

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Кафедра економічної теорії

ПРОГРАМА

навчальної дисципліни

**«ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ
КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»**

(обов'язкова)

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) рівень

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність – 051 «Економіка»

Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг»

Харків – 2018

Програма навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» для студентів другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2018. 57 с.

Розробник

Марченко Ольга Сергіївна – професор кафедри економічної теорії,
доктор економічних наук, професор

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії

(протокол № 6 від 26 квітня 2018 р.)

Дата оновлення – 12 вересня 2019 р.

Завідувачка кафедри



Л. С. Шевченко

Зміст

1. Вступ.....	4
2. Опис навчальної дисципліни.....	9
3. Зміст програми навчальної дисципліни.....	9
4. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни.....	14
4.1. Форми організації освітнього процесу та види навчальних занять.....	14
4.2. Самостійна робота здобувачів вищої освіти.....	14
4.3. Освітні технології та методи навчання.....	16
4.4. Форми педагогічного контролю та система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни.....	17
4.5. Навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни.....	23
4.6. Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни.....	37
Додаток 1. Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни.....	38
Додаток 2. Карта результатів навчання здобувача вищої освіти, сформульованих у термінах компетентностей.....	48
Додаток 3. Матриця зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями в програмі навчальної дисципліни.....	57

1. Вступ

1.1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» – формування системи професійних знань, навичок та умінь з ефективного здійснення консалтингової діяльності, організації та вдосконалення економічного механізму бізнес-консалтингу.

Основні завдання:

– засвоєння теоретичних засад і практичних навичок консалтингової діяльності як сукупності ділових послуг і підприємництва, провідним ресурсом якого є професійні знання, що дозволить студентам сформувати сучасне системне розуміння змісту, цілей, завдань, функцій та напрямів розвитку бізнес-консалтингу в умовах постіндустріальних суспільних трансформацій та економічної глобалізації;

– пізнання форм, принципів і заходів підприємництва в сфері консалтингу, що сполучає професійну діяльність та ефективне ведення бізнесу, вимагає орієнтації майбутніх консультантів на оволодіння професією та практичними навичками підприємницької діяльності, знаннями форм і напрямів регулювання консалтингової діяльності, її етичних норм;

– розуміння економіко-організаційного механізму бізнес-консалтингу, що є основою ефективної професійної діяльності з надання консалтингових послуг у різних галузях та сферах економіки на регіональному, національному та міжнародному рівнях;

– засвоєння теоретичних засад і практичних підходів щодо формування та ефективного використання ресурсного потенціалу консалтингу, його інтелектуального та людського капіталу, досягнення інтелектуального ефекту масштабу;

– пізнання закономірностей функціонування та розвитку ринку консалтингових послуг, що дозволить сформувати системні знання та навички щодо забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів консалтингу на основі застосування сучасних підходів і методів менеджменту та

маркетингу консалтингової діяльності;

– розуміння системи управління консалтинговою діяльністю, менеджменту знань консалтингу, управлінських інновацій консалтингу;

– формування здатностей до самостійного вибору та застосування на практиці моделей консалтингової діяльності, організації ефективних консультант-клієнтських відносин;

– засвоєння знань з організації та технології консультування як основи здійснення консультаційного процесу, досягнення та оцінки результатів бізнес-консалтингу.

1.2. Місце навчальної дисципліни у структурі освітньо-професійної програми

Навчальна дисципліна належить до циклу навчальних дисциплін загальної фахової підготовки.

Пререквізити: Для вивчення навчальної дисципліни студент повинен мати знання з «Економічної теорії», «Економіки та фінансів підприємства», «Менеджменту», «Маркетингу», «Сучасних економічних теорій», «Економічної теорії сфери послуг».

Постреквізити: Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні «Стратегічного бізнес-консалтингу», «Інвестиційно-інноваційного бізнес-консалтингу», «Фінансового бізнес-консалтингу», «Маркетингового бізнес-консалтингу», «Міжнародного бізнес-консалтингу», «Підприємницького права».

1.3. Перелік предметних компетентностей здобувача вищої освіти

Предметні компетентності здобувача вищої освіти, сформовані в результаті освоєння навчальної дисципліни:

ПК-1.	Знання інноваційних концепцій та методів консалтингової діяльності.
ПК-2.	Здатність до інновацій в консалтинговій діяльності.
ПК-3.	Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.

ПК-4.	Здатність до ефективної організації надання консалтингових послуг на основі порівняльного аналізу зовнішнього та внутрішнього консультування та їх організаційних форм.
ПК-5.	Знання інституційного середовища консалтингової діяльності як сукупності принципів її державно-правового регулювання, договірної регламентування та етичних норм бізнес-консалтингу.
ПК-6.	Знання змісту та видів послуг бізнес-консалтингу, критеріїв їх цінності та якості.
ПК-7.	Знання змісту, структури та механізму національного та міжнародного ринків консалтингових послуг.
ПК-8.	Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
ПК-9.	Здатність до формування конкурентних переваг бізнес-консалтингу на основі аналізу структури ринку консалтингових послуг.
ПК-10.	Знання економічного механізму підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг.
ПК-11.	Уміння аналізувати ресурсний потенціал бізнес-консалтингу, його структуру та ефективність.
ПК-12.	Знання структури, джерел та чинників ефективності інтелектуального капіталу бізнес-консалтингу.
ПК-13.	Здатність до здійснення консалтингового циклу, повного та часткового консалтингового обслуговування бізнесу.
ПК-14.	Знання змісту та чинників інтелектуального ефекту масштабу консалтингу.
ПК-15.	Знання економічного змісту витрат та прибутку бізнес-консалтингу як структурних елементів гонорару консультанта.
ПК-16.	Знання інвестиційної природи витрат бізнес-консалтингу на оплату та професійний розвиток консультантів.
ПК-17.	Знання інноваційних підходів та методів визначення ціни консалтингової послуги та гонорару консультанта.
ПК-18.	Уміння аналізувати ефективність бізнес-консалтингу та окремих консалтингових послуг на основі визначення точки беззбитковості та рентабельності.
ПК-19.	Здатність до забезпечення інтелектуальної безпеки бізнес-консалтингу.
ПК-20.	Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів.
ПК-21.	Знання організаційних форм внутрішнього консультування та руху консультаційних послуг у бізнес-організації.
ПК-22.	Здатність до формування внутрішніх та зовнішніх мереж бізнес-консалтингу, робочих та проектних команд консультантів.
ПК-23.	Знання принципів та методів управління знаннями в сфері бізнес-консалтингу.

ПК-24.	Знання інноваційних моделей організації консультант-клієнтських відносин у консультаційному процесі.
ПК-25.	Навички співпраці з клієнтськими організаціями у процесі надання консалтингових послуг.

Експлікація загальних і професійних компетентностей визначається в карті предметних компетентностей (Додаток 1).

1.4. Перелік результатів навчання здобувача вищої освіти

У результаті засвоєння навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен демонструвати такі результати навчання:

РНС НД-1.1.	Розробляти інноваційні проекти професійного консалтингового обслуговування бізнесу.
РНС НД-1.2.	Охарактеризувати організаційні форми консалтингової діяльності на основі аналізу переваг та недоліків зовнішнього та внутрішнього консультування.
РНС НД-1.3.	Проаналізувати професійні та підприємницькі чинники інноваційного бізнес-консалтингу.
РНС НД-1.4.	Проаналізувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках бізнес-консалтингу.
РНС НД-1.5.	Систематизувати конкурентні переваги бізнес-консалтингу на основі аналізу конкурентної структури ринку консалтингових послуг.
РНС НД-1.6.	Розробляти ринкові, продуктові, проектні нововведення у бізнес-консалтингу.
РНС НД-1.7.	Систематизувати форми, напрями та методи консалтингової діяльності в Інтернет-мережі.
РНС НД-1.8.	Проаналізувати чинники та напрями розвитку бізнес-консалтингу на національному та міжнародному рівнях.
РНС НД-2.1.	Розробляти заходи підвищення віддачі капіталу бізнес-консалтингу.
РНС НД-2.2.	Проаналізувати заходи та методи досягнення інтелектуального ефекту масштабу в процесі консалтингової діяльності.
РНС НД-2.3.	Охарактеризувати консалтинговий цикл за етапами замовлення консалтингової послуги та укладення договору, продукування та презентації консалтингового продукту, впровадження консультаційних рекомендацій та проектів, оцінки результатів бізнес-консалтингу.
РНС НД-2.4.	Проаналізувати витрати бізнес-консалтингу з метою їх

	оптимізації.
PHC НД-2.5.	Охарактеризувати інноваційні системи мотивації та оплати праці консультантів.
PHC НД-2.6.	Проаналізувати рівень та чинники ефективності бізнес-консалтингу на основі розрахунку точки беззбитковості та показників рентабельності.
PHC НД-2.7.	Охарактеризувати ціноутворення на консалтингові послуги на основі розрахунку ціни консультаційної години та застосування ринкового, витратного та ціннісного підходів.
PHC НД-2.8.	Проаналізувати структуру та форми гонорару консультантів.
PHC НД-3.1.	Розробляти консультаційні пропозиції клієнтським організаціям на передконтрактній стадії консультаційного процесу.
PHC НД-3.2.	Розробляти договори з надання консалтингових послуг за моделями повного та часткового консалтингового циклу.
PHC НД-3.3.	Оцінювати ефективність консультант-клієнтських відносин на передконтрактній, контрактній та післяконтрактній стадіях консультаційного процесу.
PHC НД-3.4.	Проаналізувати організаційні форми внутрішнього консультування.
PHC НД-3.5.	Охарактеризувати внутрішні та зовнішні мережі бізнес-консалтингу.
PHC НД-3.6.	Розробляти заходи та методи управління знаннями бізнес-консалтингу.
PHC НД-3.7.	Проаналізувати клієнтський капітал бізнес-консалтингу.
PHC НД-3.8.	Розробляти плани консультаційних заходів суб'єктів бізнес-консалтингу.
PHC НД-3.9.	Систематизувати методи та інструменти усного, письмового, online консультування та консультаційного проектування відповідно до сучасних концепцій та інновацій бізнес-консалтингу.

Експлікація результатів освоєння навчальної дисципліни та результатів навчання за спеціальністю і спеціалізацією освітньо-професійної програми визначається в карті результатів навчання, сформульованих у термінах компетентностей (Додаток 2).

1.5. Модуляризація компетентнісно-орієнтованої програми навчальної дисципліни

Експлікація модуляризації компетентнісно-орієнтованої програми навчальної дисципліни визначається у матриці зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями (Додаток 3).

2. Опис навчальної дисципліни

Курс	Рівень освіти, галузь знань, спеціальність	Дидактична структура навчальної дисципліни
Кількість кредитів ЕКТС: 5,0	Рівень освіти – другий (магістерський)	Обов'язкова
Кількість модулів: 3	Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»	Модуль 1 Лекції: 4 Практичні заняття: 4 Самостійна робота: 22
Загальна кількість годин: 150	Спеціальність – 051 «Економіка»	Модуль 2 Лекції: 6 Практичні заняття: 10 Самостійна робота: 44
Тижневих годин: 2-4	Спеціалізація – «Бізнес- консалтинг»	Модуль 3 Лекції: 6 Практичні заняття: 10 Самостійна робота: 44
		Види контролю: поточний контроль; підсумковий контроль знань (іспит)

3. Зміст програми навчальної дисципліни

Модуль 1. Бізнес-консалтинг як сукупність ділових послуг та підприємницька діяльність

Бізнес-консалтинг: зміст, функції та організаційні форми. Бізнес-консалтинг: професія та підприємництво. Бізнес-консалтинг у системі ділових послуг. Професійне консультування та консалтинг: загальне та особливе. Консалтинг як вид інформаційних та інноваційних технологій.

