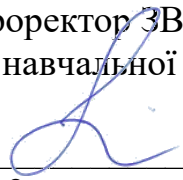


Вінницький національний медичний університет ім. М.І. Пирогова
Навчально-науковий Інститут громадського здоров'я, біології, контролю та
профілактики хвороб
Кафедра менеджменту та маркетингу

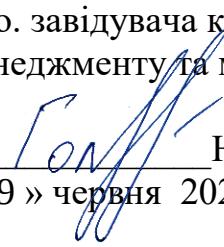
ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор ЗВО з науково-педагогічної
та навчальної роботи

 Інна АНДРУШКО
« 10 » червня 2025 року

ПОГОДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри
менеджменту та маркетингу

 Юлія ГОЛОВЧУК
« 09 » червня 2025 року

СИЛАБУС
обов'язкової навчальної дисципліни

«ОСНОВИ КОНСАЛТИНГУ»

Спеціальність	D3 Менеджмент
Освітній рівень	Бакалавр
Освітня програма	ОПП «Менеджмент соціальної сфери та бізнес-консалтинг»
Навчальний рік	2025-2026
Кафедра	Менеджменту та маркетингу
Лектор	д.е.н. Юлія ГОЛОВЧУК
Контактна інформація	<i>mgmt@vnmu.edu.ua, вул. Пирогова, 56 (морфологічний корпус), 1 поверх, каб. 61а</i>
Укладач силабусу	д.е.н. Юлія ГОЛОВЧУК

1. Статус та структура дисципліни

Статус дисципліни	Обов'язкова	
Код дисципліни в ОПП та місце дисципліни в ОПП	ОК 12	
Курс/семестр	1 курс (2 семестр)	
Обсяг дисципліни (загальна кількість годин/ кількість кредитів ЄКТС)	120 годин /4 кредити ЄКТС	
Структура дисципліни	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
	Лекційні заняття, год	
	36	4
	Практичні заняття, год.	
	36	6
	Самостійна робота	
	48	110
	В цілому: аудиторні заняття – 60%, самостійна поза аудиторна робота – 40%	В цілому: аудиторні заняття – 8 %, самостійна поза аудиторна робота – 92 %
Кількість змістових модулів	2	
Мова викладання	українська	
Форма навчання	денна, заочна	

2. Опис дисципліни

Коротка анотація курсу, актуальність. Програма навчальної дисципліни «Основи консалтингу» складена відповідно до порядку підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня освіти у вищих медичних навчальних закладах освіти України у відповідності до вимог Європейської кредитно-трансферної системи організації навчального процесу (ECTS), заснованої на поєднанні технологій навчання за розділами та залікових кредитів оцінки – одиниць виміру навчального навантаження здобувача освіти необхідного для засвоєння дисципліни або її розділу.

Дисципліна є обов'язковим компонентом освітньо-професійної програми «Менеджмент соціальної сфери та бізнес-консалтинг», циклу професійної підготовки бакалавра менеджменту, розрахована на 4 кредити, які здобувачі освіти засвоюють протягом 2 семестру на 1 році навчання.

Основним фокусом програми є отримання знань з дисципліни «Основи консалтингу», які полягають у формуванні у здобувачів знань, умінь і навичок, необхідних для надання професійних консультаційних послуг у сфері управління, стратегічного розвитку, організаційних змін та оптимізації бізнес-процесів.

Мета курсу та його значення для професійної діяльності. Метою викладання навчальної дисципліни є сформувати у здобувачів вищої освіти систему знань про сутність, функції та етапи консалтингової діяльності, розвинути практичні навички аналізу управлінських проблем, розробки консультаційних рішень і ефективної взаємодії з клієнтами з урахуванням етичних та професійних стандартів.

Основними **завданнями** вивчення навчальної дисципліни «Основи консалтингу» є: Основними **завданнями** вивчення навчальної дисципліни «Основи консалтингу» є: формування цілісного уявлення про консалтинг як професійну діяльність у сфері управління; вивчення основних типів і напрямів консалтингових послуг, їх ролі у підтримці стратегічного розвитку організацій; засвоєння етапів консалтингового процесу та принципів ефективної організації консалтингових проєктів; опанування методів збору, аналізу та інтерпретації інформації для діагностики управлінських проблем; розвиток навичок розробки консультаційних рішень, підготовки звітів і презентацій для клієнтів; формування комунікативних компетентностей для ефективної взаємодії з клієнтами та членами команди; ознайомлення з етичними нормами, стандартами якості та професійною відповідальністю консультанта; застосування отриманих знань і навичок у рамках практичних завдань, кейсів і моделювання реальних консалтингових ситуацій.

