РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ” – СВИЩОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ” | Катедра “МЕНИДЖМЪНТ” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
|  Декан: …...…………….............................(доц. д-р Ваня Григорова) | Приета от ФС, Протокол № 1 от 10.09.2020 г.Приета от КС, Протокол № 1 от 03.09.2020 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА****на** |
| Учебна дисциплина“Управленско консултиране” |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМЕ-Б-344****Брой кредити по учебен план: (7)** |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМЕ-Б-344 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.02/2020 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

**Часове учебна заетост (семестър с продължителност 14 седмици)**

***Таблица № 1***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Учебна заетост****/аудиторна и извънаудиторна/** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Аудиторна заетост (АЗ)** | **56** | **28** | **56** |
| 1.1. Лекции | 28 | 14 | 28 |
| 1.2. Семинарни занятия | 28 | 14 | 28 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **119** | **147** | **119** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 60 | 74 | 60 |
| 2.2. Академични задания | 59 | 73 | 59 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 34 | 43 | 34 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 15 | 20 | 15 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри |  0  |  0  |  0  |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 10 | 10 | 10 |
| **Всичко:** | **175** | **175** | **175** |

**Схема за формиране на крайната оценка по дисциплина**

***Таблица № 2***

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий**  | **Тежест на критерия** |
| **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Изпълнение на ангажименти през семестъра, в т.ч.:** | **50%** | **50%** | **50%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия

*(% от комплексната оценка)* | 20% | 25% | 25% |
| 1.2. Семестриални контролни *(% от комплексната оценка)* | 20% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 10% | 25% | 25% |
| **2. Семестриален изпит***(% от комплексната оценка)* *Форма на провеждане:**Изпитен тест.* | **50%** | **50%** | **50%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Дисциплината “Управленско консултиране" е една от специалните учебни дисциплини с пълен хорариум 56 часа. Изучаваният учебен курс подробно осветлява консултирането като индустрия за бизнесуслуги. Какви видове консултиране съществуват, как се създава и реализира консултантския проект, как се избират консултантите и множество други въпроси, които неминуемо ще застанат пред ръководителите на фирмите и организациите, решили да използват интелектуален външен ресурс във вид на наемане на консултанти. Засягат се обстойно редица въпроси, сред които: Защо съществуват консултантите по управление? Защо те се организират в независими фирми? Каква е структурата на този отрасъл от икономиката и спектъра на услугите, предоставяни от консултантските компании? Кой се занимава с консултиране, и как именно? Защо в края на краищата, мениджърите наемат консултантите, когато те биха могли да свършат работата непосредствено? Дава се отговор и на въпроса на потенциалния клиент на консултантските услуги: «В какво се състоят преимуществата от използването на консултантите в моя бизнес и кога е целесъобразно да се направи това?»

**2.2. Предварителни изисквания**

При преподаването на учебния материал се проявява стремеж той да бъде съобразен с прогресивния теоретичен и практически опит на развитите индустриални страни.

Изучаването на учебния материал се основава на входните връзки с други учебни дисциплини: Основи на управлението – първа и втора част, Стратегическо управление, Глобална икономика, Икономика и организация на предприятието и др.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

При усвояването на преподавания материал особено внимание ще бъде отделено на извънаудиторната работа със студентите по посока разработването на курсови работи, есета, казуси и провеждане на делови игри.

***2.3.2 Дистанционна форма***

**2.4. Очаквани резултати**

Студентите получават познания, които им позволяват да се запознаят с основите на организационното изграждане, развитие и управление на организациите, да усвоят и прилагат съвременни подходи, методи и концептуални инструментариуми за решаване на конкретни практически проблеми. Усвояват се знания относно характеристики на човешкия фактор от една страна като функционално поведение, а от друга като човешки отношения, и неговата роля за решаване на проблемите.

В процеса на обучение се придобиват практически умения за: анализ и оценка на бизнес средата на организациите; изработване и реализиране на управленски решения; организиране на изпълнението на предварително формулирани цели; за ефикасно формулиране и провеждане на фирмените стратегиите за устойчиво развитие и др.

**III. разпространение на дисциплината**

Икономически университет, Варна, България.ВТУ "Св.Св. Кирил и Методий ", Велико Търново, България.

Oxford University - Oxford, United Kingdom.

ЕU Barcelona, Spain.

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **Генезисът на консултирането** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Интеграция на теориите и мултикултурално консултиране2. Микроконсултиране и интенционално консултиране3. Изследователска дейност към микроконсултирането* |
| **Управленското консултиране** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Дефиниране на управленското консултиране 2. Принципи на консултирането 3. Организация на процеса на консултирането 4. Модели на консултиране* |
| **Класификация на консултантските услуги** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Международна класификация на консултантските услуги  2. Класификация на консултантските услуги в България  3. Сравнителен анализ на развитието на консултирането у нас и в чужбина* |
| **Консултанти и причини за тяхното наемане** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Защо е нужен консултантът и с какво той може да ни помогне? (или  преимуществата от наемането на консултантите)2. Вътрешен или външен консултант: плюсове и минуси* |
| **Ролята на външните консултанти при формирането и внедяването на корпоративната стратегия** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Консултантите във финансово-икономическото консултиране и проектите по реинженеринг на бизнеспроцесите (BPR) 2. «Лимонно» консултиране* |
| **Тема VI. Партньорските отношения "клиент-консултант"** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Управление на партньорството 2. Отговорността на консултанта* |
| **Тема VII. Как правилно да изберем бизнесконсултант** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Модел за професионална компетенция на консултанта2. Подбор на персонал в консултантските фирми за обслужване на висшия мениджмънт* |
| **Тема VIII. Маркетинг на консултантските услуги** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Нужен ли е маркетолог на консултантската компания2. Бренда в консултирането 3. Как се определят цените на консултантските услуги* |
| **Тема IX. Управленското консултиране – подводни камъни** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Консултирането е поставено на конвейер2. Противоречия при вътрешното консултиране в процеса на развитие на организацията 3. Проблеми на маркетинговото консултиране на организацията 4. Защо да внимаваме с консултанта-универсалист?* |
| **ТемаX. Какво очаква консултирането в бъдеще?** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Икономическото моделиране като инструмент на управлението (опита на консултантите)  2. Създаването на консултантската фирма – актуални въпроси по  разработването и реализацията на стратегията  3. Просперитетът на консултантската фирма – въпрос на баланс между  нейния персонал* |
| **Общо:** | **28** | **28** | **14** | **14** | **28** | **28** |

