

**Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого**

**Кафедра економічної теорії**

**ПРОГРАМА**

**навчальної дисципліни**

**«СТРАТЕГІЧНИЙ БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ»**

**(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 – 2019

**Програма навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг»** 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, 2019. 54 с.


Розробник

Шевченко Людмила Степанівна – завідувачка кафедри економічної теорії, доктор економічних наук, професор

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії

(протокол № 5 від 10 січня 2019 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.....	15
4.1. Форми організації освітнього процесу та види навчальних занять....	15
4.2. Самостійна робота здобувачів вищої освіти.....	15
4.3. Освітні технології та методи навчання.....	17
4.4. Форми педагогічного контролю та система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни.....	18
4.5. Навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни.....	23
4.6. Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни.....	35
Додаток 1. Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни.....	37
Додаток 2. Карта результатів навчання здобувача вищої освіти, сформульованих у термінах компетентностей.....	47
Додаток 3. Матриця зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями в програмі навчальної дисципліни.....	54

## **1. Вступ**

### 1.1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг» – формування системи наукових поглядів на роль консалтингу та консультантів у стратегічному управлінні соціально-економічними процесами в сучасних бізнес-організаціях, основних умінь і навичок практичного застосування компетентностей із метою розроблення та реалізації корпоративних, ділових, функціональних і правових стратегій клієнтських бізнес-організацій.

Основні завдання:

- формування системи теоретичних знань щодо змісту, потенціалу, технологій та інструментарію стратегічного консалтингу;
- розуміння стратегічного консультування як професійної діяльності, а також сучасної бізнес-індустрії та механізму функціонування ринку стратегічного консалтингу в Україні та світі;
- знання алгоритму стратегічного бізнес-консалтингу, основних моделей взаємовідносин суб'єктів консультування у стратегічному бізнес-консалтингу, сучасних методик стратегічного бізнес-консультування;
- формування теоретичних, методичних і практичних знань із стратегічного аналізу (діагностування), прогнозування та проведення форсайт-досліджень для бізнес-організацій; усвідомлення ролі в цих процесах бізнес-консультантів;
- оволодіння науковими підходами, практичними методами та прийомами консультування з розроблення та реалізації корпоративної стратегії;
- формування умінь із надання консалтингової послуги з конкурентної діагностики, розроблення та реалізації конкурентних (ділових) стратегій бізнес-організації;
- поглиблення теоретичних знань та формування практичних навичок із функціональної діагностики бізнес-організації, консалтингу розроблення та

реалізації функціональних стратегій;

- формування умінь із надання консалтингової послуги з обґрунтування та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації;
- оволодіння практичними методами консалтингу створення, розвитку і фінансування інноваційних компаній (start-up);
- оволодіння практичними методами консалтингу створення цифрової організації, розроблення та реалізації цифрової та онлайн стратегій;
- усвідомлення необхідності консалтингу розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії фірми.

## 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 таких навчальних дисциплін: «Сучасні економічні теорії», «Економічна теорія сфери послуг», «Економіка та організація консалтингової діяльності», «Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг», «Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні».

Постреквізити: Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні «Фінансового бізнес-консалтингу», «Маркетингового бізнес-консалтингу», «Кадрового бізнес-консалтингу», «Консалтингу корпоративних бізнес-організацій», «Консалтингу бізнес-проектів», «Підприємницького права» та інших навчальних дисциплін за вибором студента.

## 1.3. Перелік предметних компетентностей здобувача вищої освіти

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

ПК-1.	Знання сутності, історичного походження та еволюції
-------	---

	стратегічного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.
ПК-2.	Знання механізму функціонування ринку інноваційних стратегічних консалтингових послуг.
ПК-3.	Уміння аналізувати процес стратегічного бізнес-консалтингу.
ПК-4.	Знання типології клієнтів та основних моделей взаємовідносин суб'єктів у стратегічному бізнес-консалтингу.
ПК-5.	Здатність до організації процесу стратегічного бізнес-консультування з використанням інструментарію менеджменту, інноватики, прогнозування і форсайт-досліджень.
ПК-6.	Уміння здійснювати стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації та прогнозувати інноваційні напрями її розвитку.
ПК-7.	Знання сутності, методик проведення та ролі форсайт-досліджень у бізнес-консультуванні.
ПК-8.	Уміння здійснювати консультаційний супровід портфельного аналізу бізнес-організації.
ПК-9.	Уміння здійснювати консультаційний супровід розроблення стратегій розвитку стратегічних господарських одиниць.
ПК-10.	Здатність до системного підходу щодо стратегічного балансування діяльності клієнтської бізнес-організації.
ПК-11.	Здатність до консультування щодо використання основних інструментів реалізації стратегії.
ПК-12.	Знання інноваційних методів надання консалтингових послуг з конкурентної діагностики бізнес-організації.
ПК-13.	Знання інноваційних методик оцінки конкурентоспроможності фірми за показниками динаміки її господарської діяльності.
ПК-14.	Здатність до системної консультаційної допомоги з розроблення та реалізації конкурентної стратегії фірми.
ПК-15.	Здатність до системної консультаційної допомоги з функціональної діагностики бізнес-організації.
ПК-16.	Уміння розробляти консультаційні проекти з реалізації функціональних стратегій бізнес-організації
ПК-17.	Уміння розробляти консультаційні проекти з інноваційної діагностики бізнес-організації.
ПК-18.	Знання основних інноваційних стратегій розвитку організації.
ПК-19.	Уміння розробляти консультаційні проекти зі створення, розвитку і фінансування інноваційних компаній (start-up).
ПК-20.	Знання сутності та закономірностей цифрової трансформації бізнесу, переходу до цифрових бізнес-моделей.
ПК-21.	Уміння здійснювати консультаційний супровід розроблення цифрових і онлайн стратегій організацій.
ПК-22.	Уміння розробляти консультаційні проекти з формування цифрової фірми та перебудови системи її управління.
ПК-23.	Навички юридичної діагностики організації, розроблення та

	реалізації корпоративної правової стратегії.
ПК-24.	Навички використання основних юридичних інструментів реалізації правової стратегії ( <i>due diligence, compliance, forensic, investor relations, government relations</i> ).
ПК-25.	Знання принципів соціальної відповідальності консалтингового бізнесу та бізнес-етики, причин і форм прояву квазіконсалтингу.
ПК-26.	Знання принципів взаємодії з державними органами управління, політичними та громадськими організаціями як замовниками послуг стратегічного консалтингу.

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.	Застосовувати фундаментальні знання теорії стратегічного консалтингу для оцінки економічних, управлінських та соціально-політичних чинників середовища сучасних бізнес-систем.
РНС НД – 1.2.	Інтерпретувати інноваційні стратегії розвитку бізнесу в умовах глобальних і локальних технологічних та економічних змін.
РНС НД – 1.3.	Розробити оптимальну модель взаємовідносин суб'єктів консультування та дотримання балансу очікувань клієнта й консультанта.
РНС НД – 1.4.	Скласти план заходів з упередження можливих претензій замовників щодо дій і результативності консультантів.
РНС НД – 1.5.	Проаналізувати ефективність методик стратегічного бізнес-консультування.
РНС НД – 1.6.	Пояснити необхідність проведення попереднього, поточного та прикінцевого бізнес-консультування клієнтів.
РНС НД – 1.7.	Систематизувати інноваційні методи експертного, проектного, процесного, навчального та комбінованого консультування в стратегічному бізнес-консалтингу.
РНС НД – 1.8.	Проаналізувати інформаційно-методичне забезпечення професійної діяльності консультантів.
РНС НД – 1.9.	Пояснити необхідність використання методології форсайту для підготовки консультаційних висновків щодо розвитку головних кластерів економіки країни,

	галузей та окремих бізнес-організацій
PHC HD – 1.10.	Здійснити стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації з наступним моделювання критичних для організації бізнес-процесів і ризиків.
PHC HD – 1.11.	Пояснити алгоритм консультаційного супроводу розроблення корпоративної стратегії бізнес-організації.
PHC HD – 2.1.	Здійснити конкурентну діагностику клієнтської бізнес-організації.
PHC HD – 2.2.	Проаналізувати консалтингову послугу з оцінки якості стратегічного конкурентного управління фірмою.
PHC HD – 2.3.	Проаналізувати консалтингову послугу з розробки та балансування функціональних стратегій клієнтської бізнес-організації.
PHC HD – 2.4.	Розробити консультаційний проект створення інноваційної компанії (стартапу) та оптимізації її бізнес-моделі.
PHC HD – 2.5.	Проаналізувати консалтингову послугу з розроблення та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації.
PHC HD – 2.6.	Розкрити умови створення у фірмі спеціального підрозділу для управління цифровими програмами.
PHC HD – 2.7.	Розробити програму цифрової трансформації фірми та перебудови її системи управління.
PHC HD – 2.8.	Систематизувати основні прийоми юридичної діагностики бізнес-організації для розроблення корпоративної правової стратегії.
PHC HD – 2.9.	Скласти план проведення юридичного аудиту клієнтської бізнес-організації.
PHC HD – 2.10.	Розробити проект започаткування власного консультаційного бізнесу.
PHC HD – 2.11.	Охарактеризувати принципи, методи, цінності соціально відповідального бізнесу в сфері стратегічного консалтингу.
PHC HD – 2.12.	Оцінити вплив норм національного законодавства на процеси стратегічного бізнес-консультування організацій.