Постреквізити. Основні положення навчальної дисципліни можуть застосовуватися при вивченні таких дисциплін: «Економіка підприємства», «Менеджмент соціальної сфери», «Маркетинг».

Результати навчання

Інтегративні кінцеві програмні результати навчання, формуванню яких сприяє навчальна дисципліна:

- ПР 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.
- ПР 4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.
- ПР 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.
- ПР 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.
- ПР 13. Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами.

Результати навчання для дисципліни:

В результаті вивчення дисципліни здобувачі повинні:

- сутність, цілі та завдання консалтингової діяльності;
- основні види консалтингу (стратегічний, управлінський, фінансовий, HR тощо) та їх особливості;
- етапи консалтингового процесу: від встановлення контакту з клієнтом до оцінки результатів реалізації рішень;
- методи діагностики організаційних проблем та інструменти аналізу (SWOT, PEST, GAP-аналіз, інтерв'ювання, анкетування тощо);

- принципи побудови взаємодії з клієнтом, ведення переговорів і управління очікуваннями;
- основи етики та професійних стандартів консалтингу;
- особливості роботи у консалтингових компаніях та ролі внутрішнього консультанта в організації.

Вміти:

- аналізувати ситуацію в організації та виявляти ключові проблеми, що потребують консалтингового втручання;
- збирати та систематизувати інформацію, готувати аналітичні довідки та звіти;
- розробляти консультативні рекомендації з урахуванням специфіки організації та її стратегічних цілей;
- формувати структуру консалтингового проєкту та планувати його реалізацію;
- презентувати консультаційні висновки клієнтам у зрозумілому та переконливому форматі;
- працювати в команді над розв'язанням консалтингових кейсів, дотримуючись професійної етики;
- застосовувати набуті знання у моделюванні реальних ситуацій та вирішенні практичних завдань.

3. Зміст та логістика дисципліни

Структура навчальної дисципліни	Всього годин/ кредитів ECTS	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Модуль 1 Основи консалтингу Змістовних модулів 2	2 семестр 120 год/ 4 кредити	Лекції № 1-13 Практичні заняття № 1-13 Теми для самостійного опрацювання № 1-13	Лекції № 3, 9 Практичні заняття № 3, 9 Теми для самостійного опрацювання № 1-13

Дисципліна включає 13 тем, які поділені на 2 змістових модулі.

Модуль 1. Основи консалтингу

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи та організація консалтингової діяльності

Тема 1. Сутність, значення та види консалтингу

Поняття та роль консалтингу в забезпеченні конкурентоспроможності організацій. Функції консалтингу. Класифікація та види консалтингу. Управлінський, стратегічний, фінансовий, IT-консалтинг. Внутрішній і зовнішній консалтинг. Галузеві особливості консалтингових послуг. Стан ринку консалтингових послуг. Вітчизняні та міжнародні консалтингові компанії. Основні тренди у сфері консалтингу. Етапи розвитку консалтингу у світі. Основні тренди та зміни у світовому консалтингу на сучасному етапі.

Історія розвитку консалтингу в Україні. Порівняння світових та українських особливостей розвитку консалтингу. Особливості становлення консалтингу в Україні. Сучасний стан і тенденції розвитку консалтингу в Україні. Зародження та етапи розвитку консалтингу у світі.

Тема 2. Консультант: роль, функції та компетенції

Поняття консультанта та клієнта. Ролі консультанта в організації. Компетентності ефективного консультанта. Етичні принципи і професійні стандарти. Основні функції управлінського консультанта. Компетенції консультанта. Вимоги до професійного розвитку консультанта. Оцінка поточного рівня компетенцій. Цілі і пріоритети розвитку компетенцій. Основні стратегії розвитку компетенцій консультанта. Використання інструментів для розвитку компетенцій. Моніторинг та оцінка результатів розвитку. Оцінка та аналіз наявних компетенцій консультанта. Планування професійного розвитку та навчання. Практичне застосування та постійне вдосконалення компетенцій.

Тема 3. Етапи консалтингового процесу

Поняття процесу консалтингу. Основні етапи та їх логічна послідовність. Ініціація консалтингового проєкту. Збір інформації. Аналіз і діагностика. Розробка рекомендацій та варіантів рішень. Презентація результатів клієнту. Впровадження консультаційних рішень. Оцінка результатів консалтингової діяльності. Основи комунікації у консалтингу. Комунікація на етапах консалтингового проєкту. Роль ефективної комунікації у забезпеченні успіху консалтингового проєкту. Роль ефективної комунікації на етапі діагностики та збору інформації. Комунікація під час розробки та презентації рекомендацій. Підтримка комунікації на етапі впровадження та контролю результатів.

