

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА**  
**Географічний факультет**  
**Кафедра готельно-ресторанної справи та харчових технологій**

*Затверджено*  
На засіданні кафедри  
готельно-ресторанної справи та харчових технологій  
Львівського національного університету імені Івана Франка  
(протокол № 1 від 29 серпня 2023 р.)

Завідувач кафедри  доц. Пандяк І. Г.

**СИЛАБУС**  
з навчальної дисципліни  
**«Консалтинг у готельно-ресторанному бізнесі»,**  
що викладається в межах ОПП «Готельно-ресторанна справа»  
другого (магістерського) освітнього рівня вищої освіти  
для здобувачів спеціальності  
**241 «Готельно-ресторанна справа»**

Львів 2023 р.

<b>Назва курсу</b>	<b>Консалтинг у готельно-ресторанному бізнесі</b>
<b>Адреса викладання курсу</b>	м. Львів, вул. Дорошенка, 41, вул. Лесі Українки, 39
<b>Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна</b>	Географічний факультет, кафедра готельно-ресторанної справи та харчових технологій
<b>Галузь знань, шифр та назва спеціальності</b>	24 Сфера обслуговування 241 Готельно-ресторанна справа
<b>Викладачі курсу</b>	Петлін Ірина Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанної справи та харчових технологій
<b>Контактна інформація викладачів</b>	<a href="https://geography.lnu.edu.ua/employee/petlin-iryna-volodymyrivna">https://geography.lnu.edu.ua/employee/petlin-iryna-volodymyrivna</a> <a href="mailto:iryna.petlin@lnu.edu.ua">iryna.petlin@lnu.edu.ua</a> <a href="mailto:petlinirina@gmail.com">petlinirina@gmail.com</a>
<b>Консультації по курсу відбуваються</b>	щопонеділка, 15:00-16:00 год. (вул. Лесі Українки, 39, ауд.205), або в он-лайн формі
<b>Сторінка курсу</b>	
<b>Інформація про курс</b>	Дисципліна «Консалтинг у готельно-ресторанному бізнесі» – вибіркова дисципліна для освітньої програми «Готельно-ресторанна справа» за спеціальністю 241 Готельно-ресторанна справа, яка викладається у 2-му семестрі в обсязі 3 кредити (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою ECTS).
<b>Коротка анотація курсу</b>	Курс «Консалтинг у готельно-ресторанному бізнесі» відноситься до вибірових навчальних дисциплін циклу професійної і практичної підготовки і формує профіль майбутнього фахівця з готельно-ресторанної справи, надаючи студентам знання щодо оволодіння теоретичними знаннями з питань: теорії та практики консалтингу, розвитку консалтингових послуг у світі та Україні, побудови клієнтських мереж та реалізації консалтингових проєктів, формування методичних підходів до ідентифікації проблеми у межах консалтингового проєкту та формування переліку заходів щодо її вирішення.
<b>Мета та цілі курсу</b>	<p>Метою вивчення навчальної дисципліни «Консалтинг у готельно-ресторанному бізнесі» є формування у студентів професійних навиків та знань щодо основ організації та проведення консультування з управління та організаційного розвитку, оволодіння методами діагностики сучасних проблем суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу, надання консультаційних послуг з використанням сучасних технологій менеджменту.</p> <p>Завдання вивчення дисципліни «Консалтинг у готельно-ресторанному бізнесі» полягають у:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формуванні знань щодо консультування як виду професійної діяльності та методів удосконалення практики управління організаціями;</li> <li>- опануванні знань щодо закономірностей організації та надання консультаційних послуг в сфері готельно-ресторанного бізнесу;</li> <li>- засвоєнні особливостей та формування умінь консультування у різних функціональних сферах менеджменту;</li> <li>- вивченні напрямків та методів оцінювання результативності консультування;</li> <li>- оволодінні маркетингом консалтингових послуг та розробкою стратегії консультаційної фірми.</li> </ul>
<b>Література для вивчення дисципліни</b>	<p><b>Основна література:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Безкровний М.Ф., Кулаєць М.М. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: Навчальний посібник . – К.: Аграр Медіа Груп, 2011. –438 с.</li> <li>2. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с.</li> <li>3. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.</li> <li>4. Верба В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія / В. А. Верба; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетмана». – К.: КНЕУ, 2011– 327 с.</li> </ol>

5. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності / В. А. Верба, Т. І. Решетняк // Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. –244 с.
  6. Говорушко Т. А. Фінансовий менеджмент: підручник / Т. А. Говорушко, Н.І. Климаш, К. В. Багацька; за заг. ред. Т. А. Говорушко. Львів: «Магнолія 2006», 2014. 344 с.
  7. Зайцев О. В. Фінансові розрахунки. Теорія і практика: навчальний посібник/ рец.: М. О. Джаман, С. М. Козьменко, О. М. Петрук. Київ: Кондор, 2013. 548 с.
  8. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прог.) /І.В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т.: ТНЕУ, 2012. – 155 с.
  9. Критерії, система показників та особливості функціонування ринку консалтингових послуг [Електронний ресурс]. - Офіційний сайт консалтингової компанії «Бізнес-Центр» - Режим доступу: <http://business-center.com.ua>
  10. Петлін І.В. Крауд-технології як інноваційний інструмент фінансування розвитку бізнесу: Матеріали XIV Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва», Харків, (27 листопада 2020 р.) – 85-87 с.
  - 11.Петлін І.В. Теоретичні засади розвитку туристичного консалтингу в Україні: Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку», Старобільськ (16-17 листопада 2021 р.). С. 70-72.
  - 12.Петлін І.В. Розвиток інфраструктури туристичного консалтингу в сучасних умовах: Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Регіональні особливості розвитку невиробничої сфери в умовах кризи», Харків (25 листопада 2021 р.) <http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2021/11/Petlin.pdf>
  - 13.Петлін І.В. Роль консалтингу у розвитку туристичного бізнесу в Україні. Економіка і суспільство. 2022. Вип. 37. – Режим доступу: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1238/1193> **(фахове видання)**
  - 14.Петлін І.В. Теоретико-методологічні засади формування інфраструктури туристичного консалтингу в Україні: Матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції «Гостинність, сервіс, туризм: досвід, проблеми, інновації», Київ (14-15 квітня 2022 р.). С. 275-278.
  - 15.Петлін І., Арутюнян М. Особливості управління персоналом готельних підприємств: Збірник праць Міжнародного науково-практичного форуму «Індустрія гостинності: стан, тенденції розвитку та перспективи галузі в умовах війни», м. Львів (19-21 квітня 2023 р.) [відп. ред.: проф. О. І. Мороз]. – Львів: «Камула», 2023. – 466 с. (С. 326-330).
  16. Фінансовий менеджмент: підручник / Т. А. Говорушко, Н. І. Климаш, К. В. Багацька за заг. ред. Т. А. Говорушко. Львів: «Магнолія 2006», 2014. 344 с.
  17. Фінансовий менеджмент: методика розв'язання практичних завдань: навч. посіб. / І. Г. Ганечко, Г. В. Ситник, В. С. Андрієць та ін. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 244 с.
  18. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.
  19. Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний менеджмент: навч. посіб. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 155 с.
- Додаткова література:**
1. Бергер Йона. Заразливий. Психологія вірусного маркетингу. Чому товари та ідеї стають популярними; пер. з англ. О. Замойська. Київ: Наш формат, 2017. 196 с.
  2. Губін К. Г. Розвиток бізнес-консалтингу в Україні: проблема корупційної ренти та її розв'язання. Економічна теорія та право. 2018. № 4 (35). С. 124-135.
  3. Губін К. Г. Управління структурою конкурентних переваг фірми в межах системи формування доходів. Економічна теорія та право. 2018. № 2 (33). С. 67-76. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-33-2-67>.
  4. Іванова Л. О., Семак Б. Б., Вовчанська О. М. Маркетинг послуг: навч. посіб. Львів: Вид-во Львів. торг.-екон. ун-ту, 2018. 507 с.
  5. Кленін О. Концептуальні основи стратегічного консалтингу в системі управління розвитком. Економічний простір. 2016. № 110. С. 185-198.
  6. Кордзая Н. Р. Основи інтернет-маркетингу: навч. посіб. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. 163 с.

