

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра авіаційної психології

Освітньо-професійна програма «Психологія бізнесу» другого (магістерського) рівня вищої освіти

Силабус навчальної дисципліни

Назва дисципліни	УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНСАЛТИНГ
Викладач	Сечейко Олена Віталіївна, кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри авіаційної психології
Профайл викладача	http://www.lib.nau.edu.ua/naukpraci/teacher.php?id=10618
Контактний телефон	406-72-78; 063-208-97-07
E-mail:	SecheykoE@meta.ua
Сторінка дисципліни	http://er.nau.edu.ua:8080/handle/NAU/40573
Консультації	Очні консультації: (за попередньою домовленістю) Середа , Четвер з 13.00 до 15.00 Онлайн: (за попередньою домовленістю) по Viber (+38099-544-55-37) у робочі дні: з 9.30 до 17.30.

1. Анотація до дисципліни

Дисципліна спрямована на підготовку магістрів до вивчення основ управлінського консалтингу, який є основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль психолога у сфері бізнесу. Зміст дисципліни сприяє засвоєнню сутності базових складових консалтингової діяльності, понятійних концепцій консалтингу, психологічних аспектів управлінської діяльності.

2. Мета і завдання дисципліни

Метою викладання дисципліни є формування компетенцій консалтингової психологічної діяльності у сфері бізнесу знайомство студентів з основними технологіями консультування бізнес-організацій, принципами підбору персоналу з урахуванням психологічних відмінностей та особистісних ресурсів, ефективними моделями управлінської поведінки.

Завданнями вивчення дисципліни «Управлінський консалтинг» є:

- засвоєння знань з управлінського консалтингу;
- оволодіння вміннями організувати й проводити консультування управлінців у різних напрямках підприємницької діяльності;
- засвоєння технологій та методик психологічного консалтингу в сфері підприємництва.

3. Формат дисципліни

Змішане навчання (що передбачає поєднання традиційних форм аудиторного навчання з елементами електронного навчання, в якому

використовуються спеціальні інформаційні технології, такі як комп'ютерна графіка, аудіо та відео, інтерактивні елементи, онлайн консультування тощо).

Під час сесії формат очний (*offline / Face to face*), у міжсесійний період – дистанційний (*online*).

Для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів під час вивчення дисципліни застосовуються такі методи: групова дискусія, рольові ігри, ситуаційні задачі, відпрацювання технік психологічного консультування та психодіагностики.

4. Результати навчання

Компетентності, які повинен набути студент в результаті вивчення навчальної дисципліни:

- знати та визначати потенційно актуальні аспекти консалтингової діяльності;
- знати алгоритм створення теоретичної моделі консалтингової діяльності;
- мати здатність до визначення потенційно актуальних аспектів консалтингової діяльності;
- мати здатність створити модель психологічної роботи за обраним напрямком;
- вміти обирати методи та методики психологічного консультування управлінців у відповідності до обраного напрямку;
- вміти формулювати експертний висновок та аргументовано його захищати, визначаючи перспективи подальшої діяльності управлінців.

5. Обсяг дисципліни

Вид заняття	Кількість годин
лекції	6
семінарські заняття / практичні / лабораторні	6
самостійна робота	108

6. Ознаки дисципліни

Рік викладання	Курс (рік навчання)	Семестр	Спеціальність	Кількість кредитів / годин	Кількість змістових модулів	Вид підсумкового контролю	Нормативна\вибіркова
2019/ 2020	1	1	053 «Психологія»	4 / 120	1	Диф залік	Нормативна

7. Пререквізити

Ефективність засвоєння змісту дисципліни «Управлінський консалтинг» значно підвищиться, якщо студент попередньо опанував матеріал таких

дисциплін як: «Психологія управління», «Психологія організацій», «Диференціальна психологія», «Психодіагностика».

8. Технічне й програмне забезпечення /обладнання

Проектор (аудиторія 1203)

У період сесії бажано мати мобільний пристрій (телефон) для оперативної комунікації з адміністрацією, методистом та викладачами з приводу проведення занять та консультацій. У міжсесійний період комп'ютерну техніку (з виходом у глобальну мережу) та оргтехніку для комунікації з адміністрацією, методистом, викладачами та підготовки (друку) рефератів і самостійних робіт.