Консалтингові ресурси бізнесу: зміст та форми. Головні завдання та функції бізнес-консалтингу: накопичувальна, ретрансляційна, трансакційна, раціоналізуюча, інноваційна, регулююча. Зовнішнє та внутрішнє консультування: зміст, порівняльні переваги та недоліки. Бізнес-консалтинг як підприємницька діяльність. Матриця консалтингу: «професійність та бізнес». Головні організаційні форми підприємницької діяльності в сфері консалтингу. Консалтингові одноособові володіння, партнерства, корпорації. Тенденції розвитку бізнес-консалтингу в умовах постіндустріальних перетворень та економічної глобалізації.

Консалтингові послуги: види та ринок. Консалтинговий сектор національної економіки та його структура. Головні види консалтингової діяльності за предметним підходом, за стадіями життєвого циклу підприємства-замовника, змістом та значенням проблеми, формами професійної допомоги консультанта у її розв'язанні. Міжнародний консалтинг. Консалтинг у мережі Інтернет. Консалтингові послуги on-line. Квазіконсалтинг. Типи консалтингових послуг: послуги-функції (аутсорсинг та власні дії) та послуги консультативного типу. Головні характеристики консалтингових послуг. Цінність консалтингової послуги та її елементи. Якість консалтингової послуги. Ринок консалтингових послуг: поняття, характеристики, поведінка економічних агентів. Ринок консалтингових послуг України: попит та пропозиція, типи конкуренції. Тенденції розвитку бізнес-консалтингу в умовах постіндустріальних перетворень та економічної глобалізації. Міжнародний (світовий) ринок послуг бізнес-консалтингу.

Модуль 2. Економічні засади консалтингової діяльності

Консалтинговий цикл: ресурси, продукт, результат. Ресурси бізнес-консалтингу та їх види. Інтелектуальні ресурси: людські, організаційні, ринкові. Знання та інформація як пріоритетний ресурс консалтингової діяльності. Людські ресурси бізнес-консалтингу. Персонал консалтингової фірми, його структура, джерела. Інтелектуальна праця консультантів. Білінговий годинник консультанта. Функції, форми та системи оплати праці

консультантів. Оплата праці консультантів як інвестиція у інтелектуальні ресурси консалтингу. Консалтинговий цикл та його стадії: продукування, обмін, впровадження. Консалтинговий продукт. Консалтинговий результат. Консалтингове обслуговування: повне та часткове. Головні стадії консалтингового обслуговування: передконтрактна, контрактна, післяконтрактна. Виробнича функція та інтелектуальний ефект масштабу бізнес-консалтингу. Ефективність консалтингу та її показники. Інноваційна діяльність в сфері бізнес-консалтингу. Інновації та інноваційні послуги бізнес-консалтингу.

Капітал бізнес-консалтингу. Поняття капіталу бізнес-консалтингу. Власний і запозичений капітал. Статутний капітал і нерозподілений прибуток як складові власного капіталу. Функції власного капіталу бізнес-консалтингу. Запозичений капітал бізнес-консалтингу. Довгострокові та поточні зобов'язання консалтингової фірми як складові запозиченого капіталу. Основний капітал консалтингової фірми. Зношування основного капіталу та його види. Первісна й залишкова вартість основного капіталу. Амортизація та її методи. Оборотний капітал консалтингової фірми. Оборотний капітал надання консалтингових послуг та капітал обігу. Оборотні засоби консалтингової фірми. Інтелектуальний капітал консалтингу та його складові. Нематеріальні активи як складова інтелектуального капіталу бізнес-консалтингу. Структурний інтелектуальний капітал та його складові. Людський капітал бізнес-консалтингу: сутність, зовнішні та внутрішні джерела.

Економічний механізм бізнес-консалтингу. Економічні витрати бізнес-консалтингу та їх види. Зовнішні та внутрішні, постійні та перемінні, прямі та непрямі витрати консалтингової діяльності. Собівартість консалтингової послуги. Трансакційні витрати консалтингу. Дохід та прибуток бізнес-консалтингу. Гонорар як форма валового доходу консалтингу. Чистий дохід. Прибуток бізнес-консалтингу та його види. Бухгалтерський та економічний прибуток. Балансовий і чистий прибуток. Інтелектуальна рента консалтингу.

Беззбитковість і рентабельність консалтингу. Оподаткування прибутку консалтингового бізнесу. Ціноутворення на консалтингові послуги. Головні підходи до визначення ціни консалтингової послуги: витратний, інвестиційний, ринковий, ціннісний. Ціннісна модель ціни консалтингової послуги. Ціна консультаційної години. Форми оплати консалтингової послуги: погодинна, фіксована, залежно від результату (гонорар успіху), комбінована.

Модуль 3. Організація та менеджмент консалтингової діяльності

Менеджмент та регулювання консалтингової діяльності. Головні характеристики менеджменту бізнес-консалтингу. Загальні та специфічні функції менеджменту в сфері бізнес-консалтингу. Сполучні процеси менеджменту бізнес-консалтингу. Структурні блоки менеджменту консалтингової діяльності. Головні принципи менеджменту бізнес-консалтингу: оптимальне сполучення інтелектуального (професійного) та підприємницького векторів бізнес-консалтингу, управлінської ієрархії та культури творчої інтелектуальної діяльності, внутрішніх та зовнішніх мереж консалтингу; інтеграція спеціальних знань та інформації, необхідних для ефективного консалтингу; формування ефективних відносин та співпраці консультантів та клієнтів у процесі консультування; орієнтація на якісні критерії діяльності консультанта та консалтингового продукту; інтелектуальна безпека консалтингу. Мережевий принцип управління консалтингом. Внутрішні мережі консалтингу. Робочі та проектні команди консультантів. Зовнішні мережі бізнес-консалтингу: партнерські (галузеві); ресурсні та клієнтські (міжгалузеві); інфраструктурні. Інтелектуальні мережі бізнес-консалтингу. Менеджмент знань: процеси та функції. Знання та інформація як об'єкт управління. Управління інтелектуальним капіталом, персоналом, рухом знань у сфері консалтингу. База та карта знань бізнес-консалтингу. Інновації менеджменту бізнес-консалтингу. Організаційні форми внутрішнього консультування. Внутрішній консультаційний ринок підприємства. Внутрішня ціна консультаційної послуги. Регулювання

консалтингової діяльності: державне, колективне, контрактне. Саморегулівні професійні організації консалтингу та їх функції. Договір із надання консалтингових послуг. Ліцензування та сертифікація консалтингової діяльності. Етика та соціальна відповідальність консалтингу. Інтелектуальна безпека бізнес-консалтингу.

Маркетинг консалтингових послуг. Система маркетингу консалтингових послуг: цілі, структура, заходи. Концепції та моделі маркетингу послуг Д. Ратмела, П. Ейгліє, Е. Ланггарда, К. Грьонроса, М. Бітнер, Ф. Котлера, К. Лавлока, клієнторієнтована модель «4С» Р. Ф. Лотерборна як теоретична основа маркетингу бізнес-консалтингу. Маркетинг якості консалтингових послуг. Класифікація клієнтів консалтингу. Життєвий цикл і життєва цінність, якісна планка та лінійка клієнтів консалтингу. Діяльність із формування, накопичення та збереження клієнтської мережі консалтингу. Критерії вибору клієнтом консультанта. Внутрішній та інтерактивний маркетинг у сфері бізнес-консалтингу. Персоніфікація маркетингу консалтингової послуги. Традиційний (зовнішній) маркетинг консалтингових послуг. Формальний і неформальний маркетинг консалтингових послуг. Комплекс маркетингу консалтингових послуг: продукт, ціна, методи розподілу та просування, люди (персонал), процес (сервіс), підтвердження (фізичні докази, матеріальне середовище, відгуки, рекомендації), продуктивність та якість. Методи просування консалтингових послуг. Пропаганда, реклама та бренди у консалтингу.

Організація процесу консультування. Консультації та їх види. Консультаційний проект: зміст, види, життєвий цикл. Етапи здійснення консультаційного проекту: діагностика, розробка рішень, впровадження рішень. Консультаційний процес та його стадії: початкова (передконтрактна), основна (контрактна), фазами якої є діагностика, розробка рішення проблеми, впровадження рекомендацій, заключна (післяконтрактна) стадія. Консультант-клієнтські відносини в сфері бізнес-консалтингу: професійні, економічні, організаційно-управлінські, правові, соціально-психологічні.

Поведінкові ролі консультанта в процесі консультування. Моделі консультування: експертна, проектна, процесна. Модель навчального консалтингу. Функції клієнта у консультаційному процесі. Технологія консалтингової діяльності. Завдання, процедури та методи здійснення початкової (передконтрактної) стадії. Попередній діагноз проблеми. Інтерв'ю як метод збору інформації. Консультаційна пропозиція та техніко-економічне завдання. Аналіз клієнтської організації та діагностика проблеми на основній (контрактній) стадії консалтингу. Розроблення консультаційного проекту та його презентація клієнту: етапи та заходи. Впровадження рекомендацій та консультаційних проектів. Навчання персоналу клієнта. Оцінка результатів консультаційного проекту. Аналіз результатів консалтингу на заключній (післяконтрактній) стадії.

4. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни

4.1. Форми організації освітнього процесу та види навчальних занять

Форми організації освітнього процесу: навчальні заняття, самостійна робота, практична підготовка, контрольні заходи.

Види навчальних занять: лекція, практичне заняття, консультація.

4.2. Самостійна робота здобувачів вищої освіти

Самостійна робота студентів – це форма організації освітнього процесу, що охоплює різноманітні види індивідуальної і колективної навчальної діяльності, яка здійснюється під час аудиторних або позааудиторних занять під загальним чи безпосереднім керівництвом викладача.

Самостійна робота студентів з вивчення навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» спрямовується на набуття студентами знань і навичок самостійного пошуку інформації, її аналізу, підготовки обґрунтованих відповідей на актуальні теоретичні та практичні питання, розв'язання проблемних ситуацій тощо. Активна участь студентів у колективних формах самостійної роботи формує у них навички

ефективної співпраці з пошуків відповідей на складні питання, що є важливою характеристикою професійності майбутніх бізнес-консультантів.

Завданнями самостійної роботи студентів з вивчення навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» є такі:

1) сприяння системному розумінню економіко-організаційних та управлінських принципів, напрямів, підходів і методів ведіння ефективного та конкурентоспроможного консалтингового бізнесу;

2) формування здатності до творчого оволодіння знаннями, навичками, методами та прийомами забезпечення економічної ефективності консалтингової діяльності та їх застосування на практиці;

3) розвиток здібностей до систематичного пошуку, аналізу, розроблення та використання інноваційних заходів і методів ефективного управління консалтинговим бізнесом, маркетингу консалтингових послуг, завоювання та збереження цільового ринку бізнес-консалтингу;

4) сприяння накопиченню здатностей до організації ефективного консультаційного процесу, формування продуктивних консультант-клієнтських відносин, координації співпраці у процесі надання професійної допомоги бізнес-організаціям;

5) формування здатностей до інновацій у сфері професійної діяльності, системного аналізу та творчого підходу до розв'язання проблем, постійної самоосвіти та підвищення професійного рівня.

