) лінійну організаційну структуру управління.
55. Дати характеристику та побудувати (графічно) функціональну організаційну структуру управління.
56. Пояснити сутність централізації та децентралізації в управлінні організацією.
57. Дати характеристику функціональної організаційної структури управління (навести приклади).
58. Розкрити сутність поняття “органіграма”.
59. Назвати найголовніші риси та вимоги, яким, на Вашу думку, повинен відповідати менеджер.
60. Навести основні стратегічні альтернативи виробничого підприємства.
61. Визначити загальні риси та відмінності формальних і неформальних організацій.
62. Розкрити сутність основних законів управління.
63. Визначити основні принципи сучасного менеджменту.
64. Охарактеризувати природу та визначити причини конфліктів.
65. Навести класифікацію конфліктів у менеджменті.
66. Охарактеризувати природу та особливості управління стресами.
67. Визначити причини стресу та охарактеризувати методи управління конфліктними ситуаціями.
68. Охарактеризувати основні види контролю.
69. Охарактеризувати стилі керівництва (навести приклади).
70. Визначити основні критерії щодо формування цілей організації.

4.1.2 Поточний контроль здійснюється шляхом перевірки засвоєння матеріалу при проведенні модульно-рейтингового контролю – МК-1, МК-2.

Питання до першого модульно-рейтингового контролю:

1. Охарактеризувати основні поняття, суб’єкт, об’єкт управлінського консультування.
2. Визначити цілі, задачі, предмет управлінського консультування.
3. Дати визначення управлінській ситуації і процесу консультування.
4. Дати визначення моделям і способам управлінського консультування в загальному вигляді.

5. Охарактеризувати експертний і процесний способи консультивання.
6. Охарактеризувати навчальний і внутрішній способи консультивання.
7. Назвати основні інструменти управлінського консультивання.
8. Навести основні типи управлінського консультивання.
9. Дати визначення і охарактеризувати консалтингову послугу.
10. Навести класифікацію консалтингових послуг за видами управлінського консультивання.
11. Охарактеризувати підходи до оцінки ефективності консалтингу.
12. Охарактеризувати управлінський консалтинг.
13. Охарактеризувати інвестиційний консалтинг.
14. Охарактеризувати аудитинг.
15. Охарактеризувати фінансовий консалтинг.
16. Охарактеризувати управлінський консалтинг у сфері управління якістю і сертифікації.
17. Охарактеризувати інжиніринг.
18. Охарактеризувати інформаційно-технологічний консалтинг.
19. Охарактеризувати маркетинговий консалтинг, консалтинг у сфері реклами і PR.
20. Охарактеризувати кадровий консалтинг і навчання.
21. Охарактеризувати консалтинг у сфері безпеки організації.
22. Охарактеризувати юридичний консалтинг.
23. Навести етапи становлення і розвитку консультивання.
24. Навести причини, які сприяють створенню і просуванню професійного консультивання в Україні.
25. Визначити основні відмінні риси українських консультиантів в порівнянні із західними.
26. Проаналізувати ринок консалтингових послуг за кордоном.
27. Навести особливості розвитку консультиаційної індустрії у світі.
28. Охарактеризувати консультивання за моделлю “експерт – клієнт” в загальному вигляді.
29. Навести етапи та учасників консультиаційного проекту за моделлю “експерт – клієнт”.
30. Визначити сутність підходів до опрацювання проблеми в моделі “експерт – клієнт”.
31. Охарактеризувати зміст проекту контракту на проведення консультиацій.
32. Охарактеризувати аналітично-системний метод, який використовується при експертизі варіантів рішень.
33. Надати зміст поняття “якість управлінських рішень”.
34. Охарактеризувати консультивання за моделлю “лікар – пацієнт”, навести етапи.
35. Охарактеризувати консультивання за моделлю “спільна робота”, навести етапи.
36. Охарактеризувати етап попереднього обстеження в моделях “лікар – пацієнт” і “спільна робота”.
37. Охарактеризувати етап поглибленої діагностики в моделях “лікар –

пацієнт” і “спільна робота”.

38. Визначити чинники та умови, які впливають на організацію збирання даних.

39. Охарактеризувати етап поглибленої діагностики в моделях “лікар – пацієнт” і “спільна робота”.

40. Охарактеризувати етап планування дій в моделях “лікар – пацієнт” і “спільна робота”.

41. Охарактеризувати етапи упровадження і завершення в моделі “спільна робота”.

42. Навести орієнтовану структуру звітів з виконання консультаційних проектів.

43. Навести приклади організаційно-правових форм консультаційних організацій.

44. Надати структуру консультаційної організації.

45. Визначити процедуру встановлення цін на консультаційні послуги.

Питання до другого модульно-рейтингового контролю:

1. Охарактеризувати клієнт-клієнтські відносини в загальному вигляді.

