РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

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

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ” | Катедра  “МЕНИДЖМЪНТ” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
| Декан: …...…………….............................  (проф. д-р Маргарита Богданова) | Приета от ФС, Протокол № 10 от 12.04.2017 г. Приета от КС, Протокол № 15 от 31.03.2017 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.01/2017 |

**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 | 47 | 61 | 47 |
| 2.2.2. Есета/доклади |  |  |  |
| 2.2.3. Казуси и делови игри |  |  |  |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули |  |  |  |
| **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.:** | **50%** | **50%** | **50%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия   *(% от комплексната оценка)* | 0% | 0% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 0% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 50% | 50% | 50% |
| **2. Семестриален изпит**  *(% от комплексната оценка)*  *Форма на провеждане:*  *Тест.* | **50%** | **50%** | **50%** |
| **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***

Казуси симулации, ролеви игри, дебати, дискусии, демонстрации, лекции, мозъчни атаки, директни инструкции, кооперативно учене

***2.3.2 Дистанционна форма***

**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** |
| **${temi#1}Генезисът на консултирането** | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| *1. Интеграция на теориите и мултикултурално консултиране  2. Микроконсултиране и интенционално консултиране  3. Изследователска дейност към микроконсултирането* |
| **${temi#2}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* |
| **${temi#3}Класификация на консултантските услуги** | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| *1. Международна класификация на консултантските услуги  2. Класификация на консултантските услуги в България  3. Сравнителен анализ на развитието на консултирането у нас и в чужбина* |
| **${temi#4}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* |
| **${temi#5}Ролята на външните консултанти при формирането и внедяването на корпоративната стратегия** | 4 | 2 | 1 | 1 | 4 | 2 |
| *1. Консултантите във финансово-икономическото консултиране и проектите по реинженеринг на бизнеспроцесите (BPR)  2. «Лимонно» консултиране* |
| **${temi#6}Партньорските отношения "клиент-консултант"** | 4 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 |
| *1. Управление на партньорството  2. Отговорността на консултанта* |
| **${temi#7}Как правилно да изберем бизнесконсултант** | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 4 |
| *1. Модел за професионална компетенция на консултанта  2. Подбор на персонал в консултантските фирми за обслужване на висшия мениджмънт* |
| **${temi#8}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* |
| **${temi#9}Управленското консултиране – подводни камъни** | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 4 |
| *1. Консултирането е поставено на конвейер  2. Противоречия при вътрешното консултиране в процеса на развитие на организацията  3. Проблеми на маркетинговото консултиране на организацията  4. Защо да внимаваме с консултанта-универсалист?* |
| **${temi#10}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.* |
| **${temi\_sum#1}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 |  |
| 2. Интернет | X | X |
| 3. Специализирани програмни продукти: |  |  |
| 3.1 | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

**6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
| 1. Асенов, А. Мениджмънт на фирмата. Част 1, Абагар, В. Търново |
| 2. Асенов, А. Мениджмънт на фирмата. Част 2, Абагар, В. Търново |
| 3. Асенов, А. Управление на малкия бизнес. Свищов. Ценов. |
| 4. Дилков, Ц. Бизнесстратегии. Свищов: АИ Ценов. |
| 5. Дилков, Ц. Бизнесриск. Свищов: АИ Ценов. |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Дилков, Ц. Управление на риска, С. Нова звезда. |
| 2. Асенов, А., Емилова, И. Управление на бизнеса. – В. Търново: Фабер |
| 3. Асенов, А., Емилова, И. Лидерство и кризи. – В. Търново: Фабер |
| 4. Асенов, А., Емилова, Е. Управление и поведение в организациите. – В. Търново, Абагар |

**6.3. Нормативни документи**



**6.4. Интернет ресурси**



Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  ${authors#1}(Доц. д-р Цветан Дилков) |

Ръководител катедра:

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