Основними формами самостійної роботи студентів є такі:

– вивчення основних та додаткових наукових і прикладних джерел із метою поглиблення знань певних аспектів навчальних питань, що розглядалися на лекціях і практичних заняттях;

– підготовка до практичних занять, колоквіумів, контрольних робіт та іспиту, виконання завдань до самостійної роботи, що базується на вивченні конспекту лекцій, підручників, навчальних і методичних посібників, спеціальних наукових видань, професійних видань із бізнес-консалтингу, статистичних даних, е-джерел інформації тощо;

- підготовка виступів, доповідей, рефератів, тез та участь у науково-практичних конференціях і конкурсах наукових робіт;
- вивчення практичного досвіду суб'єктів бізнес-консалтингу з економіки, організації та управління в сфері консалтингового бізнесу;
- участь у колективних формах самостійної роботи з вивчення навчальної дисципліни.

4.3. Освітні технології та методи навчання

Під час вивчення економіки та організації консалтингової діяльності використовуються *інноваційні освітні технології*:

- ігрові технології (застосовуються в процесі організації та проведення ділових ігор; гра як вид навчальної діяльності в умовах конкретної ситуації спрямована на засвоєння професійного досвіду, у якому формуються й удосконалюються відповідні вміння та навички, а також на розвиток мотивації навчальної діяльності);
- інтерактивні технології (ґрунтуються на концептуальній ідеї співробітництва, взаємонавчання; використовуються в процесі опрацювання дискусійних питань; спрямовані на активізацію пізнавальної діяльності студентів, розвиток суб'єктності, формування ціннісно-сміслових орієнтацій; сприяють розвитку універсального теоретичного мислення та мотивації до навчання);
- технологія блочно-консультативного навчання (спрямована на збільшення обсягів засвоєння знань, формування цілісних знань, розвиток системного мислення й самостійної пошукової активності та передбачає: виклад матеріалу логічно завершеними блоками; систематичне надання консультацій; групову форму роботи; алгоритмізацію навчального процесу на основі конспектів-схем, структурно-логічних схем і методичних порад; самостійну навчально-пошукову діяльність студентів; наявність переліку предметних компетентностей здобувача вищої освіти; систематичний контроль та оцінку успішності);

– технологія навчання як дослідження (ґрунтується на здійсненні студентами досліджень; застосовується при написанні наукових доповідей, рефератів, есе, доповідей для практичних занять, тез наукових доповідей на конференції, наукових статей та ін.; спрямована на розвиток пізнавальних мотивів учня, формування умінь, навичок і здібностей, необхідних для дослідницької діяльності, зокрема здібностей до універсального теоретичного мислення та усвідомленої творчості; сприяє розвитку здібностей до самоосвіти);

– технологія формування творчої особистості (базується на насиченні навчального процесу різноманітними творчими завданнями, які виконуються як на практичних заняттях, так і під час позааудиторних занять; спрямована передовсім на розвиток здібності до усвідомленої творчості та мотивації навчальної діяльності; сприяє розвитку універсального теоретичного мислення та здібностей до самоосвіти).

Застосовуються такі *методи навчання*: логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, пошукові вправи, пояснювально-ілюстративний, метод проектів; кейс-метод; рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», *Facebook* лекторіум, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.

4.4. Форми педагогічного контролю та система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни

Система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» передбачає проведення поточного та підсумкового контролю і здійснюється на основі накопичувальної бально-рейтингової системи.

Видами *поточного контролю* знань студентів є:

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу дисципліни на практичних заняттях із застосуванням таких методів: усне опитування, поточне тестування, розв'язання практичних і ситуаційних завдань. У ході практичного заняття студент може отримати оцінку за чотирьохбальною шкалою (0, 3, 4, 5). За результатами практичних занять із кожного з трьох модулів розраховується середньоарифметична кількість балів (максимальна оцінка – 5 балів), що включається до підсумкової оцінки знань;

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни на колоквіумах. Проводяться два колоквіуми. Максимальна оцінка з кожного колоквіуму становить 10 балів.

Протягом семестру студенти виконують завдання для самостійної роботи (підготовка усної доповіді, презентації, есе, реферату тощо). Максимальна кількість балів за самостійну роботу – 5.

Формою підсумкового контролю знань студентів з дисципліни є іспит, що оцінюється за шкалою від 0 до 60 балів. Іспит складається в усній формі за білетами до іспиту. Мінімальна оцінка результатів поточного контролю та самостійної роботи, за якої студент допускається до іспиту, становить 25 балів.

Розподіл балів між формами організації освітнього процесу і видами контрольних заходів

Поточний контроль					Самостійна робота студентів	Підсумковий контроль Іспит	Підсумкова оцінка знань
Практичні заняття			Колоквіуми				
Модуль № 1	Модуль №2	Модуль № 3	Колоквіум № 1	Колоквіум № 2			
max 5	max 5	max 5	max 10	max 10	max 5	max 60	max 100

Критерії оцінювання з дисципліни

«Економіка та організація консалтингової діяльності»

Вид контролю	Кількість балів	Критерії (за кожною з оцінок)
Поточний	Max 5	Відмінне засвоєння навчального матеріалу

контроль на практичному занятті		з теми, можливі окремі несуттєві недоліки.
	4	Добре засвоєння матеріалу з теми, але є окремі помилки.
	3	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Колоквіум	Max 10	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з тем, можливі окремі несуттєві недоліки.
	9	Результати опрацювання матеріалу високі, але незначна кількість несуттєвих помилок.
	8	Добре засвоєння матеріалу з тем, але є окремі помилки.
	7	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	6	Мінімальні результати, достатні для отримання позитивної оцінки.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Оцінка самостійної роботи студента	Max 5	Глибоке знання проблем, пов'язаних із темою дослідження, вільне володіння матеріалом, вміння самостійно й творчо мислити, знаходити, узагальнювати, аналізувати матеріал, робити самостійні теоретичні та практичні висновки.
	4	В роботі розкрито основні положення теми, але є деякі неточності у викладанні матеріалу, теоретичні поняття недостатньо підкріплено фактичними даними.
	3	Основні положення теми розкрито, але деякі питання висвітлено неповно. Студент добре володіє матеріалом, але відсутня творчість та самостійність у дослідженні.
	2	Основні теоретичні питання висвітлено поверхнево, немає висновків або висновки не мають самостійного характеру; студент слабо володіє матеріалом.
	1	Основні положення теми висвітлено поверхнево, теоретичні положення не підкріплені фактичним матеріалом; немає висновків; студент слабо володіє матеріалом роботи.
	Min 0	Основні положення теми висвітлено поверхнево, з великою кількістю помилок;

		немає висновків; студент не володіє матеріалом роботи.
Іспит	Max 60	<ol style="list-style-type: none"> 1. Всебічне, систематичне і глибоке знання матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, у тому числі орієнтація в інноваційних наукових доктринах та концепціях дисципліни. 2. Засвоєння основної та додаткової літератури, рекомендованої кафедрою. 3. Здатність до самостійного поповнення знань з дисципліни та використання отриманих знань у практичній роботі.
	55	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повне знання матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни. 2. Засвоєння основної літератури та знайомство з додатковою літературою, рекомендованою кафедрою. 3. Здатність до самостійного поповнення знань з дисципліни, розуміння їх значення для у практичній роботі.
	50	<ol style="list-style-type: none"> 1. Достатньо повне знання матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, за відсутності у відповіді суттєвих неточностей. 2. Засвоєння основної літератури, рекомендованої кафедрою. 3. Здатність до самостійного поповнення знань з дисципліни, розуміння їх значення для у практичній роботі.
	45	<ol style="list-style-type: none"> 1. Знання основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої роботи за професією. 2. Засвоєння основної літератури, рекомендованої кафедрою. 3. Помилки і суттєві неточності у відповіді на іспиті за наявності знань до їх самостійного усунення або за допомогою викладача.
	40	<ol style="list-style-type: none"> 1. Знання основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої роботи за професією.

		2. Ознайомлення з основною літературою, рекомендованою кафедрою. 3. Помилки у відповіді на іспиті за наявності знань для усунення найсуттєвіших помилок за допомогою викладача.
	35	1. Прогалини в знаннях з певних частин основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни. 2. Наявність помилок у відповіді на іспиті.
	Min 0	1. Відсутність знань значної частини основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни. 2. Неможливість продовжити навчання або здійснювати професійну діяльність без проходження повторного курсу з цієї дисципліни.

Результати успішного засвоєння навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» передбачають їх диференціацію на: відмінний (відповідає підсумковій оцінці А за шкалою ECTS), типовий (відповідає оцінкам С і В) і пороговий (відповідає оцінкам Е і D) рівні за вимогами до сформованих компетентностей.

Досягнення відмінного рівня сформованості предметних компетентностей означає відмінне оволодіння знаннями, уміннями і практичними навичками. Наявна системність знань студента. Студент може вільно застосовувати отримані знання і демонструвати набуті уміння та практичні навички у складних та нетипових ситуаціях.

Досягнення типового рівня сформованості предметних компетентностей означає дуже добре або добре оволодіння знаннями, уміннями та практичними навичками. Студент може застосувати отримані знання і демонструвати набуті уміння та практичні навички як у простих, так і в складних ситуаціях. Наявний зв'язок між окремими знаннями у студента, проте відчувається недостатність умінь і практичних навичок із системного оцінювання відповідної інформації.

Досягнення порогового рівня сформованості предметних

компетентностей означає задовільне або достатнє оволодіння знаннями, уміннями та практичними навичками. Для порогового рівня характерна фрагментарність знань. У простих, типових, стандартних ситуаціях студент може застосувати отримані знання і демонструвати набуті уміння та практичні навички, але він не здатний цього зробити при підвищенні рівня складності ситуації.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» виставляється в залікову книжку відповідно до такої шкали:

Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за 100- бальною шкалою, що використовується в НІОУ
A	Відмінно – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	5	90 – 100
B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками	4	80 – 89
C	Добре – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок		75 – 79
D	Задовільно – непогано, але зі значною кількістю недоліків	3	70 – 74
E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії		60 – 69
FX	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим, як перескладати	2	35 – 59
F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов'язковий повторний курс		0 – 34

4.5. Навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни

4.5.1. Нормативно-правові акти

Конституція України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30.

Ст. 141. Дата оновлення: 21.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 05.09.2019).

Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № №18 -22. Ст. 144. Дата оновлення: 06.01.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/card6> (дата звернення: 03.09.2019).

Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 28.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 03.09.2019).

Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07.2012 р. № 5076-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 05.01.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17> (дата звернення: 05.09.2019).

Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2018. № 9. ст.50. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 05.09.2019).

Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 48. Ст. 650. Дата оновлення: 16.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 05.09.2019).

Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 12. Ст. 64. Дата оновлення: 18. 01. 2018 URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14> (дата звернення: 05. 09. 2019).

Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 р. N 236/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 36. Ст. 164. Дата оновлення: 03.03.2016. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 05. 09. 2019).

Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від

26.11.2015 р. № 848-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2016. № 3. Ст.25. Дата оновлення: 16.07.2019. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 05.09.2019).

Про наукову і науково-технічну експертизу: Закон України від 10.02.1995 р. № 51/95-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1995. № 9. Ст. 56. Дата оновлення: 05.12.2012. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/51/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 05.09.2019).

Про освіту: Закон України від 05.09.2017 р. № 2145-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2017. № 38-39. Ст.380. Дата оновлення: 09.08.2019. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (дата звернення: 05.09.2019).

Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 02.07.2001 р. № 2658-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 47. Ст.251. Дата оновлення: 16.01.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14> (дата звернення: 05.09.2019).

Положення про порядок організації та проведення конкурсів на право виконання консалтингових (консультаційних, аудиторських, юридичних та оціночних) послуг: затв. наказом Національного агентства України з управління державними корпоративними правами від 15 липня 1999 р. № 131. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG3926.html (дата звернення: 05.09.2019).

4.5.2. Підручники, навчальні посібники, монографії, статті тощо.

Підручники

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:

Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2010. 448 с.

Інших авторів:

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ:

Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с.

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.

Котлер Ф. Основы маркетинга. Москва: Изд-во «Прогресс», 1991. 656 с.

Котлер Ф. Латеральный маркетинг. Технология поиска революционных идей. Москва: Альпина Паблишер, 2017. 206 с.

Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Третье издание. Москва: "ИД «Вильямс»", 2008. 672 с.

Навчальні посібники

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:

Економіка інтелектуальної власності: науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2015. 120 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/12373/1/Shevchenko_2015.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. Ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. 208 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2011/0019.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

Економічна теорія: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків: Право, 2019. 268 с.

Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с.

Менеджмент юридичної фірми: конспект лекцій: електронне видання: галузь знань 0304 «Право», освітньо-кваліфікаційний рівень «Магістр», спеціальність 8.03040101 «Правознавство» для студентів денних факультетів / укл. Шевченко Л. С. та ін. Харків: Нац. Ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2013. 136 с. URL:

http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1718/1/Pr_39.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

Менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2013. 136 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2013/Menedgment_2013.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

Міжнародна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. С. М. Макухи. Харків: Право, 2012. 192 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2012/Posib_Mignar_ekonomi_ka_2012.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

Нематеріальна економіка та управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: Економічна теорія та право. 2013. № 3. С. 217-349. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/handle/123456789/11014?mode=full> (дата звернення: 03.09.2019).

Шевченко Л. С. Введение в маркетинг. Учебно-практ. пособие. Харьков: Консум, 2000. 672 с.

Шевченко Л. С. Конкурентное управление: учеб. пособие. Харьков: Эспада, 2004. 520 с.

Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.

Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний менеджмент: навч. посіб. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 155 с.

Інших авторів:

Бірдус Л. В. Методичні рекомендації щодо забезпечення самостійної роботи студентів з дисципліни «Управління консалтинговим бізнесом» (для магістрів). Київ: МАУП, 2016. 14 с.

Верба В. А., Решетняк Т. І. Організація консалтингової діяльності: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2000. 228 с.

Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю: конспект лекцій. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. 136 с.

Іванова Л. О., Семак Б. Б., Вовчанська О. М. Маркетинг послуг: навч. посіб. Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. 508 с.

Коростильов В. Управлінське консультування. Київ: МАУП, 2003. 104 с.

Петрушенко М. М. Основи управлінського консультування: конспект лекцій. Суми: Сумський державний університет, 2011. 65 с.

Сахно Є. Дорош М., Ребенко А. Менеджмент сервісу. Теорія та практика. Київ: Центр навчальної літератури, 2017. 328 с.

Спільник І. В. Консалтингова діяльність: навчально-методичний комплекс дисципліни (для слухачів магістерських програм). Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 156 с.

Ткачук С. В. Маркетинг послуг: конспект лекцій для студ. галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво» напряму підготовки 6.030507 «Маркетинг» денної та заочної форм навч. Київ.: НУХТ, 2015. – 119 с.

Хміль Ф. І. Основи управлінського консультування: навч. посіб. Київ: Академвидав, 2008. 240 с.

Чернов Ю. В., Фомишин С. В., Тищенко А. И. Управленческое консультирование: учебн. пособ. Херсон: ОЛДИ-плюс, 2003. 272 с.

Монографії

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:

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/MONOGRAFII_2009/MARCHENKO_2008.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

Марченко О. С. Консультативний менеджмент як сучасний напрям управління підприємством. *Modern Technologies in Economy and Management.*

Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. P. 299-312. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/mono2019_1.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Ринок послуг юридичного консалтингу в умовах інноваційного розвитку національної економіки: монографія. Харків: Кортес-2001, 2007. 132 с.

Марченко О. С. Сучасні підходи до управління юридичним консалтингом в умовах нової економіки масової співпраці. *Przemiany w nowoczesnym społeczeństwie: aspekty ekonomiczne*. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole 2017. P. 184-190 URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/Monografia_2017_3.pdf (дата звернення: 05. 09. 2019).

Марченко О. С., Ярмак О. В. Національна інноваційна система як інтегратор знань: монографія. Харків: Изд. дом «Инжек», 2012. 250 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1125/1/Marchenko_2012.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

Марченко О. С., Ярмак О. В. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці: монографія. Харків: ФОП Данилко Н. С., 2016. 243 с.

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 (дата звернення: 03.09.2019).

Шевченко Л. С. Економічний механізм становлення інноваційного суспільства в Україні. *Концептуальні засади становлення інноваційного суспільства в Україні*: моногр. / кол. авт.: Г. П. Клімова, С. М. Іванов, Л. С. Шевченко та ін.; за ред. Ю. Є Атаманової, Г. П. Клімової. Харків: Право, 2015. Розділ 2. С. 103-160.

Шевченко Л. С. Law & Management: новий напрям наукових досліджень та управлінської практики. *Development trends in legal science and practice: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine* / edited by authors. Riga: SIA "Izdevnieciba "Baltija Publishing". 2018. С. 218-239. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-571-29-9>.

Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний консалтинг: сучасні тенденції і технології. *Modern Technologies in Economy and Management*. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 448-459. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг в економічній сфері. *Modern management: economy and administration*. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. Рр. 102-108.

Шевченко Л. С. Університетська освіта: економічні пріоритети та управління розвитком: монографія. Харків: Право, 2016. 188 с.

Шевченко Л. С., Торкатюк В. И., Кизим Н. А., Шутенко А. Л. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы: Монография. Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2008. 240 с.

Інших авторів:

Бейч Э. Консалтинговый бизнес: основы профессионализма / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 272 с.

Блок П. Безупречный консалтинг / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 298 с.

Верба В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія. Київ: КНЕУ, 2011. 327 с.

Джентл Р. Как сделать карьеру в консалтинге / пер. с англ. Санкт-Петербург: Нева, 2003. 184 с.

Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии: пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 426 с.

Консалтинг менеджмента, или Как улучшить свой бизнес / пер. с англ. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2005. 392 с.

Коуп М. 7 основ консалтинга / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 338 с.

Кросман Ф. Как заработать на консалтинге / пер. з англ. Санкт-Петербург: Пітер, 2009. 375 с.

Липпит Г. Консалтинговый процесс в действии / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 208 с.

Майстер Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги / пер. с англ. Москва: Манн, Фербер, Иванов, 2003. 440с.

Нельсон Б., Экономидис П. Консалтинговый бизнес для чайников. Санкт-Петербург: ООО «Альфа книга», 2018. 384 с.

Уикхэм Ф. Консалтинг в управлении проектами / пер. с англ. Москва: Дело и Сервис, 2006. 367 с.

Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода / пер. с англ. Харьков: Изд-во «Гуманитарный центр», 2008. 416 с.

Шиффман С. Руководство консультанта. Как начать и развивать свое дело / пер. с англ. Москва: НИРРО, 2004. 188 с.

Статті

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:

Губін К. Г. Розвиток бізнес-консалтингу в Україні: проблема корупційної ренти та її розв'язання. *Економічна теорія та право*. 2018. № 4 (35). С. 124-135.

Левковець О. М. Реформування сфери інтелектуальної власності в Україні: пошук оптимальної моделі. *Економічна теорія та право*. 2017. № 4 (31). С. 116-129.

Марченко О.С. Внутренний консультационный рынок фирмы: сущность, структура. *Бизнес Информ*. 2011. № 1. С. 102-106. URL: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2011-1_0-pages-

[120_124.pdf](#) (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Деструкції національного ринку юридичних послуг: зміст та наслідки для формування правової економіки. *Економічна теорія та право*. 2016. № 2 (25). С. 57-66. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/деструкції-національного-ринку-юрид/> (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Знання як основа довіри на ринку консалтингових послуг. *Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: *Економічна теорія та право*. 2013. № 1 (12). С. 42-50. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/01/1-42-50.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Консалтинг як складова нематеріальної економіки. *Економічна теорія та право: збірник наукових праць Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2015. № 1 (20). С. 65-76. URL: http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/02/ekonom_20.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Консалтингові ресурси як складник інноваційного потенціалу економіки. *Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна: Серія економічна*. 2008. № 802. С. 30–33.

Марченко О. С. Консалтинговий сектор економіки України: структура і тенденції розвитку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2009. № 4. С. 144–148.

Марченко О. С. Мотивація інтелектуальної праці як складова системи управління знаннями. *Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Тематичний випуск: *Технічний прогрес і ефективність виробництва*. 2010. № 58. С. 58-64.

Марченко О. С. Освітня функція консалтингу. *Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна: Серія економічна*. 2010. № 921. С.35-38.

Марченко О. С. Сучасні тенденції розвитку юридичного бізнесу в Україні. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 67-89.

Марченко О. С. Управління знаннями в сфері економічного

консалтингу. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2008. Випуск 240. Т.IV. С.826–832.

Марченко О. С. Функції консалтингових ресурсів в національних інноваційних системах. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2008. Випуск 239. Т.1. С.105–111.

Марченко О. С. Ціноутворення на консалтингові послуги. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2008. Випуск 238. Т.V. С.1110–1119. URL: library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KOMPLEKS/ET/BIBLIOTEKA/STATTI_2006-2008/MARCHENKO_4.htm (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Юридичний консалтинг у системі правової економіки *Економічна теорія та право*. 2016. № 4 (27). С. 67-76. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/юридичний-консалтинг-у-системі-право/> (дата звернення: 05.09.2019).

Marchenko O. S. Legal support in the legal consulting system: meanings and forms (Правова допомога в системі юридичного консалтингу: змістовні рівні та форми). *Економічна теорія та право*. 2017. № 4 (31). С. 83-93.

Марченко О. С., Селіванова І .А. Бізнес-консалтинг: здобутки та проблеми сьогодення. Наукова дискусія в редакції журналу «Економічна теорія та право» з теоретичних та практичних питань розвитку бізнес-консалтингу 11 квітня 2019 р. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 156-172.