Тема 4. Побудова взаємин з клієнтом

Створення довіри і формування партнерських відносин. Управління очікуваннями клієнта. Конфлікти і шляхи їх вирішення у консалтингу. Встановлення першого контакту. Формулювання спільного бачення. Активне слухання та зворотний зв'язок. Побудова партнерства. Управління очікуваннями. Підтримка стосунків на всіх етапах проєкту. Визначення та складові емоційного інтелекту. Емпатія як ключова складова EQ. Методи розвитку емпатії та EQ у консультанта. Бар'єри та виклики у застосуванні EQ. Значення емпатії для налагодження довірливих відносин із клієнтом. Вплив емоційного інтелекту на ефективність консалтингового процесу.

Тема 5. Діагностика проблем клієнтської організації

Методи виявлення проблем. Первинне обстеження та інтерв'ювання. Аналіз організаційної структури, процесів і ресурсів. Джерела інформації. Інструменти аналізу зібраних даних. Виявлення ключових проблем. Верифікація результатів діагностики. Оформлення діагностичного звіту. Інформована згода. Конфіденційність інформації. Зберігання та архівування даних. Юридичні та нормативні рамки. Конфіденційність та отримання згоди на збір інформації. Етичні норми зберігання та використання зібраних даних.

Тема 6. Методи збору та аналізу даних

Класифікація методів збору даних. Анкетування, фокус-групи,

спостереження. SWOT, PEST, GAP-аналіз. Кількісний аналіз. Якісний аналіз. Аналіз зацікавлених сторін. Оформлення аналітичного звіту. Поняття та сутність бенчмаркінгу. Класифікація бенчмаркінгу. Визначення ключових показників для порівняння. Методи збору та верифікації даних. Аналіз результатів бенчмаркінгу. Основні види бенчмаркінгу та їх застосування у зовнішньому аналізі. Методи збору інформації про конкурентів для бенчмаркінгу. Порівняння та інтерпретація показників конкурентів для стратегічних рішень.

Змістовий модуль 2. Практика консалтингу: інструменти, впровадження та практика

Тема 7. Формування консультаційних рішень

Побудова альтернатив. Підходи до генерації альтернатив. Оцінка ефективності рішень. Розробка фінального набору рекомендацій. Узгодження рішень із клієнтом. План реалізації. Документування консультаційних рішень. Ідентифікація ризиків. Оцінка ризиків. Розробка стратегій реагування. Відповідальність та ролі в управлінні ризиками. Моніторинг та контроль ризиків. Ідентифікація та оцінка ризиків. Розробка та впровадження заходів з управління ризиками. Моніторинг і контроль ризиків у процесі діяльності.

Тема 8. Презентація результатів і рекомендацій

Структура консультативного звіту. Візуалізація даних та підготовка презентацій. Проведення презентацій для керівництва. Аналіз аудиторії. Структура консалтингової презентації. Побудова інтерактивності. Робота з зауваженнями та запереченнями. Збір і обробка зворотного зв'язку. Аналіз регламенту й аудиторії. Структура презентації з урахуванням часу. Планування таймінгу слайдів. Планування структури презентації з урахуванням відведеного часу. Техніки контролю часу під час виступу. Робота з непередбаченими затримками.

Тема 9. Впровадження консультаційних рішень

Підтримка змін у клієнтській організації. Управління опором змінам. Моніторинг процесу впровадження. Комунікаційний план. Тренінги та підтримка персоналу. Моніторинг та контроль. Адаптація та коригування. Підведення підсумків та узгодження досягнутих результатів. Оцінка ефективності. Цілі комунікаційного плану. Канали комунікації. Зворотний зв'язок і двостороння комунікація. Ролі й відповідальність у комунікації. Стратегія комунікації для забезпечення підтримки та залучення зацікавлених сторін. Моніторинг і зворотний зв'язок як складові комунікаційного плану.

Тема 10. Оцінка результатів консалтингової діяльності

Критерії ефективності консалтингу. Методи оцінювання впливу рекомендацій. Звітність і завершення проєкту. Типи оцінювання у консалтингових проєктах. Ключові показники ефективності (KPI). Оцінка задоволеності клієнта. Формування підсумкового звіту. Кількісні методи вимірювання ефективності. Якісні методи вимірювання ефективності. Методики оцінювання впливу. Порівняння очікуваних і фактичних результатів.