	<p>7. Коростельов В. А. Управлінське консультування: навч. посібник / В. А. Коростельов. – К.: МАУП, 2003. – 104 с.</p> <p>8. Кузик О. В. Маркетинг послуг: технології та стратегії: навч. посіб. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 337 с.</p> <p>9. Левковець О. М. Інноваційний консалтинг як технологія управління розвитком бізнес-організації. Економічна теорія та право. 2018. № 4 (35). С. 81-98. DOI: <a href="https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-35-4-81">https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-35-4-81</a>.</p> <p>10. Нечипорук Л.В. Фінансові рішення в ризик-менеджменті бізнес-організацій. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. №5 (22). С. 98 – 103.</p> <p>11. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: монографія / І. О. Бланк та ін.; за ред. дра екон. наук, проф. І. О. Бланка; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ: КНТЕУ, 2011. 343.</p> <p>12. Чубукова О. Ю. Інформаційний маркетинг: навч. посіб. Київ: КНУТД, 2017. 111 с.</p> <p>13. Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний консалтинг: сучасні тенденції і технології. Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 448-459. URL: <a href="http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf">http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf</a></p> <p>14. Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг в економічній сфері. Modern management: economy and administration. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. Pp. 102-108.</p> <p><b>Інформаційні ресурси Інтернет-мережі:</b></p> <p>1. Офіційний сайт Президента України. – Режим доступу: <a href="http://www.president.gov.ua">www.president.gov.ua</a>.</p> <p>2. Офіційний сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу: <a href="http://www.ukrstat.gov.ua">www.ukrstat.gov.ua</a>.</p> <p>3. Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу: <a href="http://www.rada.gov.ua">www.rada.gov.ua</a>.</p> <p>4. Офіційний сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва. – Режим доступу: <a href="http://www.dkrp.gov.ua">www.dkrp.gov.ua</a>.</p> <p>5. Державний фонд сприяння місцевому самоврядуванню в Україні. – Режим доступу: <a href="http://www.municipal.gov.ua/">http://www.municipal.gov.ua/</a>.</p> <p>6. Національний центр з питань євроатлантичної інтеграції. – Режим доступу: <a href="http://www.nceai.gov.ua">www.nceai.gov.ua</a>.</p> <p>7. Парламентська Асамблея НАТО. – Режим доступу: <a href="http://www.nato-pa.int">www.nato-pa.int</a>.</p> <p>8. Загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс. –Режим доступу: <a href="http://zir.minrd.gov.ua/">http://zir.minrd.gov.ua/</a>.</p> <p>9. Найбільша електронна бібліотека. – Режим доступу: <a href="http://www.ua.bookfi.org">www.ua.bookfi.org</a>.</p> <p>10. Міжнародна асоціація з консалтингу та освіти. – Режим доступу: <a href="http://www.aiaee.com">www.aiaee.com</a>.</p> <p>11. Європейська асоціація з консалтингу та освіти. – Режим доступу: <a href="http://www.esee.com">www.esee.com</a>.</p> <p>12. Сайт Асоціації інженерів-консультантів України. – Режим доступу: <a href="https://aecu.org.ua/">https://aecu.org.ua/</a></p> <p>13. Сайт консалтингової онлайн платформи Consultancy UK. Режим доступу: <a href="http://www.consultancy.uk/">http://www.consultancy.uk/</a></p> <p>14. Офіційний сайт консалтингової компанії Pro-consulting. URL: <a href="https://pro-consulting">https://pro-consulting</a>.</p> <p>15. Офіційний сайт маркетингового агентства In-Scale. URL: <a href="https://in-scale.ru/blog/">https://in-scale.ru/blog/</a></p> <p>16. Офіційний сайт Міжнародної консалтингової компанії «Євроконсалтинг». URL: <a href="http://ek-ua.com/consultinginternational-marketing.htm">http://ek-ua.com/consultinginternational-marketing.htm</a></p> <p>17. Офіційний сайт Міжнародної консалтингової компанії Sherpa Business Consulting. URL: <a href="http://www.sherpaconsulting.ru/vidi_consulting/marketing_consulting.htm">http://www.sherpaconsulting.ru/vidi_consulting/marketing_consulting.htm</a></p> <p>18. Офіційний сайт Міжнародної консалтингової компанії Swiss Consalting Partners. URL: <a href="http://www.swisscp.ru/services/mconsulting/">http://www.swisscp.ru/services/mconsulting/</a></p>
<b>Тривалість курсу</b>	90 год.
<b>Обсяг курсу</b>	32 годин аудиторних занять, з них 16 годин лекцій, 16 годин практичних занять; 58 годин самостійної роботи.
<b>Очікувані результати навчання</b>	<p>У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– закономірність процесу консультування; основні ознаки сучасної підприємницької економіки;</li> <li>– можливості й обмеження консультування як виду професійної діяльності, форми допомоги клієнтської організації і методи удосконалювання практики керування організаціями;</li> </ul>

