

КОНСАЛТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Кафедра менеджменту
Факультет менеджменту

Анотація:

Мета курсу (інтегральна компетентність) – розкриття можливостей управлінського консультування і розробка рекомендацій щодо ефективного використання його потенціалу у розвитку реального бізнесу.

Цілі курсу (програмні компетентності):

- розкрити зміст управлінського консультування та необхідність його проведення для планування і організації успішного бізнесу;
- використання основних елементів та принципів технології процесу консультування і поведінкових ролей консультанта;
- проведення економічної та управлінської діагностики клієнтської організації;
- набути навичок підготовки і проведення управлінського консультування.

Програмні результати навчання:

- вміти проектувати ефективні системи управління організаціями;
- обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї;
- планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах;
- мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність.

Короткий зміст курсу:

Предмет та завдання курсу. Консалтинговий менеджмент та управлінське консультування. Управлінське консультування як професія та бізнес. Мета, предмет і завдання вивчення дисципліни. Інституційні аспекти функціонування управлінського консультування. Соціально - економічні умови професіоналізації управлінського консультування. Ліцензування консалтингової діяльності. Професійні об'єднання менеджмент-консультантів. Особливості розвитку інституту управлінського консультування в країнах з розвинутою економікою та такою, що розвивається. Особливості створення консалтингового продукту. Ланцюжок створення цінності консалтингового продукту. Фактори виробництва консалтингового продукту: інформаційні ресурси, інтелектуальний капітал (індивідуальні та колективні знання, професійна майстерність), праця (робочий час консультантів), технологічне обладнання, підприємництво. Роль консультантів і замовника у створенні консалтингового продукту. Моделі консультування: «експерт-клієнт», «доктор-пацієнт», «співробітництво». Умови використання моделей різних видів. Послідовність консалтингового процесу. Етапи консультування: передконтрактна, контрактна, постконтрактна. Модель розробки рішення на основі концепції ідеальної системи. Вибір концепції покращень.