Моніторинг впливу консалтингових рішень у часі. Фінансово-економічний аналіз рентабельності проєкту.

Тема 11. Особливості командної роботи в консалтингу

Консалтингова команда: структурування ролей. Спільна робота над кейсом. Управління проєктом у групі консультантів. Типи команд у консалтингу. Ролі та функції учасників команди. Етапи формування ефективної команди. Ключові фактори успіху командної роботи. Фактори, що впливають на процес ухвалення рішень у команді. Основні методи командного ухвалення рішень. Роль фасилітації у процесі. Метод мозкового штурму. Метод дельфі. Метод голосування та рейтингового оцінювання. Метод консенсусу. Метод SWOT-аналізу у груповому форматі.

Тема 12. Етика та відповідальність у консалтингу

Професійна етика консультанта. Конфіденційність та конфлікт інтересів. Дотримання стандартів якості. Основні принципи професійної етики консультанта. Професійна відповідальність консультанта. Кодекси етики в консалтингу. Конфіденційність: поняття, порушення і наслідки. Договірні відносини в консалтингу. Види юридичної відповідальності консультанта. Захист конфіденційної інформації. Права та обов'язки сторін у консалтингових відносинах. Механізми захисту консультанта. Договірна відповідальність консультанта перед клієнтом. Цивільно-правова відповідальність за збитки. Професійна етика і відповідальність за конфіденційність. Адміністративна та кримінальна відповідальність у випадку порушень закону.

Тема 13. Тренди та інновації у сфері консалтингу

Діджиталізація та використання аналітики. Застосування ШІ в консалтингу. Перспективи розвитку галузі. Цифрова трансформація консалтингу. Інновації у сфері навчання консультантів. Консалтинг у сфері криптовалют і блокчейну. Консалтинг з питань штучного інтелекту і робототехніки. Консалтинг зі сталого розвитку і «зеленої» економіки. Сучасні виклики у сфері кібербезпеки. Роль консультанта в оцінці кіберризиків. Консультації з розробки стратегії кібербезпеки. Інноваційні рішення і технології в кіберконсалтингу. Сучасні загрози кібербезпеці для бізнесу та державного сектору. Роль консалтингу у формуванні стратегії кіберзахисту. Правові та нормативні аспекти кібербезпеки. Навчання персоналу як елемент кіберзахисту.

Згідно програми основними видами навчальних занять є а) лекції, б) практичні заняття, в) самостійна робота здобувачів.

Теми лекцій розкривають проблемні питання відповідних розділів бренд-менеджменту в сфері охорони здоров'я.

Практичні заняття передбачають теоретичне обґрунтування основних питань теми і засвоєння практичних навичок через розв'язання ситуаційних задач і тестів.

Самостійна робота здобувача передбачає підготовку до практичних занять та опрацювання практичних навичок, вивчення тем для самостійної роботи, підготовку презентацій, опрацювання наукової літератури та виконання індивідуальної роботи. Контроль засвоєння тем самостійної роботи здійснюється на практичних заняттях та підсумковому контролі з дисципліни.

Тематичні плани лекцій, практичних занять, самостійної роботи опубліковані на сайті кафедри.

Маршрут отримання матеріалів: Кафедра менеджменту та маркетингу/Здобувачу/Очна форма навчання/ Менеджмент/ 1 курс/Основи консалтингу/Навчально-методичні матеріали. Доступ до матеріалів здійснюється з корпоративного акаунту здобувача s000XXX@vntmu.edu.ua.

4. Форми та методи контролю успішності навчання

Поточний контроль на практичних заняттях	Методи: усне або письмове опитування, тестування, розв'язання ситуаційних задач.
Підсумковий контроль (іспит) по завершенню вивчення дисципліни (2 семестр)	Згідно з Положенням про організацію освітнього процесу у Вінницькому національному медичному університеті ім. М. І. Пирогова (https://surli.cc/bljzhy)
Засоби діагностики успішності навчання	Теоретичні питання, тести, практичні завдання, демонстрація практичних навичок.