- процедуру пошуку і вибору потрібного консультанта (консультаційної фірми);
- розрізняти підходи до консультування організацій; встановлювати такі взаємовідносини між клієнтською та консультаційною організацією, що дозволять знайти оптимальні рішення проблем, що було сформульовано, в завчасно визначений термін;
- методичні підходи до консультування та основні методи надання консультаційних послуг;
- послідовність етапів консультаційного процесу;
- класифікацію методів консультування;
- напрямки і методи оцінки клієнтом і консультантом результативності консультування.

вміти:

- класифікувати консалтингові організації; визначати взаємозв'язок консалтингу з іншими науками; давати характеристики консалтинговим послугам;
- встановлювати цілі і задачі консультування;
- коротко та чітко формулювати умови контракту на консультування;
- оцінювати запропоновані консультантами пропозиції та результати вирішення проблем;
- розрізняти підходи до консультування організацій;
- давати характеристики стадіям процесу консультування;
- описувати задачі консультантів на етапах консультування.
- використовувати методикку антикризового управління організаціями як об'єкту консалтингу;
- аналізувати пропозиції консультантів (консультаційних фірм).

Вивчення навчальної дисципліни «Консалтинг у готельно-ресторанному бізнесі» зумовлює формування, розвиток та удосконалення загальних та фахових компетентностей, серед яких:

***а) загальні компетентності:***

- ЗК 1. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).
- ЗК 2. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- ЗК 3. Здатність до аналізу, оцінки, синтезу, генерування нових ідей.
- ЗК 4. Здатність працювати в команді.
- ЗК 5. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.
- ЗК 7. Здатність приймати обґрунтовані рішення.
- ЗК 8. Здатність працювати в міжнародному контексті

***б) спеціальні (фахові, предметні) компетентності:***

- СК 1. Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій, використовувати міждисциплінарні дослідження аналізу стану розвитку глобальних та локальних ринків готельних та ресторанних послуг для розв'язання складних задач розвитку готельного і ресторанного бізнесу.
- СК 2. Здатність систематизувати та синтезувати інформацію для врахування крос-культурних особливостей функціонування суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.
- СК 3. Здатність планувати та здійснювати ресурсне забезпечення діяльності суб'єктів готельного і ресторанного бізнесу.
- СК 4. Здатність створювати і впроваджувати продуктові, сервісні, організаційні, соціальні, управлінські, інфраструктурні, маркетингові інновації у господарську діяльність суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.
- СК 7. Здатність до підприємницької діяльності.
- СК 9. Здатність забезпечувати якість обслуговування споживачів готельних та ресторанних послуг.
- СК 10. Здатність застосовувати принципи соціальної відповідальності в діяльності суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.
- СК 11. Здатність до самостійного опанування новими знаннями, використання інноваційних технологій у сфері готельного та ресторанного бізнесу.

***Після вивчення навчальної дисципліни «Інвестування у готельному і ресторанному бізнесі» студент повинен показати такі результати навчання:***

- ПРН 1. Розробляти і приймати ефективні рішення з питань розвитку суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та