2. Назвати п'ять елементів визначення проблеми.

3. Навести процедуру визначення проблеми.

4. Охарактеризувати зв'язок проблеми клієнта з послугами консультанта.

5. Навести характеристику видів консультантів (універсалів та вузьких спеціалістів).

6. Визначити ситуації, коли доцільно використовувати послуги позаштатних консультантів.

7. Охарактеризувати поняття “незалежність консультанта”.

8. Навести переваги та недоліки використання послуг незалежного консультанта.

9. Навести переваги та недоліки використання послуг регіональної консалтингової фірми.

10. Навести переваги та недоліки використання послуг міжнародної консалтингової компанії.

11. Навести систему критеріїв, які використовуються для визначення рівня професіоналізму консультантів.

12. Визначити критерії вибору експертного способу консультування, визначити завдання і роль консультанта.

13. Визначити критерії вибору навчального способу консультування, визначити завдання і роль консультанта.

14. Визначити критерії вибору процесного способу консультування, визначити завдання і роль консультанта.

15. Охарактеризувати плюси і мінуси експертного способу консультування.

16. Охарактеризувати плюси і мінуси навчального способу консультування.

17. Охарактеризувати плюси і мінуси процесного способу консультування.

18. Навести ключові елементи партнерського підходу до розв'язання проблеми і побудови ефективних взаємовідносин “клієнт – консультант”.
19. Охарактеризувати в загальному вигляді методи нагромадження інформації.
20. Описати метод отримання інформації через спостереження та вивчення документів.
21. Охарактеризувати формальний і змістовний аналіз документів.
22. Описати процедуру отримання інформації шляхом анкетування.
23. Охарактеризувати особливості використання методу інтерв'ювання.
24. Описати формалізоване (стандартизоване) інтерв'ю.
25. Описати сфокусоване інтерв'ю.
26. Описати вільне інтерв'ю.
27. Охарактеризувати процедуру отримання інформації методом фокус-груп.
28. Охарактеризувати метод Дельфі.
29. Описати в загальному вигляді методи аналізу інформації.
30. Описати економічні методи аналізу.
31. Описати статистичні та економіко-математичні методи аналізу інформації.
32. Описати аналіз фінансових коефіцієнтів.
33. Описати в загальному вигляді методи бізнес-аналізу, розроблення та впровадження консультаційних послуг.
34. Охарактеризувати аналіз ділового циклу організації.
35. Визначити особливості використання кривої досвіду при проведенні бізнес-аналізу.
36. Охарактеризувати метод аналізу “GAP”.
37. Описати аналіз “3Cs”.
38. Описати метод “Lots”.
39. Охарактеризувати Модель Мак-Кінсі “7S”.
40. Навести характеристику моделі “4Ps”.
41. Охарактеризувати матрицю Бостонської консалтингової групи.
42. Визначити особливості проведення аналізу конкуренції за М. Портером.
43. Охарактеризувати основні п'ять сил конкуренції, які визначають рівень прибутку в галузі, за М. Портером.
44. Охарактеризувати аналіз життєвого циклу продукції.
45. Охарактеризувати аналіз ринку.

4.1.3 Підсумковий (семестровий) контроль – іспит.

Питання до підсумкового (семестрового) контролю – іспиту – складаються із теоретичних питань до першого та другого модульно-рейтингового контролю.

4.1.4 Перелік питань до контролю залишкових знань з вивченої дисципліни:

1. Охарактеризувати основні поняття та принципи управлінського консультування.
2. Визначити сферу застосування та цілі управлінського консультування.
3. Дати визначення моделям і способам управлінського консультування в загальному вигляді.
4. Охарактеризувати основні форми управлінського консультування.
5. Визначити основні суб'єкти управлінського консультування.
6. Визначити основні інструменти управлінського консультування.
7. Навести основні типи управлінського консультування.
8. Охарактеризувати основні моделі консультування (“експерт – клієнт”, “лікар – пацієнт”, “спільна робота”).
9. Охарактеризувати підходи до оцінки ефективності консалтингу.
10. Надати зміст поняття “якість управлінських рішень”.
11. Навести етапи становлення і розвитку консультування.
12. Навести причини, які сприяють створенню і просуванню професійного консультування в Україні.
13. Охарактеризувати особливості розвитку консалтингу в Україні.
14. Визначити основні відмінні риси українських консультантів в порівнянні із західними.
15. Охарактеризувати сутність та основні типи консалтингових послуг.
16. Навести класифікацію консалтингових послуг за видами управлінського консультування.
17. Визначити основні види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу.
18. Охарактеризувати процес формування партнерських відносин “клієнт – консультант”.
19. Навести порівняльну характеристику основних типів консультантів.
20. Визначити основні рекомендації щодо вибору консультантів.
21. Охарактеризувати процедуру перевірки професійних якостей консультанта.
22. Охарактеризувати зміст проекту контракту на проведення консультацій.
23. Визначити процедуру встановлення цін на консультаційні послуги.
24. Навести організаційно-правові форми консультаційних організацій.
25. Надати структуру консультаційної організації.
26. Охарактеризувати технологію впровадження змін у клієнтській організації.
27. Визначити проблеми, які виникають при виконанні і впровадженні консультаційних проектів.
28. Описати методи нагромадження інформації.
29. Описати методи аналізу інформації.