5. Критерії оцінювання

Оцінювання знань здійснюється згідно чинного Положення про організацію освітнього процесу у про організацію освітнього процесу у Вінницькому національному медичному університеті ім. М.І. Пирогова (<https://surli.cc/bljzhy>)

Поточний контроль	За системою традиційних оцінок: 5 «відмінно», 4 «добре», 3 «задовільно», 2 «незадовільно»
Підсумковий контроль (іспит)	Оцінка за іспит: 71-80 балів – «відмінно» 61-70 балів – «добре» 50-60 балів – «задовільно» Менше 50 балів – «незадовільно»
Оцінювання дисципліни	Поточна успішність – від 120 до 200 балів Індивідуальна робота – від 6 до 12 балів

Шкала оцінювання дисципліни: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою для екзамену
180-200	A	відмінно

170-179,99	B	добре
160-169,99	C	
141-159,99	D	задовільно
122-140,99	E	задовільно
40-121,99	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-39,99	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Критерії оцінювання знань здобувача

Оцінювання усної/письмової відповіді під час поточного контролю

Оцінка «**відмінно**» виставляється здобувачу освіти, який глибоко і всебічно засвоїв теоретичний матеріал, грамотно і логічно його викладає. Він чітко відповідає на нестандартні питання за темою заняття, уміє пов'язати матеріал даної теми з вивченими раніше розділами, що свідчить про опанування рекомендованої літератури та здатність аналізувати вивчений матеріал, а також чітко демонструє значення засвоєних теоретичних та практичних знань.

Оцінка «**добре**» виставляється здобувачу освіти, який знає і добре володіє теоретичним матеріалом, грамотно його викладає, не допускає неточностей при відповіді, уміє розкрити тему з позицій її значення та практичного застосування, але при цьому відповіді не виходять за межі підручника, методичних рекомендацій.

Оцінка «**задовільно**» виставляється здобувачу освіти, який знає базові поняття та визначення з вивченої теми, але допускає значні неточності або має труднощі при формулюванні відповіді, не розуміє економічних аспектів теми, не може пов'язати теоретичний матеріал із практикою.

Оцінка «**незадовільно**» виставляється здобувачу освіти, який не знає теоретичних основ теми, допускає грубі помилки при відповіді, не розуміє базових понять та визначень, не може пояснити значення теоретичного та практичного матеріалу.

Оцінювання виконання практичних навичок під час поточного контролю

Оцінка «**відмінно**» виставляється здобувачу освіти, який, знає хід та послідовність самостійної навчально-дослідницької роботи для виконання практичного завдання, демонструє правильне виконання необхідних практичних навичок, та вірно з чіткими формулюваннями узагальнень та висновків.

Оцінка «**добре**» виставляється здобувачу освіти, який допускає неточності при виконанні дослідження, але здатний самостійно виявити допущені помилки та може продемонструвати виконання практичної навички в цілому, акуратно оформлює результати практичного заняття.

Оцінка «**задовільно**» виставляється здобувачу освіти, який знає основи практичного завдання, але зазнає труднощів при виконанні дослідження, не може продемонструвати повну правильну послідовність практичних навичок,

не може трактувати в повному обсязі результати проведених досліджень.

Оцінка **«незадовільно»** виставляється здобувачу освіти, який не може продемонструвати виконання практичної навички, зазнає значних труднощів при виконанні досліджень, порушує порядок виконання практичної роботи.

Оцінювання виконання тестових завдань та ситуаційних завдань під час поточного контролю

Оцінка **«відмінно»** виставляється здобувачу освіти, який при проведенні тестового контролю допускається не більше 10% неправильних відповідей (обсяг правильних відповідей 90-100%). Під час розв'язання тестових завдань надає правильні відповіді на всі питання до тесту.

Оцінка **«добре»** виставляється здобувачу освіти, який під час тестового контролю допускає не більше 20% помилок (обсяг правильних відповідей 80-89%). Під час розв'язання тестових завдань надає правильні відповіді на більшість питань до тесту.

Оцінка **«задовільно»** виставляється здобувачу освіти, який робить помилки не більш, ніж в 40% тестових завдань (обсяг правильних відповідей 60,5-79%). Під час розв'язання тестових завдань надає правильні відповіді тільки на деякі питання до тесту.

Оцінка **«незадовільно»** виставляється здобувачу освіти, який при тестовому опитуванні правильно розв'язує менше 60% тестових завдань. Під час розв'язання тестових завдань не може надати правильні відповіді на питання до тесту.

Оцінювання самостійної роботи здобувача вищої освіти

Оцінювання самостійної роботи здобувача здійснюється під час поточного та підсумкового контролю засвоєння тем відповідного модулю або дисципліни на підставі оцінювання демонстрації виконання практичних навичок, усної відповіді на теоретичне питання, тестування або розв'язання ситуаційних завдань, відповідно до тем для самостійного опанування.

Оцінювання відповіді під час підсумкового контролю (іспит)

Оцінка **«відмінно»** виставляється здобувачу освіти грамотно та в логічній послідовності надає відповіді на питання білету. Під час відповіді демонструє здатність аналізувати теоретичний матеріал, робить ґрунтовні висновки щодо значення теоретичного та практичного матеріалу, надає чіткі правильні відповіді на додаткові нестандартні питання.