Марченко О. С., Ярмак О. В. Мережі створення цінності та ціни консалтингових послуг: теоретичні засади та моделі. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 12. С. 17-24. URL: http://nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2011/05/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_%D0%9E.%D0%A1.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Шевченко Л. С. Злиття і поглинання в юридичному бізнесі: економічний аспект проблеми». *Економічна теорія та право*. 2017. № 1 (28). С. 88-97 (дата звернення: 26. 02. 2018).

Шевченко Л. С. Конкурентна діагностика юридичної фірми: світовий

досвід та його запровадження в Україні. *Економічна теорія та право*. 2016. № 1 (24). С. 76-86.

Шевченко Л. С. Конкурентне управління юридичною фірмою. *Економічна теорія та право*. 2016. № 3 (26). С. 113-123.

Шевченко Л. С. Міжнародні стратегічні альянси в юридичному бізнесі. *Економічна теорія та право*. 2017. № 2 (29). С. 36-49.

Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг: теорія, практика, бізнес-індустрія. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 48-66.

Інших авторів:

Борщевський В., Бабій Г. Розвиток консалтингу в контексті європейської інтеграції України: суспільно-психологічний вплив та пріоритети регуляторної політики. *Збірник наукових праць «Ефективність державного управління»*. 2012. Вип. 30. С. 393-398. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2012_30_50 (дата звернення: 05.09.2019).

Верба В. А. Класифікація консультаційних проектів. *Сіверянський літопис*. 2007. № 6. С. 174 – 181.

Верба В. А. Консалтинговий проект: сутність, ознаки та передумови успішної реалізації URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_4_4/274-280.pdf (дата звернення: 26. 02. 2018).

Вергуненко Н. В. Трансформація ринку консалтингових послуг. *Вісник КНТЕУ*. 2013. № 4. С. 15–24. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2013/04/2.pdf> (дата звернення: 26. 02. 2018).

Вергуненко Н. В. Особливості сучасної видової структури європейського ринку консалтингових послуг. *Економічний простір*. 2013. № 71. С. 5-14. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe? (дата звернення: 26. 02. 2018).

Віннікова І. І., Марчук С. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 7 (34). С. 16-21. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/7/5.pdf> (дата звернення: 26.

02. 2018).

Воронкова А. Е., Рибаківа Т. О. Ринок консультаційних послуг в сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств. URL: http://manved.at.ua/publ/rinok_konsultacijnikh_poslug_v_sferi_zovnishno (дата звернення: 26. 02. 2018).

Гончарова М. Л. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 136 – 141.

Кузнецов Е. А. Управлінський консалтинг в системі інноваційного розвитку економіки і менеджменту. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика*. 2016. Т. 15. № 1. С. 9-22. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/handle/123456789/9436> (дата звернення: 26. 02. 2018).

Тарануха О. М., Клименко І. С., Амеліна Н. К. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. *Економіка та управління на транспорті*. 2017. Випуск 4. С. 129-135. URL: <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-04/129-135.pdf> (дата звернення: 26. 02. 2018).

Фурсова О. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в умовах глобалізації. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2013/17.pdf (дата звернення: 26. 02. 2018).

Шевченко А. Консультування в Україні: ІТ-консалтинг як один з пріоритетних напрямів URL: http://18_NPM_2008/Economics/34513.doc.htm (дата звернення: 26. 02. 2018).

4.5.3. Інтернет-ресурси.

Електронний архів-репозитарій Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт збірника наукових праць «Економічна теорія та право». URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт наукового журналу «Економіка України». URL: <http://www.economukraine.com.ua/index.php> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт ДУ «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України». URL: <http://ief.org.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org/external/> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І.

Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org> (дата звернення: 05.09.2019).

Journal website «Journal of Economic Theory». URL: <https://www.journals.elsevier.com/journal-of-economic-theory> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт «Мережа аналітичних центрів України». URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт IMC USA (Інститут менеджмент-консультантів США). URL: <http://www.imcusa.org/> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт консалтингової онлайн платформи Consultancy UK. URL: <http://www.consultancy.uk/> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт Асоціації інженерів-консультантів України. URL: <https://aecu.org.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт Співки податкових консультантів України. URL: <http://www.taxadvisers.org.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт Всеукраїнської громадської організації «Асоціація правників України». URL: <https://uba.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

4.5.4. СЕНМК

Стандартизований електронний навчально-методичний комплекс кафедри економічної теорії. URL: http://library.nlu.edu.ua/index.php?option=com_k2&view=itemlist&task=category&id=149:kafedra-ekonomichnoi-teorii&Itemid=151 (дата звернення: 26. 02. 2018).

4.6. Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни

Матеріально-технічне забезпечення дає можливість працювати з інформаційним комплексом з будь-якого місця чи країни, підключаючись через мережу Інтернет (за умови реєстрації користувача відповідним чином), або використовуючи наявні в університеті комп'ютерні класи.

Передплачено доступ до Інформаційно-правових систем ЛІГА:ЗАКОН (Система ГРАНД та Система аналізу судових рішень VERDICTUM).

Доступ можливий у Залі правової інформації навчально-бібліотечного комплексу (вул. Пушкінська 84-А, 3 поверх).

**Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни
«Економіка та організація консалтингової діяльності»**

Шифр та назва компетентностей за спеціальністю і/або спеціалізацією	Шифр та назва компетентностей з навчальної дисципліни
ЗК – загальні (універсальні) компетентності	ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності»
ЗК-1. Здатність до критичного мислення, генерації нових ідей та інноваційної діяльності.	ПК-1. Знання інноваційних концепцій та методів консалтингової діяльності.
	ПК-2. Здатність до інновацій в консалтинговій діяльності.
	ПК-3. Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.
ЗК-2. Здатність до ефективної професійної діяльності, креативного підходу до реалізації професійних функцій.	ПК-2. Здатність до інновацій в консалтинговій діяльності..
	ПК-4. Здатність до ефективної організації надання консалтингових послуг на основі порівняльного аналізу зовнішнього та внутрішнього консультування та їх організаційних форм.
	ПК-6. Знання змісту та видів послуг бізнес-консалтингу, критеріїв їх цінності та якості.
ЗК-3. Знання змісту, функцій, цілей та результатів професійної діяльності відповідно до її предметного змісту та практичної спрямованості.	ПК-1. Знання інноваційних концепцій та методів консалтингової діяльності.
	ПК-6. Знання змісту та видів послуг бізнес-консалтингу, критеріїв їх цінності та якості.
ЗК-4. Уміння приймати обгрунтовані рішення у складних та непередбачуваних умовах, стресових та конфліктних ситуаціях.	ПК-3. Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.
	ПК-7. Знання змісту, структури та механізму національного та міжнародного ринків консалтингових послуг.
ЗК-5. Уміння формувати команди для розв'язання складних проблем бізнесу, розбудовувати ефективні міжособистісні комунікації.	ПК-5. Знання інституційного середовища консалтингової діяльності як сукупності принципів її державно-правового регулювання, договірного регламентування та етичних норм бізнес-консалтингу.
ЗК-6. Здатність до інноваційності в умовах невизначеності зовнішнього середовища.	ПК-2. Здатність до інновацій в консалтинговій діяльності.
	ПК-8. Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
	ПК-9. Здатність до формування конкурентних переваг бізнес-консалтингу

	на основі аналізу структури ринку консалтингових послуг.
ЗК-7. Здатність до дослідницької роботи, управління проектами та інноваціями.	ПК-10. Знання економічного механізму підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг.
	ПК-11. Уміння аналізувати ресурсний потенціал бізнес-консалтингу, його структуру та ефективність.
	ПК-15. Знання економічного змісту витрат та прибутку бізнес-консалтингу як структурних елементів гонорару консультанта.
ЗК-8. Уміння чітко та доказово формулювати власні висновки, науково обґрунтовувати їх, переконливо та недвозначно доносити власну позицію до суб'єктів бізнесу.	ПК-13. Здатність до здійснення консалтингового циклу, повного та часткового консалтингового обслуговування бізнесу.
	ПК-14. Знання змісту та чинників інтелектуального ефекту масштабу консалтингу.
ЗК-9. Здатність до подальшого самостійного навчання, розвитку особистих здібностей, професійного самовдосконалення, безперервної освіти, оновлення та інтеграції знань.	ПК-12. Знання структури, джерел та чинників ефективності інтелектуального капіталу бізнес-консалтингу.
	ПК-16. Знання інвестиційної природи витрат бізнес-консалтингу на оплату та професійний розвиток консультантів.
ЗК-10. Уміння спілкуватися іноземною мовою, використовуючи відповідну термінологію у певній предметній галузі.	ПК-13. Здатність до здійснення консалтингового циклу, повного та часткового консалтингового обслуговування бізнесу.
ЗК-11. Уміння працювати в міжнародному середовищі, підтримувати ділові та соціокультурні зв'язки з бізнес-організаціями, партнерами, громадськістю, публічною владою, міжнародними організаціями.	ПК-13. Здатність до здійснення консалтингового циклу, повного та часткового консалтингового обслуговування бізнесу..
ЗК-12. Знання етичних принципів професійної діяльності.	ПК-24. Знання інноваційних моделей організації консультант-клієнтських відносин у консультаційному процесі.
	ПК-25. Навички співпраці з клієнтськими організаціями у процесі надання консалтингових послуг.
ЗК-13. Уміння використовувати сучасні інформаційні технології для пошуку, обробки та аналізу інформації.	ПК-19. Здатність до забезпечення інтелектуальної безпеки бізнес-консалтингу.
	ПК-22. Здатність до формування внутрішніх та зовнішніх мереж бізнес-консалтингу, робочих та проектних команд консультантів.
	ПК-23. Знання принципів та методів управління знаннями в сфері бізнес-консалтингу.
ЗК-14. Уміння виявляти проблеми в сфері	ПК-18. Уміння аналізувати ефективність

<p>професійної діяльності, визначати нестандартні заходи стосовно їх розв'язання.</p>	<p>бізнес-консалтингу та окремих консалтингових послуг на основі визначення точки беззбитковості та рентабельності. ПК-20. Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів. ПК-21. Знання організаційних форм внутрішнього консультування та руху консультаційних послуг у бізнес-організації. ПК-22. Здатність до формування внутрішніх та зовнішніх мереж бізнес-консалтингу, робочих та проектних команд консультантів.</p>
<p>ЗК-15. Здатність до спілкування з представниками різних професійних груп та культур, ефективно налагоджувати міждисциплінарні та кроскультурні ділові комунікації.</p>	<p>ПК-24. Знання інноваційних моделей організації консультант-клієнтських відносин у консультаційному процесі. ПК-25. Навички співпраці з клієнтськими організаціями у процесі надання консалтингових послуг.</p>
<p>ЗК-16. Уміння неупереджено та об'єктивно оцінювати результати господарювання, знаходити баланс соціально-економічних інтересів суб'єктів бізнесу, консалтингу та суспільства.</p>	<p>ПК-18. Уміння аналізувати ефективність бізнес-консалтингу та окремих консалтингових послуг на основі визначення точки беззбитковості та рентабельності.</p>
<p>ФКС – фахові компетентності за спеціальністю «Економіка»</p>	<p>ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності»</p>
<p>ФКС-1. Здатність до системного розуміння змісту, структури та тенденцій інноваційного розвитку економіки.</p>	<p>ПК-1. Знання інноваційних концепцій та методів консалтингової діяльності.</p>
	<p>ПК-2. Здатність до інновацій в консалтинговій діяльності.</p>
	<p>ПК-3. Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.</p>
<p>ФКС-2. Уміння аналізувати обсяг, структуру, зміни та чинники розвитку попиту та пропозиції на національному та світовому ринках бізнес-консалтингу.</p>	<p>ПК-4. Здатність до ефективно організації процесу надання консалтингових послуг на основі порівняльного аналізу зовнішнього та внутрішнього консультування та їх організаційних форм.</p>
	<p>ПК-7. Знання змісту, структури та механізму національного та міжнародного ринків консалтингових послуг.</p>
	<p>ПК-8. Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.</p>
<p>ФКС-3. Здатність до розуміння змісту та головних характеристик послуг бізнес-консалтингу як форми інституційного закріплення та поширення професійних знань, інформації та практичного досвіду, що є основою інноваційної</p>	<p>ПК-3. Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.</p>
	<p>ПК-4. Здатність до ефективно організації надання консалтингових послуг на основі порівняльного аналізу зовнішнього та</p>