9. Політики дисципліни

При організації освітнього процесу в Національному авіаційному університеті студенти, викладачі, методисти та адміністрація діють відповідно до:

1. Положення про організацію освітнього процесу в Національному авіаційному університеті

<https://nau.edu.ua/site/variables/news/2019/4/organizovpro.pdf>

2. Політика НАУв сфері якості

<https://nau.edu.ua/site/variables/news/2018/12/Polituka%20v%20sferi.pdf>

3. Освітньо-професійна програма «Психологія бізнесу»

<https://nau.edu.ua/ua/menu/quality/ects/informatsiya-po-programah/bakalavr-aki/fakultet-lingvistiki-ta-sotsialnih-komunikatsiy/psihologiya-biznesu-2.html>

https://nau.edu.ua/download/Quality%20Assurance%20ukr/EKTS/OPP%202019/FLSK%20GMI/15_053_mag.pdf

4. Положення про навчально-методичний комплекс навчальної дисципліни

<https://nau.edu.ua/site/variables/news/2017/10/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%9D%D0%9C%D0%9A%20%D0%B2%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%B7%D1%96%20%D0%B7%D0%BC%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BC%D0%B8.pdf>

5. Положення про Навчально-науковий інститут інноваційних освітніх технологій

<http://iiot.nau.edu.ua/images/docs/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%9D%D0%9D%D0%86%D0%86%D0%9E%D0%A2.pdf>

6. Положення про виявлення та запобігання академічному плагіату

<https://nau.edu.ua/ua/menu/quality/sistema-menedzhmentu-yakosti-nau/dokumentatsiya-sistemi-menedzhmentu-yakosti-universitetu/>

7. Положення про інституційний репозитарій (електронний архів) Національного авіаційного університету

<http://er.nau.edu.ua/handle/NAU/9180>

8. Методичні рекомендації щодо вільного вибору студентами навчальних дисциплін

https://nau.edu.ua/site/variables/docs/docsmenu/uchebniv%20process/polojennya/Vilyi_vybir_dustsyplin.pdf

9. Кафедра авіаційної психології

http://gmi.nau.edu.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=17&Itemid=55

10. Навчально-методична карта дисципліни

Тиждень, дата, години	Тема, основні питання (розкривають зміст і є орієнтирами для підготовки до модульного і підсумкового контролю)	Форма діяльності (заняття) / формат	Матеріали	Література, інформаційні ресурси	Завдання, години	Вага оцінки	Термін викона ння
1 СЕМЕСТР							
Змістовий модуль I. Роль та стратегія консалтингу в підприємницькій діяльності							
За розкладом заочного відділення	<p>Тема 1. Сутність управлінського консультування. Структура, принципи та механізми консалтингової діяльності. Концепції консалтингу. Управлінські концепції. Психологічні особливості консалтингового аналізу. Кадрове забезпечення консалтингової діяльності. Особливості товару «консалтингова послуга». Види консалтингу. Специфіка функціонування консалтингових організацій в Україні. Психологічне забезпечення консалтингових послуг.</p>	Лекція/ <i>Face to face</i>	Презентація, навчально-методичне забезпечення	Інтернет-Ресурси: 3,5 Література: 2, 4, 6	2 годин	Таблиця 11.1	Сесія 1

	<p>Тема 1. Сутність управлінського консультування. Структура, принципи та механізми консалтингової діяльності. Концепції консалтингу. Управлінські концепції. Психологічні особливості консалтингового аналізу. Кадрове забезпечення консалтингової діяльності. Особливості товару «консалтингова послуга». Види консалтингу. Специфіка функціонування консалтингових організацій в Україні. Психологічне забезпечення консалтингових послуг.</p>	Самостійна робота	Матеріали для самостійної роботи	Інтернет-Ресурси: 3,5 Література: 2, 4, 6	20 годин Самостійно опрацювати теоретичний матеріал	Таблиця 11.1	Підготовка сесії 2
За розкладом заочного відділення	<p>Тема 2 Процес та технологія консалтингової діяльності Особливості взаємодії консультанта з клієнтом. Характеристика моделей консультування. Психотехніки ефективного консалтингу, фактори їх вибору і комбінацій. методологічні підходи, які використовуються при розробці консультативних рекомендацій. Методи діагностування проблем клієнта. Основні джерела інформації, які використовує консультант для вирішення проблем клієнтської організації.</p>	Лекція/Face to face	Презентація, навчально-методичне забезпечення	Інтернет-Ресурси: 2,4 Література: 1,6, 11, 13	2 години	Таблиця 11.1	Сесія 2

За розкладом заочного відділення	<p>Тема 2 Процес та технологія консалтингової діяльності. Психотехніки ефективного консалтингу, фактори їх вибору і комбінацій. Методів діагностування проблем клієнта.</p>	Практичне заняття / Face to face	Презентація, навчально-методичне забезпечення	Інтернет-Ресурси: 2, 4 Література: 1,6, 11, 13	2 години	Таблиця 11.1	Сесія 2
	<p>Тема 2 Процес та технологія консалтингової діяльності Особливості взаємодії консультанта з клієнтом. Характеристика моделей консультування. Основні джерела інформації, які використовує консультант для вирішення проблем клієнтської організації.</p>	Самостійна робота	Матеріали для самостійної роботи	Інтернет-Ресурси: 2, 4 Література: 1,6, 11, 13	20 годин Самостійно опрацювати теоретичний матеріал	Таблиця 11.1	Сесія 2