	<p>ризика, забезпечувати їх реалізацію, аналізувати і порівнювати альтернативи, оцінювати ризики та імовірні наслідки їх впливу.</p> <p>ПРН 2. Вільно спілкуватись усно і письмово українською та англійською мовами при обговоренні професійних питань, досліджень та інновацій в сфері готельно-ресторанного бізнесу.</p> <p>ПРН 3. Розробляти, впроваджувати та застосовувати сучасні методи оцінювання ефективності впровадження інновацій в готельно-ресторанному бізнесі</p> <p>ПРН 4. Здійснювати моніторинг кон'юнктури ринку готельних та ресторанних послуг.</p> <p>ПРН 5. Оцінювати нові ринкові можливості, формулювати бізнес-ідеї та розробляти маркетингові заходи з за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень.</p> <p>ПРН 6. Відшукувати необхідні дані в науковій літературі, базах даних та інших джерелах, аналізувати та оцінювати ці дані, систематизувати й упорядковувати інформацію для вирішення комплексних задач професійної діяльності.</p> <p>ПРН 8. Ініціювати, розробляти та управляти проектами розвитку суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу із врахуванням інформаційного, матеріального, фінансового та кадрового забезпечення.</p> <p>ПРН 11. Здійснювати дослідження та/або провадити інноваційну діяльність з метою отримання нових знань та створення нових технологій та видів послуг (продукції) в сфері готельно-ресторанного бізнесу та в ширших мультидисциплінарних контекстах.</p> <p>ПРН 12. Зрозуміло і недвозначно доносити власні знання, висновки та аргументацію до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються.</p>
<b>Ключові слова</b>	Консалтинг, внутрішній консалтинг, зовнішній консалтинг, інтегрований консалтинг, глибокий консалтинг, консалтингова послуга, консультаційний процес, методи консультування, коучинг, аутсорсинг, бенчмаркінг, маркетинг консалтингових послуг, інвестиційний консалтинг, фандрайзинг.
<b>Формат курсу</b>	Очний /заочний
<b>Теми</b>	Подано у схемі курсу
<b>Підсумковий контроль, форма</b>	Залік
<b>Пререквізити</b>	Вивчення курсу базується, насамперед, на базових знаннях з готельно-ресторанної індустрії, а також знаннях отриманих в результаті вивчення наступних дисциплін: «Стратегічний менеджмент», «Методологія і організація наукових досліджень», «Бренд-менеджмент в готельному і ресторанному бізнесі», «Ринок готельних і ресторанних послуг в Україні», «Інвестування у готельному і ресторанному бізнесі» тощо.
<b>Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу</b>	Презентація, лекція, семінарське заняття, практичне заняття, тренінгове заняття, проектно-орієнтоване навчання, дискусія, бесіда, вирішення кейсів.
<b>Необхідне обладнання</b>	Вивчення курсу потребує використання мультимедійного обладнання. Для вивчення курсу достатньо володіти загально вживаними програми такими як: Microsoft Office Word, Microsoft Office Excel, Microsoft Office Power Point.
<b>Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)</b>	<p>Поточний контроль і оцінювання результатів навчання передбачає виставлення оцінок за всіма формами проведення занять:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- контроль та оцінювання активності роботи студента під час лекційних та практичних занять (групова дискусія);</li> <li>- контроль та оцінювання якості підготовки та розробки проектних завдань в ході самостійної роботи студентів;</li> <li>- контроль засвоєння теоретичного та практичного матеріалу (у вигляді тестування);</li> <li>- контроль та оцінювання вмінь вирішувати розрахункові, ситуаційні та інші задачі;</li> <li>- контроль та оцінювання вмінь проводити дослідження та презентувати із</li> </ul>

застосуванням сучасних інформаційних та хмарних технологій;  
 - контроль та оцінювання вмій та навичок вирішувати кейсові проблемні завдання із розподілом ролей в командах. При вивченні кожного розділу проводиться поточний контроль у формі усного опитування та виступів студентів. На практичному занятті студент може отримати від 1 до 7 балів.

Приклад розподілу балів, які отримують студенти (для заліка)

Поточне тестування та самостійна робота										Сума
Змістовний модуль 1				Змістовний модуль 2					ІЗ	
T1-T2	T4-T4	T5	МКР 1	T6	T7	T8	T9	T10	МКР 2	100
10	10	10	5	10	10	10	10	10	5	

T1, T2, T3 ... T8 – теми практичних занять.

МКР 1, МКР 2 – модульні контрольні роботи по тематиці кожного змістового модуля.