підприємницької діяльності у різних галузях економіки на національному та світовому рівнях.	внутрішнього консультування та їх організаційних форм. ПК-6. Знання змісту та видів послуг бізнес-консалтингу, критеріїв їх цінності та якості
ФКС-4. Здатність до розуміння економіко-організаційних особливостей консалтингового бізнесу, що поєднує підприємницькі, професійні та інноваційні чинники ефективності бізнес-консалтингу, економічні та правові засади діяльності професіоналів з надання консалтингових послуг.	ПК-3. Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу. ПК-4. Здатність до ефективної організації надання консалтингових послуг на основі порівняльного аналізу зовнішнього та внутрішнього консультування та їх організаційних форм.
ФКС-5. Уміння ефективно управляти інноваційною діяльністю консалтингової фірми як інтелектуальної організації та суб'єкта підприємництва у сфері бізнес-консалтингу.	ПК-3. Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.
ФКС-6. Уміння застосовувати системний підхід для визначення цілей менеджменту та маркетингу послуг бізнес-консалтингу та шляхів їх досягнення.	ПК-1. Знання інноваційних концепцій, заходів та методів консалтингової діяльності. ПК-2. Здатність до інновацій в консалтинговій діяльності. ПК-3. Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.
ФКС-7. Здатність до професійної консультаційної діяльності на основі теоретичних знань та практичних навичок здійснення різних форм та видів інноваційного бізнес-консалтингу.	ПК-6. Знання змісту та видів послуг бізнес-консалтингу, критеріїв їх цінності та якості.
ФКС-8. Уміння застосовувати стратегічний підхід до визначення цілей, завдань, напрямів розвитку бізнес-організацій в умовах інтернаціоналізації та глобалізації бізнесу.	ПК-7. Знання структури та механізму національного та міжнародного ринків консалтингових послуг.
ФКС-9. Здатність до професійної діяльності з консультування бізнесу з питань інвестиційно-інноваційної діяльності та інноваційного проектування.	ПК-2. Здатність до інновацій в консалтинговій діяльності. ПК-6. Знання змісту та видів послуг бізнес-консалтингу, критеріїв їх цінності та якості.
ФКС-10. Уміння виявляти та розв'язувати проблеми фінансової стратегії та тактики бізнесу, фінансового стану бізнес-організації та її положення на ринку	ПК-12. Знання структури, джерел та чинників ефективності інтелектуального капіталу бізнес-консалтингу. ПК-15. Знання економічного змісту витрат та прибутку бізнес-консалтингу як структурних елементів гонорару консультанта. ПК-17. Знання інноваційних підходів та методів визначення ціни консалтингової послуги та гонорару консультанта.
ФКС-11. Здатність до розробки кадрової	ПК-16. Знання інвестиційної природи

політики бізнес-організації, кадрових стратегій бізнесу.	витрат бізнес-консалтингу на оплату та професійний розвиток консультантів.
ФКС-12. Уміння виявляти та створювати конкурентні переваги бізнесу на основі діагностики та вдосконалення системи маркетингу та продажів, оптимізації маркетингового бюджету бізнес-організації.	ПК-14. Знання змісту та чинників інтелектуального ефекту масштабу консалтингу.
	ПК-17. Знання інноваційних підходів та методів визначення ціни консалтингової послуги та гонорару консультанта.
ФКС-13. Уміння виявляти проблеми управління корпоративними бізнес-організаціями та забезпечувати їх розв'язання на основі методологічних засад, принципів та методів корпоративного бізнес-консалтингу.	ПК-14. Знання змісту та чинників інтелектуального ефекту масштабу консалтингу.
ФКС-14. Здатність до розуміння принципів консалтингу в сфері проектної діяльності бізнесу різних видів та масштабів, управління бізнес-проектами на інноваційній основі.	ПК-10. Знання економічного механізму підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг.
	ПК-11. Уміння аналізувати ресурсний потенціал бізнес-консалтингу, його структуру та ефективність.
	ПК-12. Знання структури, джерел та чинників ефективності інтелектуального капіталу бізнес-консалтингу.
ФКС-15. Здатність до формування довіри громадськості до бізнесу та позитивних відносин між ними на основі застосування методів та технологій PR-бізнес-консалтингу.	ПК-10. Знання економічного механізму підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг.
	ПК-13. Здатність до здійснення консалтингового циклу, повного та часткового консалтингового обслуговування бізнесу.
ФКС-16. Уміння здійснювати бізнес-консультування суб'єктів міжнародних економічних відносин, спираючись на знання закономірностей розвитку світового ринку бізнес-консалтингу та вимог міжнародного бізнесу.	ПК-10. Знання економічного механізму підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг.
ФКС-17. Здатність до надання професійної правової допомоги бізнес-організаціям відповідно до практик та індустрій юридичного бізнес-консалтингу.	ПК-13. Здатність до здійснення консалтингового циклу, повного та часткового консалтингового обслуговування бізнесу.
ФКС-18. Здатність до системного підходу щодо консультування з правових питань злиття і поглинання, починаючи з вибору об'єкту і завершуючи інтеграцією персоналу до нових бізнес-структур.	ПК-20. Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів.
	ПК-24. Знання інноваційних моделей організації консультант-клієнтських відносин у консультаційному процесі.
ФКС-19. Уміння розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародного економічного права.	ПК-20. Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів.
	ПК-22. Здатність до формування внутрішніх та зовнішніх мереж бізнес-консалтингу, робочих та проектних команд консультантів.
ФКС-20. Уміння вільно орієнтуватися у	ПК-23. Знання принципів та методів

європейському законодавстві, що регулює внутрішній ринок Європейського Союзу.	управління знаннями в сфері бізнес-консалтингу. ПК-24. Знання інноваційних моделей організації консультант-клієнтських відносин у консультаційному процесі.
ФКС-21. Здатність до розуміння юридичного зв'язку з правопорядками різних держав у процедурах транснаціонального банкрутства та особливостей правового регулювання транскордонної неспроможності.	ПК-20. Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів. ПК-24. Знання інноваційних моделей організації консультант-клієнтських відносин у консультаційному процесі.
ФКС-22. Здатність до розуміння основних інститутів корпоративного права ЄС, міжнародного комерційного арбітражу та медіації.	ПК-20. Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів. ПК-24. Знання інноваційних моделей організації консультант-клієнтських відносин у консультаційному процесі.
ФКС-23. Уміння здійснювати професійні дії з надання послуг бізнес-консалтингу, спираючись на методи та технології економічної діагностики та аналітики, дані бізнес-статистики.	ПК-18. Уміння аналізувати ефективність бізнес-консалтингу та окремих консалтингових послуг на основі визначення точки беззбитковості та рентабельності. ПК-19. Здатність до забезпечення інтелектуальної безпеки бізнес-консалтингу.
ФКС-24. Здатність до ефективних комунікацій у процесі бізнес-консалтингу, формування позитивних консультант-клієнтських відносин, застосування новітніх систем збирання, аналізу та обміну інформацією.	ПК-22. Здатність до формування внутрішніх та зовнішніх мереж бізнес-консалтингу, робочих та проектних команд консультантів. ПК-24. Знання інноваційних моделей організації консультант-клієнтських відносин у консультаційному процесі. ПК-25. Навички співпраці з клієнтськими організаціями у процесі надання консалтингових послуг.
ФКС-25. Уміння управляти власною професійною кар'єрою, підвищувати особисту конкурентоспроможність на ринку послуг бізнес-консалтингу.	ПК-20. Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів. ПК-23. Знання принципів та методів управління знаннями в сфері бізнес-консалтингу. ПК-25. Навички співпраці з клієнтськими організаціями у процесі надання консалтингових послуг.
ФКП – фахові компетентності за профілем (спеціалізацією) «Бізнес-консалтинг»	ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності»
ФКП-1. Знання інноваційних теорій, моделей та методів бізнес-консалтингу.	ПК-1. Знання інноваційних концепцій, заходів та методів консалтингової діяльності. ПК-2. Здатність до інновацій в консалтинговій діяльності.
ФКП-2. Уміння аналізувати технології консалтингового процесу, спираючись на	ПК-1. Знання інноваційних концепцій, заходів та методів консалтингової

концептуальні засади та інструментарій сучасних наукових досліджень бізнес-економіки.	діяльності.
	ПК-2. Здатність до інновацій в консалтинговій діяльності.
	ПК-4. Здатність до ефективної організації надання консалтингових послуг на основі порівняльного аналізу зовнішнього та внутрішнього консультування та їх організаційних форм.
ФКП-3. Здатність до формування інноваційного продуктового портфелю бізнес-консалтингу на основі сучасних підходів економічної теорії послуг	ПК-2. Здатність до інновацій в консалтинговій діяльності.
	ПК-6. Знання змісту та видів послуг бізнес-консалтингу, критеріїв їх цінності та якості.
	ПК-9. Здатність до формування конкурентних переваг бізнес-консалтингу на основі аналізу структури ринку консалтингових послуг.
	ПК-7. Знання змісту, структури та механізму національного та міжнародного ринків консалтингових послуг.
ФКП-4. Уміння аналізувати цільовий ринок консалтингової фірми.	ПК-8. Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
	ПК-9. Здатність до формування конкурентних переваг бізнес-консалтингу на основі аналізу структури ринку консалтингових послуг.
ФКП-5. Знання ефективних організаційних форм консалтингового бізнесу.	ПК-3. Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.
	ПК-5. Знання інституційного середовища консалтингової діяльності як сукупності принципів її державно-правового регулювання, договірному регламентування та етичних норм бізнес-консалтингу.
ФКП-6. Уміння аналізувати ресурсний потенціал інноваційного розвитку бізнес-консалтингу.	ПК-3. Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.
ФКП-7. Знання сучасних систем організації та оплати праці професійних консультантів - працівників консалтингової фірми.	ПК-3. Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.
	ПК-5. Знання інституційного середовища консалтингової діяльності як сукупності принципів її державно-правового регулювання, договірному регламентування та етичних норм бізнес-консалтингу.
ФКП-8. Здатність до оптимізації структури	ПК-3. Знання теоретичних та практичних