Експлікація результатів освоєння навчальної дисципліни і 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: 2	Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»	<b>Модуль 1</b> Лекції: 12 Практичні заняття: 12 Самостійна робота: 36
Загальна кількість годин: 150	Спеціальність – 051 «Економіка»	<b>Модуль 2</b> Лекції: 8 Практичні заняття: 16 Самостійна робота: 66
Тижневих годин: 2-4	Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг»	Види контролю: поточний контроль; підсумковий контроль знань (іспит)

## 3. Зміст програми навчальної дисципліни

### Модуль 1. Теоретичні засади стратегічного

#### бізнес-консалтингу. Стратегічний аналіз бізнес-організації

*Стратегічний бізнес-консалтинг як наука, професійна діяльність та бізнес-індустрія.* Стратегічний консалтинг як наука (консалтологія). Сутність, історичне походження, еволюція стратегічного консалтингу. Стратегія, стратегічний менеджмент і стратегічний консалтинг. Предмет і метод стратегічного консалтингу як навчальної дисципліни. Стратегічне консультування як професійна діяльність. Зміст і функції стратегічного

бізнес-консалтингу. Суб'єкти, об'єкти стратегічного бізнес-консалтингу. Інститути внутрішнього і зовнішнього бізнес-консалтингу. Професійні риси та компетентності консультанта. Базові цінності та принципи роботи консультанта. Стратегічний бізнес-консалтинг як індустрія. Консалтингові фірми, які надають стратегічні послуги, їх типологія. Ринок стратегічного консалтингу в Україні та світі. Суб'єкти і фактори попиту на стратегічні консалтингові послуги. Пропозиція стратегічних консалтингових послуг. Європейський і світовий ринки консалтингових послуг. Соціальна відповідальність консалтингового бізнесу та бізнес-етика. Квазіконсалтинг: причини та форми прояву.

*Організація процесу стратегічного бізнес-консалтингу.* Особливості консультування та консультаційного процесу в сфері стратегічного бізнес-консалтингу. Консультаційний проект. Життєвий цикл консультаційного проекту та його основні етапи (стадії). Алгоритм стратегічного бізнес-консалтингу: підготовка до консультування; діагностика проблеми; напрацювання консультативних альтернатив із вибору стратегії розвитку бізнесу клієнта; вибір оптимального варіанту розв'язання проблеми та узгодження його з клієнтом; консультування з упровадження методичних рекомендацій консультанта; оцінка ефективності процесу консультування. Основні моделі та методики стратегічного бізнес-консультування. Використання консультантом загальнонаукових методів (аналізу, синтезу, порівняння, конкретизації, моделювання тощо) та спеціальних методів (статистичних, соціально-психологічних, економічного моделювання та ін.). Використання методичного інструментарію теорії управління, стратегічного аналізу й менеджменту, прогнозування і форсайт-менеджменту. Самодіагностика в консалтингу. Консультування менеджерів із прийняття управлінського рішення. Експертні технології в бізнес-консалтингу.

*Консалтингові послуги із стратегічного аналізу (діагностування) та прогнозування.* Стратегічний аналіз і діагностика клієнтської бізнес-організації: сутність, передумови проведення, роль консультанта.

Формулювання стратегічного бачення і місії організації. Постановка цілей на різних рівнях управління. Види та ієрархія цілей і завдань. «Дерево цілей». Внутрішнє і зовнішнє середовище. SWOT-аналіз. Багатофакторний системний PEST-аналіз та PEEST-аналіз. SPACE-аналіз. Методика СОП. Аналіз міжнародного (глобального) бізнес-середовища. Виявлення проблем бізнес-організації та розроблення комплексу заходів щодо їх розв'язання. Побудова стратегічної піраміди. Середньострокове та довгострокове прогнозування інноваційних напрямів розвитку галузі та його роль у стратегічному бізнес-консалтингу. Види й методи прогнозування. Метод дорожніх карт. Пошукові прогнози. Форсайт-дослідження: сутність, методика, об'єкти передбачення. Сценарне планування та моделювання. Методики розроблення сценаріїв: методика «двох осей», методика «гілки», методика «конусу правдоподібності». Методики оцінки форсайт-досліджень. Форсайт-менеджмент. Стратегічний форсайт.

*Консалтингові послуги з розроблення та реалізації корпоративної стратегії. Портфельний аналіз бізнес-організації.* Основні етапи консультування клієнтів із питань корпоративного стратегування. Критерії ефективної (переможної) стратегії. Місце корпоративної стратегії в стратегічній піраміді. Корпоративні стратегії інтеграції та диверсифікації. Надання рекомендацій щодо портфельного аналізу (діагностики) бізнес-організації, вибору «стратегічної зони господарювання» та «стратегічних господарських одиниць». Консультаційний супровід прийняття управлінських рішень із розроблення стратегій розвитку стратегічних господарських одиниць. Застосування в консультаційному процесі моделей (матриць): Boston Consulting Group (BCG); General Electric і McKinsey & Company (GE/McKinsey); Г. Гінтерхубера; Ч. В. Хофера і Д. Шендель; І. Ансофа та ін. Консультування з питань стратегічного балансування діяльності організації: управління за цілями (Management by Objectives); управління результативністю (Performance Management). Система збалансованих показників (Balanced ScoreCard). Система показників

відповідальності (Accountability ScoreCard). Консультування з питань застосування основних інструментів реалізації стратегії: тактики, політики, процедур, правил, бюджетів, систем підтримки та винагороджування. Роль консультанта в усвідомленні клієнтом соціальної відповідальності бізнесу та бізнес-етики. Розроблення стратегії діяльності консалтингової фірми.

## **Модуль 2. Сучасні напрями, методи й технології стратегічного бізнес-консалтингу**

*Консалтингові послуги з конкурентної діагностики, розроблення та реалізації конкурентних (ділових) стратегій бізнес-організації.*

Консалтингова послуга з конкурентної діагностики бізнес-організації та її складові. Консультування з питань: типології конкурентів, їх поділу за використовуваними ними методами конкуренції та конкурентного середовища бізнес-організації. Обґрунтування конкурентної ситуації в галузі і на ринку (досконала, недосконала), з урахуванням дотримання або недотримання конкурентами норм законодавства (добросовісна, недобросовісна) та етики бізнесу (корисні та руйнівні). Оцінка ринкової частки бізнес-організації. Оцінка розподілу ринкових часток між конкурентами та монополізму на ринках. Загальна частка чотирьох перших фірм ринку (чотиричастковий показник концентрації). Індекс Герфіндаля (Herfindahl Index). Модифікований індекс Герфіндаля-Гіршмана (Herfindahl-Hirschman Index). Індекс Розенблюта. Індекс монопольної влади (індекс Лернера). Консалтингова послуга щодо здійснення комплексної оцінки конкурентоспроможності фірми за показниками динаміки її господарської діяльності. Консультування щодо розробки та реалізації конкурентної стратегії фірми. Наступальна та оборонна стратегії. Стратегії випередження, блокування, кооперації. Теорії «багряного» та «блакитного» океанів В. Ч. Кіма і Р. Моборн: сутність, порівняльний аналіз, досвід застосування в бізнес-організаціях.