ІЗ – індивідуальна робота (за бажанням студента)

Оцінювання знань студента здійснюється за 100-бальною шкалою. Дисципліна, завершується заліком, який виставляється за результатами поточної успішності студента.

Протягом семестру проводиться дві модульні контрольні роботи.

При оформленні документів за екзаменаційну сесію використовується таблиця відповідності оцінювання знань студентів за різними системами.

Шкала оцінювання: вузу, національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
81-89	B	добре	
71-80	C		
61-70	D		
51-60	E	задовільно	не зараховано
21-50	FX	незадовільно	
0-20	F	незадовільно (без права перездачі)	

Політика щодо дедлайнів та перекладання: Студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків, визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.

Політика щодо академічної доброчесності: списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем.

Політика щодо відвідування: Відвідування занять (лекцій, практичних, семінарських занять курсу) є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, індивідуальний графік, карантин) навчання може відбуватись в он-лайн формі.

**Опитування**

Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.

## 1. СХЕМА КУРСУ «КОНСАЛТИНГ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ»

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)	Література. Ресурси в Інтернеті	Завдання, год	Термін виконання
<b>Змістовий модуль 1. Організаційно-методологічні аспекти консалтингової діяльності в діяльності закладів готельно-ресторанного бізнесу</b>					
1-2 тиждень	<b>Тема 1. Сутнісні характеристики та еволюція консалтингу в готельно-ресторанному бізнесі.</b> Сутність та значення консалтингу в готельно-ресторанному бізнесі. Становлення та розвиток ринку консалтингових послуг в Україні. Суб'єкти та об'єкти консалтингу у сфері готельно-ресторанного бізнесу. Класифікація консалтингової діяльності. Области застосування і можливості консультування. Особливості і діапазон послуг, що надаються.	Лекційне / практичне заняття	1. Безкровний М.Ф., Кулаєць М.М. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: Навчальний посібник . – К.: Аграр Медіа Груп, 2011. –438 с. 2. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с. 3. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.) /І.В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т.: ТНЕУ, 2012. – 155 с.	Підготувати питання по темі №1 1/1 год.	1 тиждень
1-2 тиждень	<b>Тема 2. Поняття консалтингової послуги.</b> Консультаційна послуга як специфічний вид товару. Класифікація консалтингових послуг. Сегментація ринку консалтингових послуг України.	Лекційне / практичне заняття	4. Критерії, система показників та особливості функціонування ринку консалтингових послуг [Електронний ресурс]. - Офіційний сайт консалтингової компанії «Бізнес-Центр» - Режим доступу: <a href="http://business-center.com.ua">http://business-center.com.ua</a> 5. Петлін І.В. Теоретичні засади розвитку туристичного консалтингу в Україні: Матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку», Старобільськ (16-17 листопада 2021 р.). С. 70-72.	Підготувати питання по темі №2 1/1 год.	2 тиждень
3-4 тиждень	<b>Тема 3. Організаційно-економічні аспекти консалтингової діяльності.</b> Заснування консалтингового бізнесу. Зовнішні та внутрішні консультанти. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. Принципи управління консультаційною діяльністю. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії. Структури управління консалтингових фірм.	Лекційне / практичне заняття	6. Петлін І.В. Розвиток інфраструктури туристичного консалтингу в сучасних умовах: Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Регіональні особливості розвитку невиробничої сфери в умовах кризи», Харків (25 листопада 2021 р.) <a href="http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2021/11/Petlin.pdf">http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2021/11/Petlin.pdf</a> 7. Петлін І.В. Роль консалтингу у розвитку туристичного бізнесу в Україні. Економіка і суспільство. 2022. Вип. 37. – Режим доступу: <a href="https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1238/1193">https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1238/1193</a> (фахове видання) 8. Петлін І.В. Теоретико-методологічні засади формування інфраструктури туристичного консалтингу в Україні: Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Гостинність, сервіс, туризм: досвід, проблеми, інновації», Київ (14-15 квітня 2022 р.). С. 275-278.	Підготувати питання по темі №3 2/1 год.	4 тиждень
4-5 тиждень	<b>Тема 4. Методика консультування.</b> Типи консалтингової діяльності. Особливості різних	Лекційне / практичне	1. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник.	Підготувати питання по	5 тиждень



