НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЛІНГВІСТИКИ ТА СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ
КАФЕДРА АВІАЦІЙНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

з дисципліни «Управлінський консалтинг»

Галузь знань: 05 "Соціальні та поведінкові науки"
Спеціальність: 053 "Психологія"
Освітньо-професійна програма: «Психологія бізнесу»

Укладач:
доцент кафедри авіаційної психології
О.В. Сечейко

Пакет питань до заліку розглянутий та схвалений на засіданні кафедри авіаційної психології

Протокол № ____ від «___»___ 2021 р.

Завідувач кафедри Л.В.Помиткіна

Питання до диференційованого заліку

Перелік типових питань до диференційованого заліку.

1. Альтернативи стратегічного консультування.
2. Види стратегій консалтингових фірм.
3. Особливості ліцензування консалтингової діяльності в Україні.
4. Особливості маркетингу консалтингових послуг.
5. Світові тенденції консалтингу
6. Професійні аспекти стратегічного розвитку консалтингової фірми.
7. Фактори впливу на попит консалтингових послуг.
8. Суть поняття «консалтингова послуга».
9. Визначити методологічні підходи, які використовуються при розробці консультативних рекомендацій.
10. Типові труднощі при самостійному вирішення проблем без послуг консультанта
11. Особливості першої зустрічі з клієнтом та її мета
12. Характеристика методів діагностування проблем клієнта.
13. Порівняльна характеристику привабливості моделей взаємовідносин консультанта – клієнта.
14. Схема та форми проведення презентації.
15. Перелік основних помилок при розробці та проведенні презентації консультаційних рекомендацій.
16. Основні джерела інформації, які використовує консультант для вирішення проблем клієнтської організації.
17. Характеристики та зміст консультаційної пропозиції.
18. Основні процедури роботи з клієнтами під час діагностування проблем.
19. Професійно-важливі якості консультанта консалтингових послуг.
20. Сутність та можливості методу комбінування при наданні консалтингових послуг.
21. Підготовчий етап консультаційного процесу
22. Основні елементи угоди на надання консультаційних послуг.
23. Особливості оформлення консультаційної пропозиції.
24. Процес налагодження контакту : консультант − клієнт
25. Мета проведення основних видів презентації
26. Сутність прийняття управлінських рішень в консалтингу.
27. Принципи презентації результатів консультування.
28. Моделі поведінки консультанта та аналіз їх ефективності.
29. Переваги зовнішнього консультування.
30. Реалізація індивідуального підходу до надання консалтингових послуг.