*Консалтингові послуги з розроблення та реалізації функціональних стратегій бізнес-організації.* Консалтингові послуги з функціональної

діагностики бізнес-організації (фірми). Консультування щодо розроблення маркетингової стратегії. Види маркетингових стратегій: стратегія проникнення на ринок; стратегія розвитку ринку; стратегія виведення на ринок нових продуктів (послуг); стратегія диверсифікації; стратегія інтеграції. Консультування щодо розроблення кадрової стратегії. Діяльність фірми на зовнішніх і внутрішніх ринках праці. Види кадрових стратегій: стратегія розвитку персоналу; стратегія збереження персоналу; стратегія скорочення чисельності персоналу. Консультування щодо розроблення виробничої стратегії. Види виробничих стратегій. Стратегії забезпечення високої якості продукції. Консультування щодо розроблення фінансової та інвестиційної стратегій. Консультування щодо розроблення зовнішньоекономічної стратегії. Типи міжнародних стратегій. Глобальні стратегії бізнес-організації. Стратегії професійного (ділового) партнерства. Міжнародні асоціації, ділові мережі та міжнародні стратегічні альянси бізнес-організацій.

*Консалтингові послуги з розроблення та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації. Цифрова стратегія фірми. Інноваційна діагностика фірми (організації). Критерії вибору базової стратегії інноваційного підприємства. Концепція «підривних інновацій» та «дилема інноватора» К. Крістенсена. Концепція «творчого руйнування» Р. Фостер і С. Каплан. Стратегія забезпечення технологічного лідерства. Імітаційна стратегія інноваційного підприємства. Стратегії наслідування лідера, копіювання дій лідера, удосконалення. Венчурна стратегія інноваційного підприємства. Поняття венчурного капіталу. Венчурні фірми. Венчурні фонди. Проектна стратегія інноваційного підприємств. Експертиза інноваційних проектів: цілі, види, методи і завдання на різних стадіях проекту. Аналіз ризиків інноваційного проекту та методи управління ними. Методи вибору оптимального проекту. Сучасні технології фінансування інноваційних процесів та проектів. Методологічні особливості, принципи та методи оцінки ефективності інноваційних проектів. Консалтинг створення,*

розвитку і фінансування інноваційних компаній (start-up). Стартап як інноваційний проект та новостворена компанія: поняття, види, стадії і стратегії розвитку. Бізнес-моделі стартапів: види, складові, обґрунтування вибору. Основні інвестори стартапів в Україні: бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, бізнес-ангели, венчурні фонди, краудфандингові компанії. Цифрова трансформація бізнесу. Консультування з проблем переходу до цифрових бізнес-моделей. Консалтинг розроблення цифрових і онлайн стратегій організацій. Консалтинг з питань формування цифрової фірми. Консалтинг перебудови системи управління цифровою організацією. Створення у фірмі спеціального підрозділу та посади директора з цифрових технологій / головного цифрового директора (CDO) для управління цифровими програмами.

*Консалтингові послуги з розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії фірми.* Юридична діагностика фірми (організації) як сучасний напрям роботи бізнес-консультанта. Розроблення правової стратегії бізнес-організаціями. Основні типи правової стратегії: стратегія уникнення закону; стратегія дотримання законів; стратегія запобігання, або попередження (профілактики) правопорушень; стратегія цінності; стратегія трансформації. Надання консультаційної допомоги з використання основних юридичних інструментів реалізації правової стратегії. Due diligence: сутність, мета, актуальні напрями. Правова експертиза діяльності фірми з метою виявлення та мінімізації правових ризиків, які можуть загрожувати діяльності бізнесу. Compliance: сутність, сфери застосування, взаємозв'язок із ризик-менеджментом. Напрацювання рекомендацій з управління небезпеками, які виникають через недотримання/нерозуміння вимог законодавства, правил і стандартів наглядових органів, галузевих асоціацій та самоврядних організацій, кодексів корпоративної поведінки (етики), політики конфіденційності даних тощо. Антикорупційний compliance. Forensic: сутність, рекомендації щодо застосування. Виявлення причин ключових господарських ризиків, аналіз та врегулювання фінансово-правових спорів та інших конфліктних ситуацій, які виникають між діловими

партнерами (у тому числі з причин корупції, шахрайства, зловживання службовим становищем, розкрадання активів компанії тощо). Поняття forensic-аудиту. Investor relations. Консультування клієнтів з питань організації взаємодії з інвесторами; упередження недружнього збагачення учасників інвестиційного проекту, розвитку інвестиційного потенціалу фірми. Government relations. Консультування клієнтів з питань взаємодії з органами державної влади в процесі реалізації підприємницьких проектів. Організація роботи і функції GR-менеджера.

#### ***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 має сприяти:

1) формуванню системи наукових поглядів на стратегічний бізнес-консалтинг, розумінню його ролі в системі управління бізнес-організаціями, застосуванню набутих знань на практиці;

2) розвитку дослідницьких навичок та здібностей, необхідних для комплексного стратегічного аналізу бізнес-організації, розроблення ефективних стратегій її розвитку із застосуванням інноваційних технологій стратегічного планування та контролю за їх виконанням;

3) формуванню здатності до проектування майбутнього бізнес-

організації шляхом з'ясування сутності і методів економічного прогнозування та форсайт-досліджень;

4) розвитку та реалізації спроможностей до практичної діяльності за новими економічними спеціальностями: економіста-аналітика, тренд-вотчера, форсайтера, цифрового економіста, конкурентолога тощо;

5) вихованню у студентів цілеспрямованості, дисциплінованості, відповідальності, лідерських і вольових якостей.

Важливою складовою самостійної роботи студентів є елементи науково-дослідної діяльності. Навчальна дисципліна дає студентам інструментарій для самостійного вивчення ділового середовища бізнес-організації (підприємства), прогнозування стратегічних альтернатив її розвитку, розроблення стратегій. Така орієнтація сприяє розвитку пізнавального інтересу та практичних здібностей студентів.

Самостійна робота студентів може здійснюватися у таких формах:

- поглиблене вивчення питань, що розглядалися на лекції, шляхом опрацювання нової наукової та навчальної літератури, аналітичних документів, статистичних даних та бухгалтерської звітності фірм, результатів маркетингових і форсайт-досліджень, матеріалів експертно-аналітичних центрів тощо;

- робота над реальними консалтинговими проектами з питань стратегування діяльності бізнес-організацій: вивчення їх змісту, етапів реалізації, розроблення презентацій консалтингових проектів;

- підготовка експертних висновків щодо поліпшення стратегічного консультування клієнтських бізнес-організацій із залученням навчальних та методичних посібників, спеціальних наукових видань, професійних видань з бізнес-консалтингу;

- написання есе та рефератів;

- участь у конкурсах наукових праць;

- підготовка до практичних занять, колоквіумів, контрольних робіт та іспиту, виконання завдань до самостійної роботи.



### 4.3. Освітні технології та методи навчання

Під час вивчення стратегічного бізнес-консалтингу використовуються *інноваційні освітні технології*, зокрема:

технологія модульно-блочного навчання реалізується викладанням науково-методичного матеріалу двома логічно завершеними модулями – з систематичним наданням студентам консультацій, організацією самостійної навчально-пошукової діяльності студентів, поточним контролем рівня знань та оцінкою успішності;

інтерактивні технології передбачають співробітництво студентів (взаємонавчання) у процесі опрацювання дискусійних питань: з проблем переходу до цифрових бізнес-моделей, розроблення цифрових і онлайн стратегій організацій; проведення форсайт-досліджень та використання їх результатів у роботі бізнес-консультантів; а також у формі ділових ігор «Юридична діагностика фірми» та «Розроблення корпоративної правової стратегії», спрямованих на формування вмінь та навичок майбутнього бізнес-консультанта щодо використання основних юридичних інструментів реалізації правової стратегії;

мережеві технології передбачають проведення інтерактивних занять зі студентами, а також всіма бажаними вивчати проблеми стратегування та стратегічного бізнес-консалтингу онлайн: *Facebook*-лекторіум і *Facebook*-тренінг;

технологія навчання як дослідження застосовується при написанні наукових доповідей, тез виступів на наукових конференціях, наукових статей та ін.; спрямовується на формування умінь, навичок та здібностей, необхідних для дослідницької діяльності, безперервного навчання і самоосвіти;

технологія формування творчої особистості базується на насиченні навчального процесу різноманітними творчими завданнями: опрацюванням кейсів та аналітичних завдань, побудовою порівняльних таблиць та матриць

стратегічного аналізу тощо; сприяє розвитку універсального теоретичного мислення та креативних здібностей.