	типів консультаційної діяльності. Інтегрований та глибокий консалтинг. Коучинг як метод консультування. Особливості застосування бенчмаркінгу в Україні. Особливості аутсорсингу.	заняття	Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с. 2. Верба В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія / В. А. Верба; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетмана». – К.: КНЕУ, 2011– 327 с. 3. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності / В. А. Верба, Т. І. Решетняк // Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. –244 с. 4. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.) /І.В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т.: ТНЕУ, 2012. – 155 с. 5. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.	темі №4 2/1 год.	
6-7 тиждень	<b>Тема 5. Технологія консалтингу в сфері гостинності.</b> Основні фази та етапи консультаційного процесу. Центри уваги керівника консалтингової фірми. Класифікація консалтингових проєктів. Розробка консалтингового проєкту. Особливості оплати консультаційних послуг.	Лекційне / практичне заняття	1. Безкровний М.Ф., Кулаєць М.М. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: Навчальний посібник . – К.: Аграр Медіа Груп, 2011. –438 с. 2. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с. 3. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.) /І.В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т.: ТНЕУ, 2012. – 155 с. 4. Петлін І.В. Розвиток інфраструктури туристичного консалтингу в сучасних умовах: Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Регіональні особливості розвитку невиробничої сфери в умовах кризи», Харків (25 листопада 2021 р.) <a href="http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2021/11/Petlin.pdf">http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2021/11/Petlin.pdf</a> 5. Петлін І.В. Роль консалтингу у розвитку туристичного бізнесу в Україні. Економіка і суспільство. 2022. Вип. 37. – Режим доступу: <a href="https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1238/1193">https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1238/1193</a> (фахове видання) 6. Петлін І.В. Теоретико-методологічні засади формування інфраструктури туристичного консалтингу в Україні: Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Гостинність, сервіс, туризм: досвід, проблеми, інновації», Київ (14-15 квітня 2022 р.). С. 275-278.	Підготувати питання по темі №5 2/2 год.	7 тиждень
7 тиждень	<b>Модульна контрольна робота 1</b>			Підготувати питання по темах 1-5	7 тиждень

**Змістовий модуль 2. Організація консалтингової діяльності закладами готельно-ресторанного бізнесу**

<p><b>8-9 тиждень</b></p>	<p><b>Тема 6. Особливості консультування різних типів підприємств.</b> Моделі консультування новостворених підприємств. Консультування при зростанні підприємства. Консультування компаній у кризовому стані. Консультування при управлінні змінами.</p>	<p>Лекційне / практичне заняття</p>	<p>1. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.                  2. Верба В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія / В. А. Верба; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2011– 327 с.                  3. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності / В. А. Верба, Т. І. Решетпняк // Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. –244 с.                  4. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.) /І.В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т.: ТНЕУ, 2012. – 155 с.                  5. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.</p>	<p>Підготува ти питання по темі №6 2/2 год.</p>	<p>9 тиждень</p>
<p><b>10-11 тиждень</b></p>	<p><b>Тема 7. Маркетинг консалтингових послуг.</b> Сутність та особливості маркетингу консалтингових послуг. Методи просунення маркетингових послуг. Побудова системи збалансованих показників для оцінки реалізації стратегії маркетингу консалтингових послуг.</p>	<p>Лекційне / практичне заняття</p>	<p>1. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.                  2. Верба В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія / В. А. Верба; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2011– 327 с.                  3. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності / В. А. Верба, Т. І. Решетпняк // Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. –244 с.                  4. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.) /І.В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т.: ТНЕУ, 2012. – 155 с.                  5. Кордзая Н. Р. Основи інтернет-маркетингу: навч. посіб. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. 163 с.                  6. Кузик О. В. Маркетинг послуг: технології та стратегії: навч. посіб. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 337 с.                  7. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.                  10. Чубукова О. Ю. Інформаційний маркетинг: навч. посіб. Київ: КНУТД, 2017. 111 с.</p>	<p>Підготува ти питання по темі №7 2/2 год.</p>	<p>11 тиждень</p>
<p><b>12-13 тиждень</b></p>	<p><b>Тема 8. Методи аналізу та консультування з економічних та фінансових питань.</b> Послуги у сфері фінансового консалтингу. Оцінка фінансового стану на підприємстві. Основні показники оцінки фінансового стану підприємства. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства. Оцінка фінансової стійкості підприємства. Комплексна оцінка</p>	<p>Лекційне / практичне заняття</p>	<p>1. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності / В. А. Верба, Т. І. Решетпняк // Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. –244 с.                  2. Зайцев О. В. Фінансові розрахунки. Теорія і практика: навчальний посібник/ рец.: М. О. Джаман, С. М. Козьменко, О. М. Петрук. Київ: Кондор, 2013. 548 с.                  3. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.) /І.В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т.: ТНЕУ, 2012. – 155 с.                  4. Фінансовий менеджмент: підручник / Т. А. Говорушко, Н. І. Климаш, К. В. Багацька за заг. ред. Т. А. Говорушко. Львів: «Магнолія 2006», 2014. 344 с.                  5. Фінансовий менеджмент: методика розв'язання практичних</p>	<p>Підготува ти питання по темі №8 2/2 год.</p>	<p>13 тиждень</p>