Оцінка **«добре»** виставляється ЗО, який добре володіє теоретичним матеріалом та в логічній послідовності надає відповіді на питання білету, але допускає незначні неточності, які швидко виправляє при відповіді на уточнюючі запитання екзаменатора.

Оцінка **«задовільно»** виставляється здобувачу вищої освіти, який при відповіді на питання білету демонструє знання базових понять та визначень, допускає значні неточності або має труднощі при відповіді на питання, допускає неточності при відповіді на конкретизуючі питання екзаменатора.

Оцінка **«незадовільно»** виставляється здобувачу освіти, який не знає

відповіді на одне з питань білету, допускає грубі помилки при відповіді на питання, не може пояснити базові поняття та визначення, не знає відповіді на додаткові уточнюючі запитання екзаменатора.

Оцінювання індивідуальної роботи здобувача освіти

Індивідуальна робота здобувача вищої освіти оцінюється від 6 до 12 балів.

6. Політика навчальної дисципліни/курсу

Здобувач освіти має право на отримання якісних освітніх послуг, доступ до сучасної наукової та навчальної інформації, кваліфіковану консультативну допомогу під час вивчення дисципліни та опанування практичними навичками. Політика кафедри під час надання освітніх послуг є студентоцентрованою, базується на нормативних документах Міністерства освіти і науки України та Міністерства охорони здоров'я України, статуті університету та порядку надання освітніх послуг, регламентованого основними положеннями організації освітнього процесу в ВНМУ ім. М.І. Пирогова та засадах академічної доброчесності.

Дотримання правил розпорядку ВНМУ, техніки безпеки на практичних заняттях. Інструктаж з техніки безпеки, поведінки під час сигналу «Повітряна тривога» проводиться на першому практичному занятті викладачем. Проведення інструктажу реєструється в Журналі інструктажу з техніки безпеки. Здобувач освіти, який не пройшов інструктаж, не допускається до виконання практичних робіт.

Перед проведенням кожного практичного заняття викладач ознайомлює здобувачів освіти із місцем розташування укриття, правилами поведінки під час переміщення до укриття та перебування в ньому, пояснює всі дії, передбачені Планом реагування на надзвичайні ситуації (згідно Наказу № 505 від 30.08.2023 р.).

1. Викладач перериває заняття і повідомляє здобувачів освіти про надходження сигналу «Повітряна тривога» або інших сигналів оповіщення.

2. негайно припиняється практична робота здобувачів.

3. Викладач ознайомлює здобувачів із маршрутом переміщення в укриття згідно прийнятої схеми евакуації.

4. Черговий здобувач виключає світло, закриває вікно та двері.

5. Здобувачі освіти швидко та організовано під керівництвом викладача, проходять в укриття цивільного захисту (цокольний поверх корпусу), де перебувають до скасування сигналу оповіщення.

6. Не допускається скупчення, паніка на виході із аудиторії, кафедри та маршрутом евакуації.

7. Відповідальні особи кафедри після оголошення сигналу оповіщення перевіряють всі приміщення кафедри на відсутність у них учасників освітнього процесу та співробітників і по завершенню перевірки прямують до укриття.

8. Якщо сигнал тривоги пролунав під час перерви, потрібно негайно без паніки просуватися до укриття.

9. В укритті учасники освітнього процесу знаходяться до отримання сигналу «Відбій повітряної тривоги». У приміщенні забороняється курити, шуміти, мати зі собою небезпечні засоби, які можуть спричинити пожежу; не

допускається пересування приміщеннями без особливої потреби; необхідно дотримуватися дисципліни та якнайменше рухатися. Також забороняється приносити до укриття легкозаймисті речовини або речовини, що мають сильний запах.

Після відміни сигналу оповіщення викладач інформує здобувачів освіти про продовження заняття в учбових кімнатах кафедри, або самостійне доопрацювання матеріалу з опитуванням на наступному занятті

Вимоги щодо підготовки до практичних занять. Здобувач освіти повинен бути підготовленим до практичного заняття згідно наведених в методичних рекомендаціях питань, тестові завдання до поточної теми мають бути розв'язані, схеми та таблиці заповнені.

На заняття слід приходити вчасно, без запізнення.

Здобувач освіти повинен дотримуватись правил безпеки на практичних заняттях та під час знаходження у приміщеннях кафедри.

Під час обговорення теоретичних питань здобувачі мають демонструвати толерантність, ввічливість та повагу до своїх колег та викладача; при виконанні практичних завдань робоче місце має зберігатись у порядку та бути прибраним після виконання практичної роботи.