Застосовуються такі *методи навчання*: логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, пошукові вправи, пояснювально-ілюстративний, *Facebook* лекторіум, *Facebook* тренінг, «круглий стіл», «прес-конференція», «мозковий штурм», презентація бізнес-проектів, рольові/ділові ігри, опрацювання аналітичних завдань, підготовка експертних висновків із проблемних питань, майстер-класи консультантів-практиків, 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 «Стратегічний бізнес-консалтинг» 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 навчальної дисципліни на практичних заняттях із застосуванням таких методів: усне, письмове або експрес-опитування, виконання тестових завдань, розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка і захист реферату за ініціативи студента, peer review, контрольна робота. У ході практичного заняття студент може отримати оцінку за чотирьохбальною шкалою (0, 3, 4, 5). За результатами практичних занять із кожного з двох 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 – 10.

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	Колоквіум № 1	Колоквіум № 2			
max 5	max 5	max 10	max 10	max 10	max 60	max 100

Критерії оцінювання з дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг»

Вид контролю	Кількість балів	Критерії (за кожною з оцінок)
Поточний контроль на практичному занятті	Max 5	Відмінне засвоєння навчального матеріалу 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 10	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.
	9	В роботі розкрито основні положення теми, але є деякі неточності у викладанні матеріалу, теоретичні поняття недостатньо підкріплено фактичними даними.
	8	Основні положення теми розкрито, але деякі питання висвітлено неповно. Студент добре володіє матеріалом, але відсутня творчість та самостійність у дослідженні.
	7	Основні теоретичні питання висвітлено поверхнево, немає висновків або висновки не мають самостійного характеру; студент слабо володіє матеріалом.
	6	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
55		1. Повне знання матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни. 2. Засвоєння основної літератури та

		<p>знайомство з додатковою літературою, рекомендованою кафедрою.</p> <p>3. Здатність до самостійного поповнення знань з дисципліни, розуміння їх значення для у практичній роботі.</p>
	50	<p>1. Достатньо повне знання матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, за відсутності у відповіді суттєвих неточностей.</p> <p>2. Засвоєння основної літератури, рекомендованої кафедрою.</p> <p>3. Здатність до самостійного поповнення знань з дисципліни, розуміння їх значення для у практичній роботі.</p>
	45	<p>1. Знання основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої роботи за професією.</p> <p>2. Засвоєння основної літератури, рекомендованої кафедрою.</p> <p>3. Помилки і суттєві неточності у відповіді на іспиті за наявності знань до їх самостійного усунення або за допомогою викладача.</p>
	40	<p>1. Знання основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої роботи за професією.</p> <p>2. Ознайомлення з основною літературою, рекомендованою кафедрою.</p> <p>3. Помилки у відповіді на іспиті за наявності знань для усунення найсуттєвіших помилок за допомогою викладача.</p>
	35	<p>1. Прогалини в знаннях з певних частин основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни.</p> <p>2. Наявність помилок у відповіді на іспиті.</p>
	Min 0	<p>1. Відсутність знань значної частини основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни.</p> <p>2. Неможливість продовжити навчання або здійснювати професійну діяльність без</p>

		проходження повторного курсу з цієї дисципліни.
--	--	---

Результати успішного засвоєння навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг» 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 «Стратегічний бізнес-консалтинг» 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 НЮУ
<b>A</b>	<b>Відмінно</b> – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	5	90 – 100
<b>B</b>	<b>Дуже добре</b> – вище середнього рівня з кількома помилками	4	80 – 89
<b>C</b>	<b>Добре</b> – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок		75 – 79
<b>D</b>	<b>Задовільно</b> – непогано, але зі значною кількістю недоліків	3	70 – 74
<b>E</b>	<b>Достатньо</b> – виконання задовольняє мінімальні критерії		60 – 69
<b>FX</b>	<b>Незадовільно</b> – потрібно попрацювати перед тим, як перескладати	2	35 – 59
<b>F</b>	<b>Незадовільно</b> – 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: 07.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 03.09.2019).

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 захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. *Відомості Верховної ради*. 1996. № 36. Ст. 164. Дата оновлення: 12.11.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 03.09.2019).

Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 12. Ст. 64. Дата оновлення: 19.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14> (дата звернення: 03.09.2019).

Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 47. Ст. 646. Дата оновлення: 08.06.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 03.09.2019).

Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 36. Ст. 266. Дата оновлення: 16.10.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 03.09.2019).

Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 48. Ст. 650. Дата оновлення: 25.04.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 03.09.2019).

Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 р. № 848-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2016. № 3. Ст.25. Дата оновлення: 25.04.2019. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 03.09.2019).

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](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG3926.html) (дата звернення: 03.09.2019).

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.

Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент: підручник. Київ: Каравела,  
2015. 464 с.

Портер М. Е. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервин. Москва: Альпина Паблишер, 2017. 454 с.

Томпсон А., Питереф М., Гэмбл Д. и др. Стратегический менеджмент: Создание конкурентного преимущества: концепции и ситуации для анализа / [пер. с англ. Н. А. Коневской и Н. А. Лавской ; под ред. Н. А. Коневской]. 19-е изд. Москва; СПб.; Киев: Вильямс, 2015. 592 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](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](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](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](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\\_ekonomika\\_2012.pdf](http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2012/Posib_Mignar_ekonomika_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:*

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

Грабовецький Б. Є. Планування та економічне прогнозування: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2013. 66 с.

Дикань В. Л. Стратегічне управління: навч. посіб. / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз, І. В. Токмакова, О. В. Шраменко. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 272 с.

Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доповн. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2010. 406 с.

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

Мізюк Б. М., Тучковська І. І., Артишук І. В. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. Львів: Вид-во «Магнолія 2006», 2013. 376 с.

Розроблення стартап-проекту: Методичні рекомендації до виконання розділу магістерських дисертацій для студентів інженерних спеціальностей / За заг. ред. О. А. Гавриша. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 28 с. URL: [http://kaf-pe.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/04/roz\\_startap\\_proektiv\\_met\\_vk.pdf](http://kaf-pe.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/04/roz_startap_proektiv_met_vk.pdf) (дата звернення: 03.09.2019).

Спільник І. В. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістерських програм). Тернопіль: ТНЕУ, 2012.

156 с.

Стратегічне управління: навч. посіб. Для студентів усіх форм навчання напряму 6.030601 «Менеджмент» / Гевко О. Б., Шведа Н. М. Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2016. 152 с.

Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. Бутка М. П. Київ: «Центр учбової літератури», 2016. 376 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](http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFII_2009/MARCHENKO_2008.pdf) (дата звернення: 03.09.2019).

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

Марченко О. С., Ярмач 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](http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1125/1/Marchenko_2012.pdf) (дата звернення: 03.09.2019).

Марченко О. С., Ярмач 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](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](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. Pp. 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:*

Грант Р. Современный стратегический анализ. Санкт-Петербург: Питер, 2018. 672 с.

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

Керцнер Г. Стратегическое управление в компании. Модель зрелого

управління проектами. Київ: ДМК, 2014. 320 с.

Кім В. Ч., Моборн Р. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Київ: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. 384 с.

Кристенсен К. М., Рейнор М. Е. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост. Москва: Альпина Паблишер, 2018. 292 с.

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

Форсайт економіки України: середньостроковий (2015-2020роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський. Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. Київ: НТУУ «КПІ», 2015. 136 с. URL: <http://ied.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/10/Foresight-2015.pdf> (дата звернення: 03.09.2019).

Эванс В. Ключевые стратегические инструменты. 88 инструментов, которые должен знать каждый менеджер. Москва: Бином. Лаборатория знаний, 2015. 456 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.

Губін К. Г. Управління структурою конкурентних переваг фірми в межах системи формування доходів. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2 (33). С. 67-76. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-33-2-67>.

Левковець О. М. Інноваційний консалтинг як технологія управління

розвитком бізнес-організації. *Економічна теорія та право*. 2018. № 4 (35). С. 81-98. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-35-4-81>.