капіталу консалтингової фірми.	засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.
	ПК-10. Знання економічного механізму підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг.
ФКП-9. Уміння розраховувати собівартість та ціну консалтингової послуги на основі сучасних методів калькулювання витрат та ціноутворення.	ПК-3. Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.
	ПК-10. Знання економічного механізму підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг.
ФКП-10. Знання принципів та методів клієнтоорієнтованого менеджменту консалтингової діяльності.	ПК-9. Здатність до формування конкурентних переваг бізнес-консалтингу на основі аналізу структури ринку консалтингових послуг.
ФКП-11. Здатність до формування маркетингового комплексу бізнес-консалтингу відповідно до сучасних теорій маркетингу послуг.	ПК-9. Здатність до формування конкурентних переваг бізнес-консалтингу на основі аналізу структури ринку консалтингових послуг.
	ПК-17. Знання інноваційних підходів та методів визначення ціни консалтингової послуги та гонорару консультанта.
ФКП-12. Уміння організувати ефективну співпрацю з клієнтською організацією на всіх етапах консультаційного процесу.	ПК-13. Здатність до здійснення консалтингового циклу, повного та часткового консалтингового обслуговування бізнесу.
	ПК-14. Знання змісту та чинників інтелектуального ефекту масштабу консалтингу.
ФКП-13. Знання сучасних методів та технологій стратегічного бізнес-консультавання.	ПК-13. Здатність до здійснення консалтингового циклу, повного та часткового консалтингового обслуговування бізнесу.
ФКП-14. Уміння розробляти інвестиційно-інноваційні бізнес-проекти з розв'язання проблем клієнтських організацій.	ПК-13. Здатність до здійснення консалтингового циклу, повного та часткового консалтингового обслуговування бізнесу.
	ПК-14. Знання змісту та чинників інтелектуального ефекту масштабу консалтингу.
ФКП-15. Знання принципів та методів аналізу фінансового стану клієнтських бізнес-організацій	ПК-10. Знання економічного механізму підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг.
	ПК-11. Уміння аналізувати ресурсний потенціал бізнес-консалтингу, його структуру та ефективність.
	ПК-15. Знання економічного змісту витрат та прибутку бізнес-консалтингу як структурних елементів гонорару консультанта.
	ПК-16. Знання інвестиційної природи витрат бізнес-консалтингу на оплату та

	професійний розвиток консультантів.
ФКП-16. Уміння розробляти інноваційні консультаційні проекти забезпечення конкурентних переваг та конкурентоспроможності клієнтських бізнес-організацій.	ПК-9. Здатність до формування конкурентних переваг бізнес-консалтингу на основі аналізу структури ринку консалтингових послуг.
	ПК-12. Знання структури, джерел та чинників ефективності інтелектуального капіталу бізнес-консалтингу.
ФКП-17. Знання сучасних технологій ефективного консультування клієнтських бізнес-організацій з проблем їх інтеграції у міжнародний економічний простір.	ПК-13. Здатність до здійснення консалтингового циклу, повного та часткового консалтингового обслуговування бізнесу.
	ПК-14. Знання змісту та чинників інтелектуального ефекту масштабу консалтингу.
ФКП-18. Знання принципів та методів діагностики конкурентного середовища клієнтських бізнес-організацій.	ПК-20. Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів.
	ПК-22. Здатність до формування внутрішніх та зовнішніх мереж бізнес-консалтингу, робочих та проектних команд консультантів.
ФКП-19. Уміння аналізувати статистичні дані щодо господарської діяльності клієнтських бізнес-організацій.	ПК-18. Уміння аналізувати ефективність бізнес-консалтингу та окремих консалтингових послуг на основі визначення точки беззбитковості та рентабельності.
ФКП-20. Знання сучасних методів ефективного консультаційного супроводу пошуку та підбору кадрів клієнтських бізнес-організацій.	ПК-20. Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів.
	ПК-23. Знання принципів та методів управління знаннями в сфері бізнес-консалтингу.
ФКП-21. Здатність до системної консультаційної допомоги з розв'язання проблем злиття та поглинання клієнтських бізнес-організацій.	ПК-20. Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів.
	ПК-25. Навички співпраці з клієнтськими організаціями у процесі надання консалтингових послуг.
ФКП-22. Уміння аналізувати діяльність корпоративних бізнес-організацій.	ПК-18. Уміння аналізувати ефективність бізнес-консалтингу та окремих консалтингових послуг на основі визначення точки беззбитковості та рентабельності.
	ПК-25. Навички співпраці з клієнтськими організаціями у процесі надання консалтингових послуг.
ФКП-23. Знання сучасних методів оцінювання ефективності розвитку клієнтських бізнес-організацій.	ПК-18. Уміння аналізувати ефективність бізнес-консалтингу та окремих консалтингових послуг на основі визначення точки беззбитковості та рентабельності.
	ПК-20. Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів.
ФКП-24. Здатність до ефективної правової	ПК-20. Знання консультаційного процесу,

допомоги клієнтським бізнес-організаціям як суб'єктам національної економіки, міжнародних економічних відносин та євроінтеграції.	його стадій, інструментів, результатів. ПК-25. Навички співпраці з клієнтськими організаціями у процесі надання консалтингових послуг
ФКП-25. Знання соціально-етичних норм професійної діяльності бізнес-консультанта.	ПК-19. Здатність до забезпечення інтелектуальної безпеки бізнес-консалтингу.
	ПК-24. Знання інноваційних моделей організації консультант-клієнтських відносин у консультаційному процесі
	ПК-25. Навички співпраці з клієнтськими організаціями у процесі надання консалтингових послуг

Додаток 2

**Карта результатів навчання здобувача вищої освіти, сформульованих у
термінах компетентностей**

Шифр та назва РН за спеціальністю і / або спеціалізацією	Модуль НД	Шифр та назва РН з навчальної дисципліни
РНС – результати навчання за спеціальністю «Економіка»		Результати навчання з навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності»
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	№ 1	РНС НД-1.1. Розробляти інноваційні проекти професійного консалтингового обслуговування бізнесу. РНС НД-1.6. Розробляти ринкові, продуктові, проектні нововведення у бізнес-консалтингу.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	№ 1	РНС НД-1.1. Розробляти інноваційні проекти професійного консалтингового обслуговування бізнесу. РНС НД-1.4. Проаналізувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках бізнес-консалтингу. РНС НД-1.8. Проаналізувати чинники та напрями розвитку бізнес-консалтингу на національному та міжнародному рівнях.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	№1	РНС НД-1.1. Розробляти інноваційні проекти професійного консалтингового обслуговування бізнесу. РНС НД-1.4. Проаналізувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках бізнес-консалтингу. РНС НД-1.6. Розробляти ринкові, продуктові, проектні нововведення у бізнес-консалтингу.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності бізнес-організацій, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	№ 1	РНС НД-1.2. Охарактеризувати організаційні форми консалтингової діяльності на основі аналізу переваг та недоліків зовнішнього та внутрішнього консультування. РНС НД-1.3. Проаналізувати професійні та підприємницькі чинники інноваційного бізнес-консалтингу.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах. Досліджувати	№ 1	РНС НД-1.4. Проаналізувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках бізнес-консалтингу. РНС НД-1.5. Систематизувати конкурентні

ринок		переваги бізнес-консалтингу на основі аналізу конкурентної структури ринку консалтингових послуг. РНС НД-1.8. Проаналізувати чинники та напрями розвитку бізнес-консалтингу на національному та міжнародному рівнях.
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	№ 1	РНС НД-1.3. Проаналізувати професійні та підприємницькі чинники інноваційного бізнес-консалтингу. РНС НД-1.8. Проаналізувати чинники та напрями розвитку бізнес-консалтингу на національному та міжнародному рівнях.
РНС-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	№ 1	РНС НД-1.2. Охарактеризувати організаційні форми консалтингової діяльності на основі аналізу переваг та недоліків зовнішнього та внутрішнього консультування. РНС НД-1.3. Проаналізувати професійні та підприємницькі чинники інноваційного бізнес-консалтингу.
РНС-8. Демонструвати здатність до практичного використання методів і технологій стратегічного бізнес-консультування.	№ 1	РНС НД-1.1. Розробляти інноваційні проекти професійного консалтингового обслуговування бізнесу. РНС НД-1.6. Розробляти ринкові, продуктові, проектні нововведення у бізнес-консалтингу. РНС НД-1.7. Систематизувати форми, напрями та методи консалтингової діяльності в Інтернет-мережі. РНС НД-1.8. Проаналізувати чинники та напрями розвитку бізнес-консалтингу на національному та міжнародному рівнях.
РНС-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	№ 2	РНС НД-2.1. Розробляти заходи підвищення віддачі капіталу бізнес-консалтингу. РНС НД-2.2. Проаналізувати заходи та методи досягнення інтелектуального ефекту масштабу в процесі консалтингової діяльності.
РНС-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	№ 2	РНС НД-2.1. Розробляти заходи підвищення віддачі капіталу бізнес-консалтингу. РНС НД-2.2. Проаналізувати заходи та методи досягнення інтелектуального ефекту масштабу в процесі консалтингової діяльності. РНС НД-2.4. Проаналізувати витрати бізнес-консалтингу з метою їх оптимізації. РНС НД-2.6. Проаналізувати рівень та чинники ефективності бізнес-консалтингу на основі розрахунку точки беззбитковості

		та показників рентабельності.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	№ 2	PHC НД-2.3. Здійснювати консалтинговий цикл за етапами замовлення консалтингової послуги та укладення договору, продукування та презентації консалтингового продукту, впровадження консультаційних рекомендацій та проектів, оцінки результатів бізнес-консалтингу.
PHC-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	№ 2	PHC НД-2.3. Охарактеризувати консалтинговий цикл за етапами замовлення консалтингової послуги та укладення договору, продукування та презентації консалтингового продукту, впровадження консультаційних рекомендацій та проектів, оцінки результатів бізнес-консалтингу. PHC НД-2.5. Охарактеризувати інноваційні системи мотивації та оплати праці консультантів. PHC НД-2.7. Охарактеризувати ціноутворення на консалтингові послуги на основі розрахунку ціни консультаційної години та застосування ринкового, витратного та ціннісного підходів. PHC НД-2.8. Проаналізувати структуру та форми гонорару консультантів.
PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	№ 2	PHC НД-2.3. Охарактеризувати консалтинговий цикл за етапами замовлення консалтингової послуги та укладення договору, продукування та презентації консалтингового продукту, впровадження консультаційних рекомендацій та проектів, оцінки результатів бізнес-консалтингу.
PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	№ 2	PHC НД-2.2. Проаналізувати заходи та методи досягнення інтелектуального ефекту масштабу в процесі консалтингової діяльності. PHC НД-2.6. Проаналізувати рівень та чинники ефективності бізнес-консалтингу на основі розрахунку точки беззбитковості та показників рентабельності.
PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	№ 3	PHC НД-3.4. Проаналізувати організаційні форми внутрішнього консультування. PHC НД-3.5. Охарактеризувати внутрішні та зовнішні мережі бізнес-консалтингу.
PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	№ 3	PHC НД-3.1. Розробляти консультаційні пропозиції клієнтським організаціям на передконтрактній стадії консультаційного процесу. PHC НД-3.2. Розробляти договори з

		надання консалтингових послуг за моделями повного та часткового консалтингового циклу. РНС НД-3.8. Розробляти плани консультаційних заходів суб'єктів бізнес-консалтингу.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	№ 3	РНС НД-3.3. Оцінювати ефективність консультант-клієнтських відносин на передконтрактній, контрактній та післяконтрактній стадіях консультаційного процесу. РНС НД-3.5. Охарактеризувати внутрішні та зовнішні мережі бізнес-консалтингу. РНС НД-3.6. Розробляти заходи та методи управління знаннями бізнес-консалтингу. РНС НД-3.7. Проаналізувати клієнтський капітал бізнес-консалтингу.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	№ 3	РНС НД-3.6. Розробляти заходи та методи управління знаннями бізнес-консалтингу. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та інструменти усного, письмового, online консультування та консультаційного проектування відповідно до сучасних концепцій та інновацій бізнес-консалтингу.
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	№ 3	РНС НД-3.8. Розробляти плани консультаційних заходів суб'єктів бізнес-консалтингу. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та інструменти усного, письмового, online консультування та консультаційного проектування відповідно до сучасних концепцій та інновацій бізнес-консалтингу.
РНС-20. Надавати професійні консультації з питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	№ 3	РНС НД-3.8. Розробляти плани консультаційних заходів суб'єктів бізнес-консалтингу. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та інструменти усного, письмового, online консультування та консультаційного проектування відповідно до сучасних концепцій та інновацій бізнес-консалтингу.
РНП – результати навчання за профілем (спеціалізацією) «Бізнес-консалтинг»		Результати навчання з навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності»
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку	№ 1	РНС НД-1.1. Розробляти інноваційні проекти професійного консалтингового обслуговування бізнесу. РНС НД-1.3. Проаналізувати професійні та підприємницькі чинники інноваційного бізнес-консалтингу.