Використання мобільних телефонів та інших електронних девайсів. Використання мобільних телефонів та інших електронних пристроїв на занятті допускається тільки під час електронного тестування або опитування.

Академічна доброчесність. Під час вивчення дисципліни здобувач має керуватись Кодексом академічної доброчесності та корпоративної етики Вінницького національного медичного університету ім. М.І. Пирогова (<https://surl.li/dwuspq>). При порушенні норм академічної доброчесності під час поточного та підсумкових контролів здобувач отримує оцінку «2» та повинен її відпрацювати своєму викладачу в установленому порядку протягом не менш ніж два тижні після завершення курсу.

Пропуски занять. Пропущені заняття відпрацьовуються в порядку, установленому в Положенні про організацію освітнього процесу у Вінницькому національному медичному університеті ім. М.І. Пирогова (<https://surli.cc/bljzhy>) у час, визначений графіком відпрацювань (опублікований на сайті кафедри <https://www.vnmu.edu.ua/кафедра менеджменту та маркетингу#>) викладачу, який проводить практичні заняття в групі. Для відпрацювання пропущеного заняття здобувач освіти має відповісти усно з відповідної теми та розв'язати практичні завдання.

Порядок допуску до підсумкового контролю з дисципліни наведений в Положенні про організацію освітнього процесу у Вінницькому національному медичному університеті ім. М.І. Пирогова (<https://surli.cc/bljzhy>). До підсумкового контролю допускаються здобувачі, які не мають пропущених невідпрацьованих практичних занять та отримали середню традиційну оцінку не менше «3».

Вирішення конфліктних питань. При виникненні непорозумінь та претензій до викладача через якість надання освітніх послуг, оцінювання знань та інших конфліктних ситуацій, здобувач повинен подати спершу повідомити про свої претензії викладача. Якщо конфліктне питання не вирішено, то

здобувач має право подати звернення до завідувача кафедри згідно Положення про розгляд звернень здобувачів вищої освіти у Вінницькому національному медичному університеті ім. М.І. Пирогова (<https://surl.li/itgrmm>).

Політика в умовах змішаного навчання. Порядок змішаного навчання регулюється Положенням про запровадження елементів дистанційного навчання у Вінницькому національному медичному університеті ім. М.І. Пирогова (<https://surl.li/sgdief>). Основними навчальними платформами для проведення навчальних занять є Microsoft Teams, Google Meet. Порядок проведення практичних занять, відпрацювань та консультацій під час змішаного навчання оприлюднюється на веб-сторінці кафедри (<https://www.vnmu.edu.ua/> кафедра менеджменту та маркетингу/ Здобувачу або <https://www.vnmu.edu.ua/> кафедра менеджменту та маркетингу/ Новини).

Зворотній зв'язок з викладачем здійснюється через месенджери (Viber, Telegram) або електронну пошту (на вибір викладача) у робочий час.

7. Навчальні ресурси

Навчально-методичне забезпечення дисципліни (методичні рекомендації до практичних занять та СРС) оприлюднено на сайті кафедри. Маршрут отримання матеріалів <https://www.vnmu.edu.ua/> кафедра менеджменту та маркетингу/Здобувачу. Консультації проводять згідно графіку консультацій.

8. Рекомендована література

Основна

1. Гребенник Н.Г., Пустовіт О.Г. Консалтинг: Навчальний посібник. Одеса: ОНМУ, 2022. 185 с.
2. Косова Т. Д. Консалтинг на фінансовому ринку в системі покращення фінансових результатів діяльності підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2024. № 5. С. 17-21.
3. Лазоренко Л. В. Консалтинг в сфері антикризового управління. *Вісник економічної науки України*. 2024. № 1. С. 57-60.
4. Марченко О. С. Техніко-технологічні та наукові чинники трансформацій управлінського консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2023. № 1. С. 52-68.
5. Мокряков А. Консалтинг в державному управлінні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Право*. 2025. Вип. 87 (3). С. 74-83.
6. Шевченко Л. С. Управлінський консалтинг в умовах законодавчих та інформаційних обмежень. *Економічна теорія та право*. 2023. № 1. С. 69-86
7. Юхнов Б. Ю. Внутрішній консалтинг на підприємстві: поточна ситуація та перспективи розвитку. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія : Економіка*. 2023. Вип. 16.