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](http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2011-1_0-pages-120_124.pdf) (дата звернення: 03.09.2019).

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.

Марченко О. С. Макро- та мікроекономічні критерії ефективності юридичного консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2018. № 3 (34). С. 92-105.

Марченко О. С. Соціально-економічна ефективність юридичного консалтингу у контексті інвестиційного підходу. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2 (33). С. 91-107.

Марченко О. С. Сучасні підходи до управління юридичним консалтингом в умовах нової економіки масової співпраці. *Przemiany w nowoczesnym społeczeństwie: aspekty ekonomiczne*. Opole, 2017. Рр. 184-190.

Марченко О. С. Юридичний консалтинг у системі правової економіки *Економічна теорія та право*. 2016. № 4 (27). С. 67-76.

Марченко О. С. Юридичні практики «pro bono»: зміст та чинники розвитку в Україні. *Економічна теорія та право*. 2017. № 2 (29). С. 50-60.

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.

Овсієнко О. В. Комплаєнс у бізнес-адмініструванні та його роль у створенні ефективних норм господарської поведінки. *Економічний простір*. 2018. № 134. С. 173–185.

Овсієнко О. В. Правова економіка та її роль у формуванні ефективних норм господарської поведінки. *Економічний простір*. 2017. № 122. С. 18–27.



Шевченко Л. С. Інноваційні інструменти юридичного менеджменту. *Право та інновації*. 2018. № 1. С. 19-24.

Шевченко Л. С. Інноваційні моделі соціально-економічного розвитку: Україна на тлі світових процесів. *Економічна теорія та право*. 2015. № 2 (21). С. 9-20.

Шевченко Л. С. Інноваційний вектор соціально-економічного розвитку України: виклики і загрози. *Економіка і регіон*. 2015. № 5. С. 10-14.

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. Корпоративна правова стратегія: сутність, типи, особливості реалізації. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 104-120. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2019-36-1-104>

Шевченко Л. С. Нова модель економічної діяльності чи приватизація університетів? *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. № 3. С. 516-522. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i26.143869>

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

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.

*Інших авторів:*

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](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_4_4/274-280.pdf) (дата звернення: 03.09.2019).

Кленін О. Концептуальні основи стратегічного консалтингу в системі



управління розвитком. *Економічний простір*. 2016. № 110. С. 185-198.

Кленін О. В., Білопольський М. Г. Стратегічний консалтинг в системі управління розвитком підприємства: ретроспектива та перспективи. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 1. С. 134-165. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/123082/25-Klenin.pdf?sequence=1> (дата звернення: 03.09.2019).

Козик В. В., Соловій Х. Я. Модифікація матриці Бостонської консультаційної групи в стратегічному управлінні підприємством. *Технологический аудит и резервы производства*. 2016. № 1/3(27). С. 96-102.

Фурсова О. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в умовах глобалізації. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/8\\_2013/17.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/8_2013/17.pdf) (дата звернення: 03.09.2019).

Черленяк І. І., Довба І. В., Клев'яник В. Ю. Виклики та бар'єри розвитку національного консалтингового бізнесу. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2017. Серія Економіка. Випуск 2(8). С. 57-67. URL: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2018/01/2-8-2-2017-9.pdf> (дата звернення: 03.09.2019).

Global Innovation Index 2018. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report> (дата звернення: 03.09.2019).

Klenin O. Forming term "strategic consulting" in context of scientific approaches. *Схід*. 2016. № 4 (144), липень-серпень. С. 29-33.

#### 4.5.3. Інтернет-ресурси.

Електронний архів-репозитарій Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт наукового журналу «Економіка України». URL: <http://www.economukraine.com.ua/index.php> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт збірника наукових праць «Економічна теорія та право». URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт науково-теоретичного журналу «Економічна теорія». URL: <http://etet.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України. URL: <http://ief.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org/external/> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт «Мережа аналітичних центрів України». URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Journal website «Journal of Economic Theory». URL: <https://www.journals.elsevier.com/journal-of-economic-theory> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт Асоціації інженерів-консультантів України. URL: <https://aecu.org.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт консалтингової онлайн платформи Consultancy UK. URL: <http://www.consultancy.uk/> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт Спілки податкових консультантів України. URL: <http://www.taxadvisers.org.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт IMC USA (Інститут менеджмент-консультантів США). URL: <http://www.imcusa.org/> (дата звернення: 03.09.2019).

#### 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](http://library.nlu.edu.ua/index.php?option=com_k2&view=itemlist&task=category&id=149:kafedra-ekonomichnoi-teorii&Itemid=151).

#### 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).

## Додаток 1

## Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни

Шифр та назва компетентностей за спеціальністю і/або спеціалізацією	Шифр та назва компетентностей з навчальної дисципліни
<b>ЗК – загальні (універсальні) компетентності</b>	<b>ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг»</b>
ЗК-1. Здатність до критичного мислення, генерації нових ідей та інноваційної діяльності.	ПК-1. Знання сутності, історичного походження та еволюції стратегічного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.
ЗК-2. Здатність до ефективної професійної діяльності, креативного підходу до реалізації професійних функцій.	ПК-3. Уміння аналізувати процес стратегічного бізнес-консалтингу: попереднє, поточне, прикінцеве; експертне, проектне, процесне, навчальне, комбіноване консультування.
	ПК-5. Здатність до організації процесу стратегічного бізнес-консультування з використанням інструментарію менеджменту, інноватики, прогнозування і форсайт-досліджень.
ЗК-3. Знання змісту, функцій, цілей та результатів професійної діяльності відповідно до її предметного змісту та практичної спрямованості.	ПК-1. Знання сутності, історичного походження та еволюції стратегічного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.
	ПК-3. Уміння аналізувати процес стратегічного бізнес-консалтингу: попереднє, поточне, прикінцеве; експертне, проектне, процесне, навчальне, комбіноване консультування.
	ПК-5. Здатність до організації процесу стратегічного бізнес-консультування з використанням інструментарію менеджменту, інноватики, прогнозування і форсайт-досліджень.
ЗК-4. Уміння приймати обґрунтовані рішення у складних та непередбачуваних умовах, стресових та конфліктних ситуаціях.	ПК-6. Уміння здійснювати стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації та прогнозувати інноваційні напрями її розвитку.
	ПК-9. Уміння здійснювати консультаційний супровід розроблення стратегій розвитку стратегічних господарських одиниць.
ЗК-5. Уміння формувати команди для розв'язання складних професійних	ПК-5. Здатність до організації процесу стратегічного бізнес-консультування з

проблем, розбудувати ефективні міжособистісні комунікації.	використанням інструментарію менеджменту, інноватики, прогнозування і форсайт-досліджень.
ЗК-6. Здатність до інноваційності в умовах невизначеності зовнішнього середовища.	ПК-5. Здатність до організації процесу стратегічного бізнес-консультування з використанням інструментарію менеджменту, інноватики, прогнозування і форсайт-досліджень.  ПК-6. Уміння здійснювати стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації та прогнозувати інноваційні напрями її розвитку.
ЗК-7. Здатність до дослідницької роботи, управління проектами та інноваціями.	ПК-7. Знання сутності, методик проведення та ролі форсайт-досліджень у бізнес-консультуванні.
ЗК-8. Уміння чітко та доказово формулювати власні висновки, науково обґрунтовувати їх, переконливо та недвозначно доносити власну позицію до суб'єктів бізнесу.	ПК-6. Уміння здійснювати стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації та прогнозувати інноваційні напрями її розвитку.
ЗК-11. Уміння працювати в міжнародному середовищі, підтримувати ділові та соціокультурні зв'язки з бізнес-організаціями, партнерами, громадськістю, публічною владою, міжнародними організаціями.	ПК-26. Знання принципів взаємодії з державними органами управління, політичними та громадськими організаціями як замовниками послуг стратегічного консалтингу.
ЗК-12. Знання етичних принципів професійної діяльності.	ПК-25. Знання принципів соціальної відповідальності консалтингового бізнесу та бізнес-етики, причин і форм прояву квазіконсалтингу.
ЗК-14. Уміння виявляти проблеми в сфері професійної діяльності, визначати нестандартні заходи стосовно їх розв'язання.	ПК-11. Здатність до консультування щодо використання основних інструментів реалізації стратегії: тактики, політики, процедур, правил, бюджетів.
ЗК-15. Здатність до спілкування з представниками різних професійних груп та культур, ефективного налагоджування міждисциплінарних і кроскультурних ділових комунікацій.	ПК-26. Знання принципів взаємодії з державними органами управління, політичними та громадськими організаціями як замовниками послуг стратегічного консалтингу.
ЗК-16. Уміння неупереджено та об'єктивно оцінювати результати господарювання, знаходити баланс соціально-економічних інтересів бізнесу та суспільства.	ПК-23. Навички юридичної діагностики організації, розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії.  ПК-26. Знання принципів взаємодії з державними органами управління, політичними та громадськими організаціями як замовниками послуг

