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 № 4 от 17.12.2024 г. Приета от КС, Протокол № 4 от 09.12.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Мениджърско консултиране” | |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМЕ-М-302**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМЕ-М-302 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.03/2024 |

**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)** | **94** | **122** | **94** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 47 | 61 | 47 |
| 2.2. Академични задания | 47 | 61 | 47 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 10 | 0 | 0 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 10 | 0 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 10 | 0 | 0 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 17 | 61 | 47 |
| **Всичко:** | **150** | **150** | **150** |

**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.:** | **60%** | **60%** | **60%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия   *(% от комплексната оценка)* | 30% | 30% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 0% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 30% | 30% | 60% |
| **2. Семестриален изпит**  *(% от комплексната оценка)*  *Форма на провеждане:*  *Тест с въпроси от отворен и затворен тип.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

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?

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

**2.2. Предварителни изисквания**

Няма специлани изисквания.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

Лекции, казуси, симулации, ролеви игри, дебати, дискусии, демонстрации, мозъчни атаки.

***2.3.2 Дистанционна форма***

Обучението се извършва в електронна/дистанционна платформа за обучение с помощта на синхронни и асинхронни лекции и упражнения, академични задания, както и самоподготовка чрез решаване на on-line тестове по дисциплината.

**2.4. Очаквани резултати**

Чрез подготовката на магистри в сферата на консултирането,се дава възможност да се подготвят инициативни мениджъри, които ще могат да разкрият потенциала на обекта на управление, да изработват и вземат адекватни решения, да мотивират, консултират, изграждат екипи.

В резултат на обучението магистрите придобиват умения за изработване на дългосрочна визия за развитие на организацията; ръководни умения, насочени към активизиране на фирмения персонал за изпълнение на фирмените цели; административно-мениджърски умения за управление на персонала; умения, необходими при разработването на плановете за развитие на организацията; комуникативни умения и др.

**III. разпространение на дисциплината**

УНСС – гр. София

ИУ – гр. Варна,

ВСУ “Черноризец Храбър” – гр. Варна

Класически университет "Валахия" - гр. Търговище, Република Румъния

Виенски икономически университет

Университет Пасау

Amity Business School London

**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** | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| *1. Интеграция на теориите и мултикултурално консултиране  2. Микроконсултиране и интенционално консултиране  3. Изследователска дейност към микроконсултирането* |
| **Управленското консултиране** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *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 | 2 | 2 | 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** | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 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** | 4 | 2 | 1 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Консултантите във финансово-икономическото консултиране и проектите по реинженеринг на бизнеспроцесите (BPR)  2. «Лимонно» консултиране* |
| **Партньорските отношения "клиент-консултант"** | 4 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 |
| *1. Управление на партньорството  2. Отговорността на консултанта* |
| **Как правилно да изберем бизнесконсултант** | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 4 |
| *1. Модел за професионална компетенция на консултанта  2. Подбор на персонал в консултантските фирми за обслужване на висшия мениджмънт* |
| **Маркетинг на консултантските услуги** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Нужен ли е маркетолог на консултантската компания  2. Бренда в консултирането  3. Как се определят цените на консултантските услуги* |
| **Управленското консултиране – подводни камъни** | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 4 |
| *1. Консултирането е поставено на конвейер  2. Противоречия при вътрешното консултиране в процеса на развитие на организацията  3. Проблеми на маркетинговото консултиране на организацията  4. Защо да внимаваме с консултанта-универсалист?* |
| **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: |  |  |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

**6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
| 1. Дилков, Ц. Мениджърско консултиране. АИ "Ценов". 2022 |
| 2. Учебен курс по дисциплината в Платформата за дистанционно обучение на Стопанска академия: https://dl.uni-svishtov.bg/course/view.php?id=3567 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Асенов, А., И. Емилова. Управление на бизнеса. – В. Търново: Фабер, 2009. |
| 2. Асенов, А., И. Емилова. Управление и поведение в организациите. – В. Търново, Абагар, 2011. |
| 3. Асенов, А., И. Емилова. Лидерство и кризи. – В. Търново: Фабер, 2009. |
| 4. Асенов, А. Мениджмънт на фирмата. Част 2, Абагар, В. Търново, 2010. |
| 5. Асенов, А. Управление на малкия бизнес. Свищов. Ценов, 2007. |
| 6. Асенов, А., Ц. Дилков, И. Емилова. Теория на управлението. АИ, Свищов. 2019. |
| 7. Асенов, А., Ц. Дилков, И. Емилова, М. Динков, С. Стоянова, Н. Стефанова, И. Иванов, Й. Михайлова. Мениджмънтът - реалност и бъдеще, Алманах научни изследвания. СА Д. А. Ценов - Свищов, 2018, том 25, част I. |
| 8. Асенов, А., Ц. Дилков, И. Емилова, В. Панайотов, Д. Алексиева, Е. Йорданова, М. Динков, С. Стоянова, Н. Стефанова. Управленски аспекти на организацията, Свищов: АИ Ценов, 2020. |
| 9. Дилков, Ц., Д. Алексиева, Администриране в управлението на човешките ресурси, Свищов, 2017. |
| 10. Дилков, Ц. Управление на риска, С. Нова звезда, 2008. |
| 11. Дилков, Ц. Бизнесстратегии. Свищов: АИ Ценов, 2011. |
| 12. Дилков, Ц. Бизнесриск. Свищов: АИ Ценов, 2011. |

**6.3. Нормативни документи**



**6.4. Интернет ресурси**



Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  (доц. д-р Цветан Дилков) |

Ръководител катедра:

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