підприємницької діяльності		
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	№ 1	РНС НД-1.1. Розробляти інноваційні проекти професійного консалтингового обслуговування бізнесу. РНС НД-1.4. Проаналізувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках бізнес-консалтингу. РНС НД-1.6. Розробляти ринкові, продуктові, проектні нововведення у бізнес-консалтингу.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	№ 1	РНС НД-1.1. Розробляти інноваційні проекти професійного консалтингового обслуговування бізнесу. РНС НД-1.6. Розробляти ринкові, продуктові, проектні нововведення у бізнес-консалтингу. РНС НД-1.7. Систематизувати форми, напрями та методи консалтингової діяльності в Інтернет-мережі.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	№ 1	РНС НД-1.1. Розробляти інноваційні проекти професійного консалтингового обслуговування бізнесу. РНС НД-1.6. Розробляти ринкові, продуктові, проектні нововведення у бізнес-консалтингу. РНС НД-1.8. Проаналізувати чинники та напрями розвитку бізнес-консалтингу на національному та міжнародному рівнях.
РНП-5. Організувати працю консультантів та її оплату на основі принципів системи білінгу.	№ 1	РНС НД-1.2. Охарактеризувати організаційні форми консалтингової діяльності на основі аналізу переваг та недоліків зовнішнього та внутрішнього консультування. РНС НД-1.3. Проаналізувати професійні та підприємницькі чинники інноваційного бізнес-консалтингу.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	№ 1	РНС НД-1.2. Охарактеризувати організаційні форми консалтингової діяльності на основі аналізу переваг та недоліків зовнішнього та внутрішнього консультування. РНС НД-1.3. Проаналізувати професійні та підприємницькі чинники інноваційного бізнес-консалтингу.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	№ 1	РНС НД-1.2. Охарактеризувати організаційні форми консалтингової діяльності на основі аналізу переваг та недоліків зовнішнього та внутрішнього консультування. РНС НД-1.3. Проаналізувати професійні та підприємницькі чинники інноваційного

		бізнес-консалтингу.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	№ 1	РНС НД-1.5. Систематизувати конкурентні переваги бізнес-консалтингу на основі аналізу конкурентної структури ринку консалтингових послуг.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	№ 2	РНС НД-2.1. Розробляти заходи підвищення віддачі капіталу бізнес-консалтингу. РНС НД-2.8. Проаналізувати структуру та форми гонорару консультантів.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.1. Розробляти заходи підвищення віддачі капіталу бізнес-консалтингу. РНС НД-2.2. Проаналізувати заходи та методи досягнення інтелектуального ефекту масштабу в процесі консалтингової діяльності. РНС НД-2.7. Охарактеризувати ціноутворення на консалтингові послуги на основі розрахунку ціни консультаційної години та застосування ринкового, витратного та ціннісного підходів.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	№ 2	РНС НД-2.2. Проаналізувати заходи та методи досягнення інтелектуального ефекту масштабу в процесі консалтингової діяльності. РНС НД-2.4. Проаналізувати витрати бізнес-консалтингу з метою їх оптимізації. РНС НД-2.5. Охарактеризувати інноваційні системи мотивації та оплати праці консультантів. РНС НД-2.6. Проаналізувати рівень та чинники ефективності бізнес-консалтингу на основі розрахунку точки беззбитковості та показників рентабельності.
РНП-12. Організувати бізнес-консультування он-лайн.	№2	РНС НД-2.3. Охарактеризувати консалтинговий цикл за етапами замовлення консалтингової послуги та укладення договору, продукування та презентації консалтингового продукту, впровадження консультаційних рекомендацій та проектів, оцінки результатів бізнес-консалтингу
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.2. Проаналізувати заходи та методи досягнення інтелектуального ефекту масштабу в процесі консалтингової діяльності. РНС НД-2.6. Проаналізувати рівень та чинники ефективності бізнес-консалтингу на основі розрахунку точки беззбитковості та показників рентабельності.
РНП-14. Розробляти	№2	РНС НД-2.4. Проаналізувати витрати

інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.		бізнес-консалтингу з метою їх оптимізації. РНС НД-2.6. Проаналізувати рівень та чинники ефективності бізнес-консалтингу на основі розрахунку точки беззбитковості та показників рентабельності.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.3. Охарактеризувати консалтинговий цикл за етапами замовлення консалтингової послуги та укладення договору, продукування та презентації консалтингового продукту, впровадження консультаційних рекомендацій та проектів, оцінки результатів бізнес-консалтингу.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.4. Проаналізувати витрати бізнес-консалтингу з метою їх оптимізації. РНС НД-2.6. Проаналізувати рівень та чинники ефективності бізнес-консалтингу на основі розрахунку точки беззбитковості та показників рентабельності.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	№ 2	РНС НД-2.4. Проаналізувати витрати бізнес-консалтингу з метою їх оптимізації. РНС НД-2.6. Проаналізувати рівень та чинники ефективності бізнес-консалтингу на основі розрахунку точки беззбитковості та показників рентабельності.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти консультаційні пропозиції клієнтським організаціям на передконтрактній стадії консультаційного процесу. РНС НД-3.2. Розробляти договори з надання консалтингових послуг за моделями повного та часткового консалтингового циклу. РНС НД-3.3. Оцінювати ефективність консультант-клієнтських відносин на передконтрактній, контрактній та післяконтрактній стадіях консультаційного процесу.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	№ 3	РНС НД-3.3. Оцінювати ефективність консультант-клієнтських відносин на передконтрактній, контрактній та післяконтрактній стадіях консультаційного процесу. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та інструменти усного, письмового, online консультування та консультаційного проектування відповідно до сучасних концепцій та інновацій бізнес-консалтингу.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження	№ 3	РНС НД-3.4. Проаналізувати організаційні форми внутрішнього консультування.

діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.		РНС НД-3.6. Розробляти заходи та методи управління знаннями бізнес-консалтингу. РНС НД-3.7. Проаналізувати клієнтський капітал бізнес-консалтингу. РНС НД-3.8. Розробляти плани консультаційних заходів суб'єктів бізнес-консалтингу.
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	№ 3	РНС НД-3.8. Розробляти плани консультаційних заходів суб'єктів бізнес-консалтингу. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та інструменти усного, письмового, online консультування та консультаційного проектування відповідно до сучасних концепцій та інновацій бізнес-консалтингу.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	№ 3	РНС НД-3.3. Оцінювати ефективність консультант-клієнтських відносин на передконтрактній, контрактній та післяконтрактній стадіях консультаційного процесу. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та інструменти усного, письмового, on-line консультування та консультаційного проектування відповідно до сучасних концепцій та інновацій бізнес-консалтингу.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	№ 3	РНС НД-3.5. Охарактеризувати внутрішні та зовнішні мережі бізнес-консалтингу. РНС НД-3.8. Розробляти плани консультаційних заходів суб'єктів бізнес-консалтингу. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та інструменти усного, письмового, online консультування та консультаційного проектування відповідно до сучасних концепцій та інновацій бізнес-консалтингу.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	№ 3	РНС НД-3.3. Оцінювати ефективність консультант-клієнтських відносин на передконтрактній, контрактній та післяконтрактній стадіях консультаційного процесу. РНС НД-3.8. Розробляти плани консультаційних заходів суб'єктів бізнес-консалтингу. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та інструменти усного, письмового, online консультування та консультаційного проектування відповідно до сучасних концепцій та інновацій бізнес-консалтингу.

РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітражу та медіації.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти консультаційні пропозиції клієнтським організаціям на передконтрактній стадії консультаційного процесу. РНС НД-3.8. Розробляти плани консультаційних заходів суб'єктів бізнес-консалтингу.
--	-----	--

Матриця зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями у програмі навчальної дисципліни

Результати навчання за навчальною дисципліною / модулями	Предметні компетентності																									
	ПК-1	ПК-2	ПК-3	ПК-4	ПК-5	ПК-6	ПК-7	ПК-8	ПК-9	ПК-10	ПК-11	ПК-12	ПК-13	ПК-14	ПК-15	ПК-16	ПК-17	ПК-18	ПК-19	ПК-20	ПК-21	ПК-22	ПК-23	ПК-24	ПК-25	
Економіка та організація консалтингової діяльності / Модуль 1																										
РНС НД – 1.1	x					x							x	x							x					
РНС НД – 1.2			x	x	x					x										x	x	x			x	x
РНС НД – 1.3			x	x	x					x	x	x		x	x	x		x				x	x	x	x	x
РНС НД – 1.4							x	x	x								x		x							
РНС НД – 1.5							x	x	x								x									
РНС НД – 1.6						x	x	x	x				x											x		
РНС НД – 1.7						x							x							x						
РНС НД – 1.8									x										x							
Економіка та організація консалтингової діяльності / Модуль 2																										
РНС НД – 2.1									x	x	x	x						x								
РНС НД – 2.2							x	x	x	x	x		x		x		x	x	x							
РНС НД – 2.3									x				x													
РНС НД – 2.4										x					x		x	x	x							
РНС НД – 2.5																x										
РНС НД – 2.6										x					x		x	x	x							
РНС НД – 2.7							x		x								x									
РНС НД – 2.8							x		x								x									
Економіка та організація консалтингової діяльності / Модуль 3																										
РНС НД – 3.1													x							x						
РНС НД – 3.2																				x					x	x
РНС НД – 3.3													x		x	x		x	x						x	x
РНС НД – 3.4																						x	x			
РНС НД – 3.5																					x	x	x	x	x	x
РНС НД – 3.6											x	x		x										x		
РНС НД – 3.7										x		x						x								
РНС НД – 3.8													x													
РНС НД – 3.9	x												x								x	x			x	