	фінансового стану підприємства. Методи і емпіричні підходи до вимірювання ризиків.		завдань: навч. посіб. / І. Г. Ганечко, Г. В. Ситник, В. С. Андрієць та ін. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 244 с.		
<b>14-15 тиждень</b>	<b>Тема 9. Консультування з інвестиційної діяльності.</b> Сутність інвестиційного консалтингу. Переваги та недоліки внутрішнього та зовнішнього інвестиційного консалтингу. Фандрайзинг. Сутність та класифікація інвестиційних проектів. Оцінка ефективності інвестиційних проектів.	Лекційне / практичне заняття	1. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності / В. А. Верба, Т. І. Решетняк // Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. –244 с. 2. Зайцев О. В. Фінансові розрахунки. Теорія і практика: навчальний посібник/ рец.: М. О. Джаман, С. М. Козьменко, О. М. Петрук. Київ: Кондор, 2013. 548 с. 3. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.) /І.В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т.: ТНЕУ, 2012. – 155 с. 4. Фінансовий менеджмент: підручник / Т. А. Говорушко, Н. І. Климаш, К. В. Багацька за заг. ред. Т. А. Говорушко. Львів: «Магнолія 2006», 2014. 344 с. 5. Фінансовий менеджмент: методика розв'язання практичних завдань: навч. посіб. / І. Г. Ганечко, Г. В. Ситник, В. С. Андрієць та ін. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 244 с. 6. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с. 7. Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний менеджмент: навч. посіб. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 155 с.	Підготувати питання по темі №9 1/2 год.	15 тиждень
<b>16 тиждень</b>	<b>Тема 10. Роль консалтингу в процесі удосконалення менеджменту підприємств готельно-ресторанного бізнесу.</b> Імплементация варіантів вирішення проблем в діяльності організації клієнта. Якість та результативність консультативної діяльності. Оцінювання ефективності консультативної діяльності.	Лекційне / практичне заняття	1. Безкровний М.Ф., Кулаєць М.М. Організація інформаційно-консультативної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Аграр Медіа Груп, 2011. –438 с. 2. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультативної діяльності: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с. 3. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.) /І.В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т.: ТНЕУ, 2012. – 155 с. 4. Петлін І.В. Теоретичні засади розвитку туристичного консалтингу в Україні: Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку», Старобільськ (16-17 листопада 2021 р.). С. 70-72. 5. Петлін І.В. Розвиток інфраструктури туристичного консалтингу в сучасних умовах: Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Регіональні особливості розвитку невиробничої сфери в умовах кризи», Харків (25 листопада 2021 р.) <a href="http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2021/11/Petlin.pdf">http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2021/11/Petlin.pdf</a> 6. Петлін І.В. Роль консалтингу у розвитку туристичного бізнесу в Україні. Економіка і суспільство. 2022. Вип. 37. – Режим доступу: <a href="https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1238/1193">https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1238/1193</a> (фахове видання)	Підготувати питання по темі №10 1/2 год.	16 тиждень
<b>16 тиждень</b>	<b>Модульна контрольна робота 2</b>			Підготувати питання по темах 6-10	16 тиждень