<p>За розкладом заочного відділення</p>	<p>Тема 3. Етапи реалізації консалтингових послуг. Перший контакт з клієнтом. Попередній діагноз проблеми: аналіз, порівняння і діагностика розв'язання проблеми). Планування завдання консультанту. Процеси діагностування проблем клієнта та вироблення управлінських заходів щодо їх вирішення. Реалізація проекту щодо шляхів вирішення проблем клієнта.</p>	<p>Практичне заняття <i>/Face to face</i></p>	<p>Презентація, навчально-методичне забезпечення</p>	<p>Інтернет-Ресурси: 1, 3. Література: 4, 5, 9,</p>	<p>2 години</p>	<p>Таблиця 11.1</p>	<p>Сесія 2</p>
	<p>Тема3. Етапи реалізації консалтингових послуг. Підготовчі процеси в консалтинговій діяльності та діагностування проблем клієнта. Укладання договору на консалтингову послугу. Заключний етап консалтингової діяльності.</p>	<p>Самостійна робота</p>	<p>Матеріали для самостійної роботи</p>	<p>Інтернет-Ресурси: 1, 3 Література: 4, 9, 5</p>	<p>20 годин Самостійно опрацювати теоретичний матеріал</p>	<p>Таблиця 11.1</p>	<p>Сесія 2</p>
<p>За розкладом заочного відділення</p>	<p>Тема 4. Набуття психологічної компетентності управлінцями в сфері підприємництва та бізнесу. Сутність прийняття управлінських рішень в консалтингу. Перелік основних помилок управлінців при розробці стратегій розвитку підприємства та реалізації бізнес-планів. Реалізація індивідуального підходу до надання консалтингових послуг. Диференційований підхід щодо роботи з персоналом та розстановки кадрів.</p>	<p>Лекція/<i>Face to face</i></p>	<p>Презентація, навчально-методичне забезпечення</p>	<p>Інтернет-Ресурси: 5 Література: 1, 5, 7, 8, 9.</p>	<p>2 години</p>	<p>Таблиця 11.1</p>	<p>Сесія 2</p>

	<p>Тема 4. Набуття психологічної компетентності управлінцями в сфері підприємництва та бізнесу.</p> <p>Моделі поведінки управлінської ланки та аналіз їх ефективності. Види мотивації персоналу та її вплив на ефективність роботи та психологічний клімат в колективі. Принципи застосування системи заохочень при роботі з персоналом. Імплементція варіантів вирішення проблем в діяльність організації клієнта.</p>	Самостійна робота	Матеріали для самостійної роботи	Інтернет-Ресурси: 5 Література: 1, 5, 7, 8, 9.	20 годин Самостійно опрацювати теоретичний матеріал	Таблиця 11.1	Сесія 2
За розкладом заочного відділення	<p>Тема 5. Оцінка та презентація результатів консалтингової діяльності</p> <p>Критерії оцінки ефективності виконаних консалтингових послуг Види презентації: демонстраційна презентація, кумулятивна презентація. Схема проведення презентації. Основні помилки при підготовці презентації.</p>	Практичне заняття <i>/Face to face</i>	Презентація, навчально-методичне забезпечення	Інтернет-Ресурси: 2. Література: 1, 3, 9	2 години	Таблиця 11.1	Сесія 2

	<p>Тема 5. Оцінка та презентація результатів консалтингової діяльності Форми та зміст презентації результатів консалтингу. Мета презентації. Принципи ефективної презентації. Моніторинг результатів та оцінка ефективності змін. Вторинний моніторинг досягнених результатів та їх ефективності. Економічний ефект від управлінського консультування.</p>	Самостійна робота	Матеріали для самостійної роботи	Інтернет-Ресурси: 2 Література: 1, 3, 9	20 годин Самостійно опрацювати теоретичний матеріал	Таблиця 11.1	Сесія 2
	Контрольна робота				8 годин	44 бали	

11. Система оцінювання та вимоги

Розподіл балів, які отримують студенти з дисципліни «Управлінський консалтинг»

Таблиця 11.1

Вид навчальної роботи	Максимальна кількість балів	
	Денна форма навчання	Заочна форма Навчання
	1 семестр	

	Модуль1 «Роль та стратегія консалтингу в підприємницькій діяльності»	
Вид навчальної роботи	бали	Бали
Виконання завдань на практичних заняттях	-	16
Виконання та захист домашнього завдання (контрольної домашньої роботи)	-	44
Виконання індивідуального завдання	-	20
Експрес-контроль	-	20
<i>Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №1 студент має набрати не менше</i>	-	-
Виконання модульної контрольної роботи №1	-	-
Усього за модулем №1	-	100
Усього за дисципліною	-	100