	стратегічного консалтингу.
<b>ФКС – фахові компетентності за спеціальністю «Економіка»</b>	<b>ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг»</b>
ФКС-1. Здатність до системного розуміння змісту, структури та тенденцій інноваційного розвитку економіки.	ПК-1. Знання сутності, історичного походження та еволюції стратегічного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.
	ПК-5. Здатність до організації процесу стратегічного бізнес-консультування з використанням інструментарію менеджменту, інноватики, прогнозування і форсайт-досліджень.
ФКС-2. Уміння аналізувати обсяг, структуру, зміни та чинники розвитку попиту та пропозиції на національному та світовому ринках бізнес-консалтингу.	ПК-2. Знання механізму функціонування ринку інноваційних стратегічних консалтингових послуг.
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 підприємницької діяльності у різних галузях економіки на національному та світовому рівнях.	ПК-1. Знання сутності, історичного походження та еволюції стратегічного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.
	ПК-3. Уміння аналізувати процес стратегічного бізнес-консалтингу: попереднє, поточне, прикінцеве; експертне, проектне, процесне, навчальне, комбіноване консультування.
	ПК-6. Уміння здійснювати стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації та прогнозувати інноваційні напрями її розвитку.
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-1. Знання сутності, історичного походження та еволюції стратегічного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.
	ПК-3. Уміння аналізувати процес стратегічного бізнес-консалтингу: попереднє, поточне, прикінцеве; експертне, проектне, процесне, навчальне, комбіноване консультування.
ФКС-5. Уміння ефективно управляти інноваційною діяльністю консалтингової фірми як інтелектуальної організації та суб'єкта підприємництва у сфері бізнес-консалтингу.	ПК-2. Знання механізму функціонування ринку інноваційних стратегічних консалтингових послуг.

<p>ФКС-6. Уміння застосовувати системний підхід для визначення цілей менеджменту та маркетингу послуг бізнес-консалтингу та шляхів їх досягнення.</p>	<p>ПК-3. Уміння аналізувати процес стратегічного бізнес-консалтингу: попереднє, поточне, прикінцеве; експертне, проектне, процесне, навчальне, комбіноване консультування.</p> <p>ПК-5. Здатність до організації процесу стратегічного бізнес-консультування з використанням інструментарію менеджменту, інноватики, прогнозування і форсайт-досліджень.</p> <p>ПК-6. Уміння здійснювати стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації та прогнозувати інноваційні напрями її розвитку.</p> <p>ПК-10. Здатність до системного підходу щодо стратегічного балансування діяльності клієнтської бізнес-організації.</p>
<p>ФКС-7. Здатність до професійної консультаційної діяльності на основі теоретичних знань та практичних навичок здійснення різних форм та видів інноваційного бізнес-консалтингу.</p>	<p>ПК-12. Знання інноваційних методів надання консалтингових послуг з конкурентної діагностики бізнес-організації.</p> <p>ПК-17. Уміння розробляти консультаційні проекти з інноваційної діагностики бізнес-організації.</p>
<p>ФКС-8. Уміння застосовувати стратегічний підхід до визначення цілей, завдань, напрямів розвитку бізнес-організацій в умовах інтернаціоналізації та глобалізації бізнесу.</p>	<p>ПК-6. Уміння здійснювати стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації та прогнозувати інноваційні напрями її розвитку.</p>
<p>ФКС-9. Здатність до професійної діяльності з консультування бізнесу з питань інвестиційно-інноваційної діяльності та інноваційного проектування.</p>	<p>ПК-19. Уміння розробляти консультаційні проекти зі створення, розвитку і фінансування інноваційних компаній (start-up).</p>
<p>ФКС-10. Уміння виявляти та розв'язувати проблеми фінансової стратегії та тактики бізнесу, фінансового стану бізнес-організації та її положення на ринку.</p>	<p>ПК-10. Здатність до системного підходу щодо стратегічного балансування діяльності клієнтської бізнес-організації.</p>
<p>ФКС-11. Здатність до розробки кадрової політики бізнес-організації, кадрових стратегій бізнесу.</p>	<p>ПК-15. Здатність до системної консультаційної допомоги з функціональної діагностики бізнес-організації.</p>



	ПК-16. Уміння розробляти консультаційні проекти з реалізації функціональних стратегій бізнес-організації.
ФКС-12. Уміння виявляти та створювати конкурентні переваги бізнесу на основі діагностики та вдосконалення системи маркетингу та продаж, оптимізації маркетингового бюджету бізнес-організації.	ПК-2. Знання механізму функціонування ринку інноваційних стратегічних консалтингових послуг.
	ПК-6. Уміння здійснювати стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації та прогнозувати інноваційні напрями її розвитку.
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-8. Уміння здійснювати консультаційний супровід портфельного аналізу бізнес-організації.
	ПК-9. Уміння здійснювати консультаційний супровід розроблення стратегій розвитку стратегічних господарських одиниць.
	ПК-10. Здатність до системного підходу щодо стратегічного балансування діяльності клієнтської бізнес-організації.
ФКС-14. Здатність до розуміння принципів консалтингу в сфері проектної діяльності бізнесу різних видів та масштабів, управління бізнес-проектами на інноваційній основі.	ПК-19. Уміння розробляти консультаційні проекти зі створення, розвитку і фінансування інноваційних компаній (start-up).
ФКС-15. Здатність до формування довіри громадськості до бізнесу та позитивних відносин між ними на основі застосування методів та технологій PR-бізнес-консалтингу.	ПК-25. Знання принципів соціальної відповідальності консалтингового бізнесу та бізнес-етики, причин і форм прояву квазіконсалтингу.
	ПК-26. Знання принципів взаємодії з державними органами управління, політичними та громадськими організаціями як замовниками послуг стратегічного консалтингу.
ФКС-16. Уміння здійснювати бізнес-консультації суб'єктів міжнародних економічних відносин, спираючись на знання закономірностей розвитку світового ринку бізнес-консалтингу та вимог міжнародного бізнесу.	ПК-16. Уміння розробляти консультаційні проекти з реалізації функціональних стратегій бізнес-організації.
ФКС-17. Здатність до надання професійної правової допомоги бізнес-організаціям відповідно до практик та індустрій юридичного бізнес-консалтингу.	ПК-23. Навички юридичної діагностики організації, розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії.
	ПК-24. Навички використання основних юридичних інструментів реалізації правової стратегії: <i>due diligence, compliance, forensic, investor relations</i> ,

	<i>government relations.</i>
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-23. Навички юридичної діагностики організації, розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії.
ФКС-19. Уміння розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародного економічного права.	ПК-16. Уміння розробляти консультаційні проекти з реалізації функціональних стратегій бізнес-організації.  ПК-23. Навички юридичної діагностики організації, розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії.
ФКС-20. Уміння вільно орієнтуватися у європейському законодавстві, що регулює внутрішній ринок Європейського Союзу.	ПК-23. Навички юридичної діагностики організації, розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії.
ФКС-21. Здатність до розуміння юридичного зв'язку з правопорядками різних держав у процедурах транснаціонального банкрутства та особливостей правового регулювання транскордонної неспроможності.	ПК-23. Навички юридичної діагностики організації, розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії.  ПК-26. Знання принципів взаємодії з державними органами управління, політичними та громадськими організаціями як замовниками послуг стратегічного консалтингу.
ФКС-22. Здатність до розуміння основних інститутів корпоративного права ЄС, міжнародного комерційного арбітражу та медіації.	ПК-23. Навички юридичної діагностики організації, розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії.
ФКС-23. Уміння здійснювати професійні дії з надання послуг бізнес-консалтингу, спираючись на методи та технології економічної діагностики та аналітики, дані бізнес-статистики.	ПК-13. Знання інноваційних методик оцінки конкурентоспроможності фірми за показниками динаміки її господарської діяльності.  ПК-23. Навички юридичної діагностики організації, розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії.
<b>ФКП – фахові компетентності за профілем (спеціалізацією) «Бізнес-консалтинг»</b>	<b>ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг»</b>
ФКП-1. Знання інноваційних теорій, моделей та методів бізнес-консалтингу.	ПК-1. Знання сутності, історичного походження та еволюції стратегічного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.