Допоміжна

1. Mykhailov A. M. Improvement of management and administration of information and consulting services. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2022. № 6. С. 94-100

2. Bazyl L. Problems of Consulting on Youth Entrepreneurship Development. *Professional pedagogics*. 2022. № 1. С. 18-26.
3. Poliukhovych M. Assessing the impact of information technologies on the target indicators of consulting enterprise's strategic development. *Ефективна економіка*. 2023. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2023_1_45
4. Grudzevych Y. Main directions of consulting activities in the field of personal income taxation and avoidance of double taxation. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2023. № 4. С. 40-46
5. Kostiuk O. The role of management consulting in the corporate governance system. *Intellectualization of logistics and supply chain management*. 2024. № 24. С. 119-125
6. Mokryakov A. Consulting as a prospective field of activity in Ukraine. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Юридичні науки*. 2024. Т. 11, № 1. С. 214-219
7. Волошин Є. О. Дефініція «управлінський консалтинг»: критичний аналіз площини наукових підходів та новітній погляд на термінологію. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2024. Вип. 20 (1). С. 271-279.
8. Гнатишин Л. Бухгалтерський консалтинг як інструмент управління підприємством. *Вісник Львівського національного університету природокористування. Серія: Економіка АПК*. 2023. № 30. С. 44-49.
9. Драгунова В. В. Консалтингова діяльність в закладі вищої освіти: сутність та понятійно-термінологічний апарат дослідження. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*. 2023. № 90. С. 71-77.
10. Другов О. О. Особистий фінансовий консалтинг: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія : Проблеми економіки та управління*. 2023. Т. 7, № 1. С. 130-139
11. Лукашов Р. С. Стан і сучасні тенденції розвитку послуг юридичного консалтингу. *Актуальні проблеми правознавства*. 2024. Вип. 1. С. 173-180.
12. Мангушев Д. В. Маркетинговий консалтинг як засіб ефективної діяльності підприємств. *Бізнес Інформ*. 2023. № 5. С. 257-262
13. Пустовіт О. Г. Консалтинг як ефективний інструмент розвитку бізнесу в Україні. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2023. Вип. 3. С. 66-76.
14. Ткачова С. С. Удосконалення консалтингового забезпечення публічного управління. *Економічний простір*. 2025. № 197. С. 240-245.
15. Фоміна О. В. Податковий консалтинг як інструмент підтримки підприємницької діяльності організацій. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки*. 2023. № 10 (2). С. 97-102

16. Ящик О. Б. Використання технології блокчейн для забезпечення автоматизації управління освітніми документами. *Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія : Педагогіка.* 2022. № 2. С. 113-120.

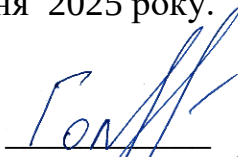
9. Інформаційні ресурси

1. Електронна адреса сайту університету: <http://vnmu.edu.ua>
2. Електронна адреса сайту бібліотеки університету: <http://library.vnmu.edu.ua>
3. Всесвітня організація охорони здоров'я <http://www.who.int/en/>
4. Центр громадського здоров'я МОЗ України <https://phc.org.ua/kontrol-zakhvoryuvan>
5. Prometheus – найбільша платформа онлайн-курсів в Україні. URL: <https://prometheus.org.ua/>
6. МОЗ України. База знань кращих практик. Менеджмент. URL: <https://moz.gov.ua/menedzhment>
7. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
8. Державна науково-педагогічна бібліотека України ім. В. О. Сухомлинського. URL: <http://www.dnpb.gov.ua/>
9. Наукова бібліотека Харківського національного медичного університету. URL: <https://libr.knmu.edu.ua/>
10. Google Scholar. URL: <https://scholar.google.com>
11. Студія онлайн-освіти Educational Era. URL: <https://ed-era.com>
12. Дія. Освіта. URL: <https://osvita.diia.gov.ua>
13. Освітня онлайн-платформа. URL: <https://sendpulse.ua>
14. Платформа онлайн-освіти. URL: <https://impactorium.org>
15. Освітній хаб – EduHub.in.ua. URL: <https://eduhub.in.ua>

Силабус з дисципліни «Основи консалтингу» обговорено та затверджено на засіданні кафедри менеджменту та маркетингу.

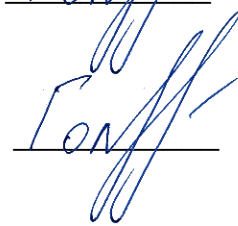
Протокол № 11 від « 09 » червня 2025 року.

Відповідальний за курс



д.е.н. Юлія ГОЛОВЧУК

В.о. завідувача кафедри
менеджменту та маркетингу



д.е.н. Юлія ГОЛОВЧУК