**V. ИЗПОЛЗВАНИ УЧЕБНО-ТЕХНИЧЕСКИ СРЕДСТВА**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование на** **Учебно-техническото средство** | **Използвани учебно-технически средства по вид на занятията** |
| **Лекции** | **Семинарни****занятия** |
| 1. Мултимедийни системи за презентиране | X | X  |
| 2. Интернет | X | X  |
| 3. Специализирани програмни продукти: |  |  |
|  3.1   | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Дилков, Цв. (2015).  Управленско консултиране, С. Нова звезда. |
|  2. Алешникова В.И. (1999).  Использование услуг профессиональных
консультантов. - М. |
|  3. Блинов, А.О., Дресвянников, В.А. (2013).  Управленческое консультирование. М., Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». |
|  4. Елмашев, О.К. (2012).  Управленческое консультирование: вопросы теории и практики. Ижевск: Удмуртия. |
|  5. Кубр, М. (2004).  Управленческое консультирование - введ. в профессию Междунар. орг. труда (Женева) ; под ред. М. Кубра. - 4-е изд. M. |
|  6. Кретов И., Викторов С. (1997).  Международный маркетинг на рынке
услуг - М.: Всероссийская академия внешней торговли. |
|  7. Лузин А.Е., Елмашев О.К. (1986).  Вопросы теории и практики
управленческого консультирования. Ижевск. |
|  8. Филиппов, Д.В. (2014).  Управленческий Консалтинг. Новосибирск. |
|  9. Czerniawska, F. (2016). Management Consultancy: what next?. Springer. |
|  10. Greiner L.E., Metzger R.O. (1983).  Consulting to management. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall. |
|  11. GYSBERS, N. C, MOORE, E. J. (1987).  Career counseling, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall. |
|  12. HÖHN, E. (1996).  Zusammenfassung und Ausblick. In Ertelt, B. J., Hofer, M. (Hrsg.), Theorie und Praxis der Beratung, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt-und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Beitr AB 203, |
|  13. HORAN, J. J. (1999).  Counseling for effective decision making, North Scituate, Mass.; Duxbury |
|  14. HOFER, M., PAPASTEFANOU, CH. (1996).   Theoriebestiinde für pädagogisch-psychologisches Beratungshandeln. In Hofer, M., Wild, E., Pikowsky, B., Pädagogisch-psychologische Berufsfelder, Bern: Huber |
|  15. Kipping, M., Clark, T. (Eds.). (2012).  The Oxford handbook of management consulting. Oxford: Oxford Handbooks. |
|  16. Kubr, M. (Ed.). (2002).  Management consulting: A guide to the profession. International Labour Organization. |
|  17. London, M., & Diamante, T. (2018). Learning interventions for consultants: Building the talent that drives business. American Psychological Association. |
|  18. North, K., & Kumta, G. (2018). Knowledge management: Value creation through organizational learning. Springer. |
|  19. Schein, E.H. (2011). Helping: how to offer, give, and receive help. San Fransisco, Berrett-Koehler Publishers Inc. |
|  20. Steele F. (1975). Consulting for organisational change. Amherst, MA, University of Massachusetts Press. |
|  21. Stroh, L. K. (2019). The basic principles of effective consulting. Routledge. |
|  22. Sturdy, A., Clark, T., Handley,K., Fincham, R. (2008). Management Consultancy. Oxford University Press. |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Панайотов, В. Особености на вътрешните и външните управленски консултанти, Годишен алманах. Научни изследвания на докторанти. СА „Д. А. Ценов“ – Свищов : АИ Ценов, бр. 11, 2016, стр. 679-689, ISSN: 1313-6542 |
|  2. Панайотов, В. Концепцията за управленското консултиране в новите икономически реалности, Ново знание, година VII, бр.4, октомври - декември 2018, 13 станд. с.. ISSN 2367-4598 (Online) ISSN 1314-5703 (Print), |
|  3. Панайотов, В. Проблемни области в дейността на консултантите по управление, Диалог, СА Д. А. Ценов - Свищов., бр.4, 2018. |
|  4. Панайотов, В. Еволюция и развитие на концепцията за управленското консултиране, Интеграционни процеси в глобалната икономика : Международна научна конференция. Сборник с доклади - Свищов, 11–12 май 2018 г. ISBN: 978-954-23-1667-1 |

 **6.3. Нормативни документи**

 **6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
|  1. Интернет-сървър на Харвардската бизнес школа: www.hbs.edu |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………(доц. д-р Цветан Дилков) |
|  …………………………………(гл. ас. д-р Валентин Панайотов) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
|  …………………………………(доц. д-р Ирена Емилова) |  |