

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний економічний університет

Гонтарева І.В.

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

навчальної дисципліни

«УПРАВЛІННЯ КОНСАЛТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

Харків, ХНЕУ, 2010

УДК 005.572 (042.4)

ББК 65.293я73

Г 65

Рецензент – докт. соц. наук, проф. кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету
Лисиця Н. М.

Затверджено на засіданні кафедри економіки підприємства та менеджменту.
Протокол № 3 від 13.10.2009 р.

Гонтарева І. В.

Г 65 Управління консалтинговою діяльністю: конспект лекцій

/ І. В. Гонтарева. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 136 с. (Укр. мов.)

Відповідно до сформованих професійних компетенцій, якими повинні володіти магістри визначено сутність консалтингу, місце консалтингової діяльності в ринковій інфраструктурі, виділено тенденції світового та вітчизняного ринків консалтингових послуг. Розглянуто питання економіки й організації консалтингової діяльності на мікрорівні, а також висвітлено сучасні методи консалтингу.

Рекомендовано для студентів спеціальності «Економіка підприємства» та інших економічних спеціальностей усіх форм навчання.

УДК 005.572 (042.4)

ББК 65.293я73

© Харківський національний
економічний університет,
2010

© Гонтарева І. В., 2010

Вступ

В умовах поступового розвитку ринкової економіки України об'єктивно необхідною є зміна функцій усієї ієрархії управління системою бізнес відносин: від підприємця малого бізнесу до великого виробничого об'єднання, що має міцні зв'язки й упевнено функціонує в системі міжнародних економічних відносин. Досвід закордонних соціально-ринкових систем підказує вектор таких змін, що ґрунтується на перманентній увазі до особистості. Саме ця обставина визначає актуальність проблеми управлінського консультування в ринковій інфраструктурі.

Консалтинг є дуже важливою галуззю діяльності, що швидко розвивається та вимагає ретельного аналізу, прагнення до досягнення чітко поставлених цілей, ефективного використання ресурсів і здатності переконувати людей у правильності своїх ідей. Метою вивчення даної навчальної дисципліни є формування системи предметних компетентностей щодо використання принципів, методів і інструментів здійснення консалтингового процесу. Предметні компетенції наведено у таблиці.

Таблиця

Предметні компетенції, якими мають оволодіти студенти після вивчення навчальної дисципліни «Управління консалтинговою діяльністю»

Назва теми	Назва компетенції
1	2
Змістовний модуль 1. Консалтинг як елемент інфраструктури професійної підтримки бізнесу	
Тема 1. Сутність консалтингової діяльності	1.1. Здатність до визначення місця управлінського консультування в управлінській інфраструктурі. 1.2. Здатність визначати поняття менеджмент-консалтингу. 1.3. Здатність аналізувати та обґрунтовувати набір видів консалтингових послуг. 1.4. Здатність оцінювати доцільність різних методів консультування
Тема 2. Становлення та розвиток світового ринку консалтингових послуг	2.1. Здатність до вивчення та узагальнення дії світових лідерів консалтингу. 2.2. Здатність накопичувати та аналізувати інформацію щодо стану та розвитку світового ринку консалтингових послуг. 2.3. Здатність аналізувати роботу міжнародних організацій та професійних об'єднань з консалтингу.
Тема 3. Ринок консалтингових послуг в Україні	3.1. Здатність проводити аналіз ринку консалтингових послуг в Україні. 3.2. Здатність визначати проблеми розвитку консалтингових послуг в Україні та напрямки їх вирішення.

Закінчення таблиці

1	2
	3.3. Здатність накопичувати та аналізувати інформацію щодо українських професійних асоціацій в сфері консалтингу
Тема 4. Структура здійснення консалтингового процесу	4.1. Здатність до здійснення підготовки та проведення консалтингового процесу в клієнтській організації. 4.2. Здатність до підготовки технічної та фінансової пропозиції. 4.3. Здатність накопичувати та аналізувати інформацію щодо діагностики проблем корекції, удосконалення, творчого розвитку. 4.4. Здатність обґрунтовувати та забезпечувати прийняття управлінських рішень на основі рекомендацій сформульованих в результаті діагностика підприємства. 4.5. Здатність розробляти програму впровадження проекту. 4.6. Здатність контролювати та оцінювати результати проекту. 4.7. Здатність до презентації результатів проекту та самоаналізу
Змістовний модуль 2. Економіка і організація консалтингової діяльності	
Тема 5. Організація консультативної діяльності	5.1. Здатність визначати переваги зовнішніх та внутрішніх консультантів. 5.2. Здатність обґрунтовувати цінову політику консалтингової фірми. 5.3. Здатність розробляти та укладати договори на консалтингові послуги
Тема 6. Якість консультанта та комунікації в консалтингу	6.1. Здатність формувати та оцінювати вимоги до професійних компетенцій консультанта. 6.2. Здатність визначати особистісні компетенції консультанта. 6.3. Здатність обґрунтовувати та обирати модель консультативної діяльності
Тема 7. Маркетинг консалтингових послуг	7.1. Здатність обґрунтовувати та обирати маркетингову політику консалтингових фірм. 7.2. Здатність оцінювати та аналізувати ефективність маркетингових прийомів до залучення клієнтів
Тема 8. Методи аналізу й вирішення проблем у консалтингу	8.1. Здатність до планування заходів з підвищення ефективності клієнтської організації з використання реінжинірингу бізнес-процесів. 8.2. Здатність до використання бенчмаркінгу на підприємстві. 8.3. Здатність визначати переваги та недоліки аутсорсингу. 8.4. Здатність до організації проведення коучингової сесії

Конспект лекцій містить 2 модулі. У модулі 1 розглядаються дефініція та види консалтингу, його місце в ринковій інфраструктурі, світовий і вітчизняний ринки консалтингових послуг, висвітлюється процес управлінського консультування.

У модулі 2 розкриваються питання організації діяльності консалтингової фірми, особистісні і професійні компетенції консультанта, маркетинг консалтингових послуг, описані питання ціноутворення й укладання договорів, а також висвітлені сучасні методи консалтингу.