ФКП-2. Уміння аналізувати технології консалтингового процесу, спираючись на концептуальні засади та інструментарій сучасних наукових досліджень бізнес-економіки.	ПК-5. Здатність до організації процесу стратегічного бізнес-консультування з використанням інструментарію менеджменту, інноватики, прогнозування і форсайт-досліджень.  ПК-7. Знання сутності, методик проведення та ролі форсайт-досліджень у бізнес-консультуванні.
ФКП-3. Здатність до формування інноваційного продуктового портфелю бізнес-консалтингу на основі сучасних підходів економічної теорії сфери послуг.	ПК-2. Знання механізму функціонування ринку інноваційних стратегічних консалтингових послуг.
ФКП-4. Уміння аналізувати цільовий ринок консалтингової фірми.	ПК-2. Знання механізму функціонування ринку інноваційних стратегічних консалтингових послуг.  ПК-4. Знання типології клієнтів та основних моделей взаємовідносин суб'єктів у стратегічному бізнес-консалтингу.
ФКП-5. Знання ефективних організаційних форм консалтингового бізнесу.	ПК-3. Уміння аналізувати процес стратегічного бізнес-консалтингу: попереднє, поточне, прикінцеве; експертне, проектне, процесне, навчальне, комбіноване консультування.
ФКП-6. Уміння аналізувати ресурсний потенціал інноваційного розвитку бізнес-консалтингу.	ПК-7. Знання сутності, методик проведення та ролі форсайт-досліджень у бізнес-консультуванні.
ФКП-7. Знання сучасних систем організації та оплати праці професійних консультантів - працівників консалтингової фірми.	ПК-2. Знання механізму функціонування ринку інноваційних стратегічних консалтингових послуг.
ФКП-9. Уміння розраховувати собівартість та ціну консалтингової послуги на основі сучасних методів калькулювання витрат та ціноутворення.	ПК-2. Знання механізму функціонування ринку інноваційних стратегічних консалтингових послуг.  ПК-4. Знання типології клієнтів та основних моделей взаємовідносин суб'єктів у стратегічному бізнес-консалтингу.
ФКП-10. Знання принципів та методів клієнтоорієнтованого менеджменту консалтингової діяльності.	ПК-4. Знання типології клієнтів та основних моделей взаємовідносин суб'єктів у стратегічному бізнес-консалтингу.

<p>ФКП-11. Здатність до формування маркетингового комплексу бізнес-консалтингу відповідно до сучасних теорій маркетингу послуг.</p>	<p>ПК-4. Знання типології клієнтів та основних моделей взаємовідносин суб'єктів у стратегічному бізнес-консалтингу.</p> <p>ПК-12. Знання інноваційних методів надання консалтингових послуг з конкурентної діагностики бізнес-організації.</p>
<p>ФКП-12. Уміння організувати ефективну співпрацю з клієнтською бізнес-організацією на всіх етапах консультаційного процесу.</p>	<p>ПК-3. Уміння аналізувати процес стратегічного бізнес-консалтингу: попереднє, поточне, прикінцеве; експертне, проектне, процесне, навчальне, комбіноване консультування.</p> <p>ПК-4. Знання типології клієнтів та основних моделей взаємовідносин суб'єктів у стратегічному бізнес-консалтингу.</p> <p>ПК-6. Уміння здійснювати стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації та прогнозувати інноваційні напрями її розвитку.</p>
<p>ФКП-13. Знання сучасних методів та технологій стратегічного бізнес-консультування.</p>	<p>ПК-16. Уміння розробляти консультаційні проекти з реалізації функціональних стратегій бізнес-організації.</p> <p>ПК-17. Уміння розробляти консультаційні проекти з інноваційної діагностики бізнес-організації.</p> <p>ПК-21. Уміння здійснювати консультаційний супровід розроблення цифрових і он-лайн стратегій організацій.</p>
<p>ФКП-14. Уміння розробляти інвестиційно-інноваційні бізнес-проекти з розв'язання проблем клієнтських організацій.</p>	<p>ПК-17. Уміння розробляти консультаційні проекти з інноваційної діагностики бізнес-організації.</p> <p>ПК-18. Знання основних інноваційних стратегій розвитку організації: технологічного лідерства, імітаційної, конкурентної, венчурної, проектної тощо.</p> <p>ПК-19. Уміння розробляти консультаційні проекти зі створення, розвитку і фінансування інноваційних компаній (start-up).</p>

ФКП-15. Знання принципів та методів аналізу фінансового стану клієнтських бізнес-організацій.	ПК-13. Знання інноваційних методик оцінки конкурентоспроможності фірми за показниками динаміки її господарської діяльності.
ФКП-16. Уміння розробляти інноваційні консультаційні проекти забезпечення конкурентних переваг та конкурентоспроможності клієнтських бізнес-організацій.	<p>ПК-17. Уміння розробляти консультаційні проекти з інноваційної діагностики бізнес-організації.</p> <p>ПК-18. Знання основних інноваційних стратегій розвитку організації: технологічного лідерства, імітаційної, конкурентної, венчурної, проектної тощо.</p> <p>ПК-21. Уміння здійснювати консультаційний супровід розроблення цифрових і он-лайн стратегій організації.</p> <p>ПК-22. Уміння розробляти консультаційні проекти з формування цифрової фірми та перебудови системи її управління.</p>
ФКП-17. Знання сучасних технологій ефективного консультування клієнтських бізнес-організацій з проблем їх інтеграції у міжнародний економічний простір.	ПК-16. Уміння розробляти консультаційні проекти з реалізації функціональних стратегій бізнес-організації.
ФКП-18. Знання принципів та методів діагностики конкурентного середовища клієнтських бізнес-організацій.	<p>ПК-12. Знання інноваційних методів надання консалтингових послуг з конкурентної діагностики бізнес-організації.</p> <p>ПК-13. Знання інноваційних методик оцінки конкурентоспроможності фірми за показниками динаміки її господарської діяльності.</p> <p>ПК-14. Здатність до системної консультаційної допомоги з розробки та реалізації конкурентної стратегії фірми.</p>
ФКП-23. Знання сучасних методів оцінювання ефективності розвитку клієнтських бізнес-організацій.	ПК-13. Знання сучасних методик оцінки конкурентоспроможності фірми за показниками динаміки її господарської діяльності.
ФКП-24. Здатність до ефективної правової допомоги клієнтським бізнес-організаціям як суб'єктам національної економіки, міжнародних економічних відносин та євроінтеграції.	ПК-23. Навички юридичної діагностики організації, розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії.
	ПК-24. Навички використання основних юридичних інструментів реалізації правової стратегії: <i>due diligence, compliance, forensic, investor relations, government relations</i> .

ФКП-25. Знання соціально-етичних норм професійної діяльності бізнес-консультанта.	ПК-25. Знання принципів соціальної відповідальності консалтингового бізнесу та бізнес-етики, причин і форм прояву квазіконсалтингу.
---	---

## 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
<b>РНС – результати навчання за спеціальністю «Економіка»</b>		<b>Результати навчання з навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг»</b>
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. Застосовувати фундаментальні знання теорії стратегічного консалтингу для оцінки економічних, управлінських та соціально-політичних чинників середовища сучасних бізнес-систем.  РНС НД – 1.2. Інтерпретувати інноваційні стратегії розвитку бізнесу в умовах глобальних і локальних технологічних та економічних змін.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	№1	РНС НД – 1.1. Застосовувати фундаментальні знання теорії стратегічного консалтингу для оцінки економічних, управлінських та соціально-політичних чинників середовища сучасних бізнес-систем.
	№1	РНС НД – 1.5. Проаналізувати ефективність методик стратегічного бізнес-консультування.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	№1	РНС НД – 1.2. Інтерпретувати інноваційні стратегії розвитку бізнесу в умовах глобальних і локальних технологічних та економічних змін.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	№1	РНС НД – 1.3. Розробити оптимальну модель взаємовідносин суб'єктів консультування та дотримання балансу очікувань клієнта й консультанта.
	№1	РНС НД – 1.4. Скласти план заходів з упередження можливих претензій замовників щодо дій і результативності консультантів.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	№ 1	РНС НД – 1.10. Здійснити стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації з наступним моделювання критичних для організації бізнес-процесів і ризиків.

PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	№ 1	PHC НД – 1.10. Здійснити стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації з наступним моделювання критичних для організації бізнес-процесів і ризиків.  PHC НД – 1.11. Пояснити алгоритм консультаційного супроводу розроблення корпоративної стратегії бізнес-організації.
PHC-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	№1	PHC НД – 1.6. Пояснити необхідність проведення попереднього, поточного та прикінцевого бізнес-консультування клієнтів.
	№1	PHC НД – 1.7. Систематизувати інноваційні методи експертного, проектного, процесного, навчального та комбінованого консультування в стратегічному бізнес-консалтингу.
PHC-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	№1	PHC НД – 1.9. Пояснити необхідність використання методології форсайту для підготовки консультаційних висновків щодо розвитку головних кластерів економіки країни, галузей та окремих бізнес-організацій.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	№ 1	PHC НД – 1.11. Пояснити алгоритм консультаційного супроводу розроблення корпоративної стратегії бізнес-організації.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	№1	PHC НД – 1.10. Здійснити стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації з наступним моделювання критичних для організації бізнес-процесів і ризиків.
PHC-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	№1	PHC НД – 1.10. Здійснити стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації з наступним моделювання критичних для організації бізнес-процесів і ризиків.



<p>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.</p>	<p>№2</p>	<p>PHC НД – 2.1. Здійснити конкурентну діагностику клієнтської бізнес-організації.</p> <p>PHC НД – 2.10. Розробити проект започаткування власного консультаційного бізнесу.</p>
<p>PHC-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.</p>	<p>№2</p>	<p>PHC НД – 2.11. Охарактеризувати принципи, методи, цінності соціально відповідального бізнесу в сфері стратегічного консалтингу.</p>
<p>PHC-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.</p>	<p>№ 2</p>	<p>PHC НД – 2.2. Проаналізувати консалтингову послугу з оцінки якості стратегічного конкурентного управління фірмою.</p>
<p>PHC-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.</p>	<p>№2</p>	<p>PHC НД – 2.10. Розробити проект започаткування власного консультаційного бізнесу.</p>
<p>PHC-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.</p>	<p>№2</p>	<p>PHC НД – 2.3. Проаналізувати консалтингову послугу з розробки та балансування функціональних стратегій клієнтської бізнес-організації.</p>
<p>PHC-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.</p>	<p>№2</p>	<p>PHC НД – 2.8. Систематизувати основні прийоми юридичної діагностики бізнес-організації для розроблення корпоративної правової стратегії.</p>
<p>PHC-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.</p>	<p>№2</p>	<p>PHC НД – 2.8. Систематизувати основні прийоми юридичної діагностики бізнес-організації для розроблення корпоративної правової стратегії.</p>
	<p>№2</p>	<p>PHC НД – 2.9. Скласти план проведення юридичного аудиту клієнтської бізнес-організації.</p>

PHC-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	№2	PHC НД – 2.12. Оцінити вплив норм національного законодавства на процеси стратегічного бізнес-консультування організацій.
PHC-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	№2	PHC НД – 2.12. Оцінити вплив норм національного законодавства на процеси стратегічного бізнес-консультування організацій.
<b>Результати навчання за профілем (спеціалізацією) «Бізнес-консалтинг»</b>		<b>Результати навчання з навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг»</b>
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	№1	PHC НД – 1.1. Застосовувати фундаментальні знання теорії стратегічного консалтингу для оцінки економічних, управлінських та соціально-політичних чинників середовища сучасних бізнес-систем.
	№1	PHC НД – 1.9. Пояснити необхідність використання методології форсайту для підготовки консультаційних висновків щодо розвитку головних кластерів економіки країни, галузей та окремих бізнес-організацій.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	№1	PHC НД – 1.2. Інтерпретувати інноваційні стратегії розвитку бізнесу в умовах глобальних і локальних технологічних та економічних змін.
	№1	PHC НД – 1.5. Проаналізувати ефективність методик стратегічного бізнес-консультування.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	№ 1	PHC НД – 1.11. Пояснити алгоритм консультаційного супроводу розроблення корпоративної стратегії бізнес-організації.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	№1	PHC НД – 1.2. Інтерпретувати інноваційні стратегії розвитку бізнесу в умовах глобальних і локальних технологічних та економічних змін.
	№1	PHC НД – 1.3. Розробити оптимальну модель взаємовідносин суб'єктів консультування та дотримання балансу очікувань клієнта й консультанта.

	№1	РНС НД – 1.5. Проаналізувати ефективність методик стратегічного бізнес-консультування.
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	№1	РНС НД – 1.4. Скласти план заходів з упередження можливих претензій замовників щодо дій і результативності консультантів.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	№1	РНС НД – 1.4. Скласти план заходів з упередження можливих претензій замовників щодо дій і результативності консультантів.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	№1	РНС НД – 1.8. Проаналізувати інформаційно-методичне забезпечення професійної діяльності консультантів.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	№1	РНС НД – 1.4. Скласти план заходів з упередження можливих претензій замовників щодо дій і результативності консультантів.
	№1	РНС НД – 1.8. Проаналізувати інформаційно-методичне забезпечення професійної діяльності консультантів.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	№2	РНС НД – 2.5. Проаналізувати консалтингову послугу з розроблення та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації.
		РНС НД – 2.8. Систематизувати основні прийоми юридичної діагностики бізнес-організації для розроблення корпоративної правової стратегії.
РНП-12. Організувати бізнес-консультування онлайн.	№2	РНС НД – 2.6. Розкрити умови створення у фірмі спеціального підрозділу для управління цифровими програмами.
		РНС НД – 2.7. Розробити програму цифрової трансформації фірми та перебудови її системи управління.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	№2	РНС НД – 2.11. Охарактеризувати принципи, методи, цінності соціально відповідального бізнесу в сфері стратегічного консалтингу.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	№2	РНС НД – 2.4. Розробити консультаційний проект створення інноваційної компанії (стартапу) та оптимізації її бізнес-моделі.
		РНС НД – 2.5. Проаналізувати консалтингову послугу з розроблення та

		реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації.
		РНС НД – 2.7. Розробити програму цифрової трансформації фірми та перебудови її системи управління.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	№2	РНС НД – 2.5. Проаналізувати консалтингову послугу з розроблення та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації.
	№2	РНС НД – 2.6. Розкрити умови створення у фірмі спеціального підрозділу для управління цифровими програмами.
	№2	РНС НД – 2.7. Розробити програму цифрової трансформації фірми та перебудови її системи управління.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД – 2.5. Проаналізувати консалтингову послугу з розроблення та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	№2	РНС НД – 2.8. Систематизувати основні прийоми юридичної діагностики бізнес-організації для розроблення корпоративної правової стратегії.
	№2	РНС НД – 2.9. Скласти план проведення юридичного аудиту клієнтської бізнес-організації.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	№ 2	РНС НД – 2.4. Розробити консультаційний проект створення інноваційної компанії (стартапу) та оптимізації її бізнес-моделі.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	№2	РНС НД – 2.4. Розробити консультаційний проект створення інноваційної компанії (стартапу) та оптимізації її бізнес-моделі.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	№2	РНС НД – 2.2. Проаналізувати консалтингову послугу з оцінки якості стратегічного конкурентного управління фірмою.

РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	№2	РНС НД – 2.2. Проаналізувати консалтингову послугу з оцінки якості стратегічного конкурентного управління фірмою.
	№2	РНС НД – 2.3. Проаналізувати консалтингову послугу з розробки та балансування функціональних стратегій клієнтської бізнес-організації.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	№2	РНС НД – 2.12. Оцінити вплив норм національного законодавства на процеси стратегічного бізнес-консультування організацій.