Відповідність підсумкової семестрової рейтингової оцінки в балах оцінці за національною шкалою та шкалою ECTS

Таблиця 11.2

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	Відмінно	A	Відмінно (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
82-89	Добре	B	Дуже добре (вище середнього рівня з кількома помилками)
75-81		C	Добре (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
67-74	Задовільно	D	Задовільно (непогано, але зі значною кількістю недоліків)

60-66		E	Достатньо (виконання задовольняє мінімальним критеріям)
35-59	Незадовільно	FX	Незадовільно (з можливістю повторного складання)
1-34		F	Незадовільно (з обов'язковим повторним курсом)

Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку .

Підсумкова семестрова рейтингова оцінка заноситься до залікової книжки та навчальної картки студента, наприклад, так: **92/Відм./А, 87/Добре/В, 79/Добре/С, 68/Задов./D, 65/Задов./E** тощо

Підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни дорівнює підсумковій семестровій рейтинговій оцінці. Зазначена підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни заноситься до Додатку до диплома.

12. Рекомендована література

Базова

1. Базаров Т.Ю. Технология центров оценки персонала: процессы и результаты: практ. Пособие.– М. : КНОРУС, 2011. – 304 с.
2. Верба В.А. Становлення управлінського консультування як наукової дисципліни. // Стратегія економічного розвитку: Зб. наук. праць. – 2007. – Вип. 20-21.
3. Зинатулин А. М. Секреты успешной презентации. Учебное пособие. – Тверь: Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области, 2012.
4. Комашко О.А. Соціально-економічна сутність консалтингових послуг та особливості їх реалізації // Проблеми сучасної економіки: Євразійський міжнародний науково-аналітичний журнал. –2009. – №3 (23).
5. Куприянчук Е.В. Управление персоналом: ассесмент, комплектование, адаптация, развитие: учеб.пособие / Е.В. Куприянчук, Ю.В. Щербакова. –М.: РИОР : ИНФРА-М, 2012. – 255 с.
6. Смігунова О.В. С Управлінський консалтинг [Курс лекцій] / Смігунова О.В. – Харків: «Міськдрук». – 2011.
7. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління / Л. Е. Орбан-Лембрик. – К. : Академвидав, 2003. – 568 с.

Допоміжна

8. Бухалков М.И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала: учеб. пособие для студентов вузов / М.И. Бухалков. □ М.: ИНФРА-М, 2012. 192 с.
9. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності / В. А. Верба, Т.І. Решетняк. – К. : КНЕУ, 2000. Верба В.А. Консалтинговий продукт і консалтингова послуга: семантична ідентифікація/Вісник Хмельницького національного університету2009. – №5. –Т. 3.
10. Капильцова В.В. Стан, проблеми та тенденції розвитку консалтингу в Україні / Капильцова В.В. – Вісник Запорізького національного

університету №4(8), 2010. с. 13.

11. Козаченко С. В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С.В. Козаченко, В. Є. Новицький, О. С. Довгий / Інст. Міжнар. економіки і Міжнар. відносин НАН України. - К. : Арістей, 2006.
12. . Макхем К. Управленческий консалтинг. Пер с англ. – М.: Дело и Сервис, 1999.
13. Марченко О.А. Поведінка суб'єктів ринку консалтингових послуг: цілі та принципи // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2007. – Вип. 31 (2). 1
14. Тихомирова Ю. М. Теоретический анализ структурных компонентов психологической готовности к профессиональной деятельности [Текст] // Психологические науки: теория и практика: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Москва, март 2014 г.). — М.: Буки-Веди, 2014. — С. 6-9. — URL <https://moluch.ru/conf/psy/archive/110/5082>

Інформаційні ресурси

1. Бізнес-психологія//КиберЛенінка Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-tendentsii-razvitiya-psihologii-biznesa-po-itogam-mezhdunarodnoy-konferentsii-2016-g-biznes-psihologiya-teoriya-i-praktika>
2. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://htbiblio.yolasite.com/resources/Михаил%20Фербер,%20Михаил%20Иванов%20Руководство%20по%20маркетингу%20консалтинговых%20услуг.pdf>
3. Електронний ресурс. Режим доступу: http://iteam.ru/publications/consulting/section_86/article_2737
4. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.cfin.ru/marketing/marcon.shtml>
5. Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.spkneu.org/wpcontent/uploads/2012/08/313071_ad6f9_verba_v_a_reshetnyak_t_i_organizaciya_konsaltingovo_dyalnost.pdf