30. Описати методи бізнес-аналізу, розробки і впровадження консультаційних послуг.
31. Описати метод отримання інформації шляхом спостереження та вивчення документів.
32. Описати метод отримання інформації шляхом анкетування.
33. Охарактеризувати метод отримання інформації за допомогою експертного оцінювання.
34. Охарактеризувати процедуру отримання інформації методом Дельфі.
35. Назвати економічні методи аналізу інформації.
36. Розкрити практичні аспекти використання матриці Бостонської консультативної групи.
37. Охарактеризувати сутність, переваги та недоліки SWOT-аналізу.
38. Описати метод аналізу конкуренції за М.Портером.
39. Привести етапи аналізу беззбитковості.
40. Охарактеризувати аналіз життєвого циклу продукції.

5. ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНОЇ ЛІТЕРАТУРИ І НАВЧАЛЬНИХ ЗАСОБІВ

5.1 Основна та додаткова література

Основна література

1. Блок П. Безупречный консалтинг / П. Блок; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2007. – 304 с.
2. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності: навч. посібник / В.А. Верба, Т.І. Решетняк. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
3. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / [С.В. Козаченко, В.Є. Новицький, О.С. Довгий]. – К.: Арістей, 2006. – 380 с.
4. Консалтинг менеджмента или как улучшить свой бизнес / [Калверт Макхэм, Дэвид Джефферсон, Билл Ямс]. – М.: Изд.-торг. дом “Гранд”: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 397 с.
5. Коростелёв В.А. Роль консалтинга в управлении бизнесом: учебное пособие / В.А. Коростелёв. – К.: МАУП, 2004. – 252 с.
6. Макхем К. Управленческий консалтинг / К. Макхем. – М.: Дело и сервис, 1999. – 288 с.
7. Марченко Г.И. Управленческий консалтинг / Г.И. Марченко. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 381 с.
8. Нестеров П.Р. Консалтинг в Україні / П.Р. Нестеров. – К.: Асоціація “Укрконсалтинг”, 1996. – 211 с.
9. Посадський А.П. Основи консалтингу / А.П. Посадський. – М.: ГУВШЕ, 1999. – 240 с.
10. Уткин Є.А. Консалтинг. – М.: ЕКМОС, 1998. – 256 с.
11. Хміль Ф.І. Основи управлінського консультування: навч. посіб. / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2008. – 240 с.

Додаткова література

1. Алешникова В.І. Використання послуг професійних консультантів / В.І. Алешникова. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 425 с.
2. Гончарук В.А. Маркетингове консультування. – М.: Справа, 1998. – 248 с.
3. Інтернет-сервер Гарвардської школи бізнесу. – Електронний ресурс: www.hbs.edu
4. Кудінов А. Про ринок консалтингових послуг. – Електронний ресурс: www.bcg.ru
5. Менеджмент для магистров: учебное пособие / [под ред. А.А. Епифанова, С.Н. Козьменко]. – Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2003. – 762 с.

6. Монахова Е. Управленческое консультирование конца XX столетия. – Электронный ресурс: www.pcweek.ru/kis
7. Ольшевский А.С. Антикризисный PR и консалтинг / А.С. Ольшевский. – СПб.: Питер, 2003. – 432 с.
8. Hurley N. Management Consultancy Manual: Operating a Successful Management Consultancy Assignment. – Ankara: SMIDO, 1990. – 342 с.
9. Kubr M. How to select and use consultants: A client's guide. – Geneva: ILO, 1993. – 167 с.
10. European Directory of Management Consultants. – London: FEACO-AP Information services, 1995. – 255 с.

5.2 Перелік рекомендованої літератури

1. Алешникова В.И. Использование услуг профессиональных консультантов. Модульная программа для менеджеров / В.И. Алешникова. – В 12-ти т. – М.: ИНФРА-М, 1999.
2. Бисвас С. Руководство по управленческому консалтингу / С. Бисвас, Д. Твитчелл; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2004.
3. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності / В.А. Верба, Т.І. Решетняк. – К.: КНЕУ, 2000.
4. Ситник В.Ф. Інтелектуальний аналіз даних (дейтаманінг): навч. посіб. / В.Ф. Ситник, М.Т. Краснюк. – К.: КНЕУ, 2007.
5. Управленческое консультирование. Введение в профессию / [под ред. М. Кубра]. – М.: Планум, 2004.