



СИЛАБУС ВИБІРКОВОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

КОМУНІКАЦІЙНИЙ КОНСАЛТИНГ

Факультет	Бізнесу та соціальних комунікацій
Кафедра	Міжнародних відносин, суспільних комунікацій і ІТ-права
Статус навчальної дисципліни	Вибірковий компонент освітніх програм першого (бакалаврський) рівня вищої освіти
Рекомендовано для спеціальностей	Для всіх ОПП, що запроваджені ДУІТЗ
Форма навчання	Денна, заочна

Викладач

Коляда-Березовська Тетяна Федорівна
kobertanya@gmail.com



Доцент кафедри
журналістики,
соціальних комунікацій і ІТ-права,
к. філол. н., доцент

Загальна інформація про дисципліну

Анотація до дисципліни	Навчальна дисципліна «Комунікаційний консалтинг» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Реклама та зв'язки з громадськістю» підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня спеціальності 061 Журналістика галузі знань 06 «Журналістика». Спрямованість дисципліни передбачає надання здобувачам вищої освіти необхідних теоретичних знань щодо організації консультативного процесу, допомоги клієнтові у виборі оптимальної моделі, типу, способів здійснення будь-якого виду комунікації між особами, соціальними групами, між особистістю та групою (організацією), а також особистістю або організацією та суспільством у цілому; на формування практичних навичок, що пов'язані як з власне майбутньою професійною
-------------------------------	--

	діяльністю консультанта, так і зі специфічними проблемами процесу комунікативної діяльності особистості або організації, на забезпечення компетентностей, які визначені освітньою програмою.
Мета дисципліни	<p>Мета освітнього компонента «Комунікаційний консалтинг»:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оволодіння здобувачами теоретичними знаннями щодо місця інформаційно-консультаційної діяльності в системі маркетингових комунікацій; - формування у майбутніх фахівців сфери реклами та PR стійкого уявлення про методи роботи консалтингової служби. - набуття здобувачами вміння визначати види консультаційних послуг, фактори впливу на комунікаційний процес, переваги й недоліки певних методів консультування, - формування практичних навичок використання інформаційних технологій в роботі консультанта.
Компетентності, формуванню яких сприяє дисципліна	<p>ЗК01. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК06. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.</p> <p>ЗК08. Здатність навчатися і володіти сучасними знаннями.</p> <p>СК1. Здатність застосовувати знання зі сфери соціальних комунікацій у своїй професійній діяльності.</p> <p>СК5. Здатність ефективно просувати створений медійний продукт.</p> <p>СК6. Здатність до провадження безпечної медіадіяльності</p>
Результати навчання	<p>ПР01. Пояснювати свої виробничі дії та операції на основі отриманих знань</p> <p>ПР07. Координувати виконання особистого завдання із завданнями колег</p> <p>ПР08. Виокремлювати у виробничих ситуаціях факти, події, відомості, процеси, про які бракує знань, і розкривати способи та джерела здобування тих знань</p> <p>ПР15. Створювати грамотний медіапродукт на задану тему, визначеного жанру, з урахуванням каналу поширення чи платформи оприлюднення</p> <p>ПР17. Розміщувати оперативну інформацію про свій медіапродукт на доступних інтернет-платформах</p> <p>ПР18. Використовувати необхідні знання й технології для виходу з кризових комунікаційних ситуацій на засадах толерантності, діалогу й співробітництва.</p>
Обсяг дисципліни	Загальний обсяг дисципліни: 6 кредитів ЄКТС (180 годин). Для денної форми навчання: лекції – 20 годин, практичні заняття – 20 години, самостійна робота – 140 годин.
Форма підсумкового контролю	Залік
Терміни викладання дисципліни	Дисципліна викладається у 8-му семестрі

Програма дисципліни

Тема 1.	<i>Вступ. Консалтингова діяльність як соціокомунікаційний феномен. Поняття, мета і завдання комунікаційного консалтингу</i> Мета, завдання, структура дисципліни. Місце інформаційно-консультаційної діяльності в системі маркетингових комунікацій. Методи роботи консалтингової служби. Види консультаційних послуг.
Тема 2.	<i>Історія виникнення консультування та розвиток системи консалтингу</i> Виникнення консалтингової діяльності, шляхи розвитку Основні моделі консалтингової діяльності. Особливості становлення консалтингової діяльності та види дорадчих служб в Україні. Характеристика консультаційних служб на базі об'єднань товаровиробників. Характеристика консультаційних служб, що створюються як підрозділи комерційних фірм. Характеристика приватних консультаційних формувань.
Тема 3.	<i>Комунікаційний консалтинг як синергія комунікаційного процесу і методів консалтингової діяльності.</i> Поняття комунікаційного процесу. Фактори впливу на комунікаційний процес. Елементи передачі інформації в консалтинговій діяльності. Способи передачі інформації: переваги та недоліки
Тема 4.	<i>Масові методи поширення інформації у консалтинговій діяльності</i> Сутність і застосування масових методів консультування Задачі масових методів поширення інформації Вибір методів поширення інформації у КК-процесі
Тема 5.	<i>Групові методи консультування (навчання).</i> Мета та роль групових методів навчання у консультуванні. Зміст та особливості найпоширеніших групових методів навчання і консультування. Переваги й недоліки групових методів консультування.
Тема 6.	<i>Індивідуальні методи консультування</i> Передумови застосування індивідуальних методів консультування Форми індивідуальних методів роботи Переваги та недоліки індивідуальних методів консультування
Тема 7.	<i>Сучасні інформаційно-комунікаційні технології в консалтинговій діяльності</i> Основні терміни та їх визначення. Використання інформаційних технологій в роботі консультанта Прикладні інформаційні технології та їх застосування в консалтингу.
Тема 8.	<i>Етико-психологічні основи комунікаційного консультування</i> Роль психологічних та етичних аспектів в консалтинговій діяльності. Способи психологічного впливу Основні правила ведення переговорів. Застосування прийомів атракції та емпатії Функціонування робочих груп.
Тема 9.	<i>Консультування як процес: стадії та етапи комунікаційного консалтингу</i> Особливості організації консультування товаровиробників Фази процесу комунікаційного консультування

	Етапи комунікаційного консалтингу
Тема 10.	<i>Проблемне поле комунікаційного консалтингу</i> Проблема: дефініція та діагностика клієнтських організації у процесі консультування. SWOT-аналіз: зміст. Застосування експрес-аналізу, методики Gross Margin для пошуку раціональних рішень. Організація збору даних для вирішення проблем.

Список рекомендованих джерел

1. 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.
2. Вовчак І. С. Інформаційні системи та комп’ютерна техніка в менеджменті: навч. посібник / І. С. Вовчан. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 354 с.
3. Галіцин В. К. Системи моніторингу / В. К. Галіцин. – К. : КНЕУ, 2000. – 232 с.
4. Жаворонкова Г. В. Інформаційне підприємництво: інновації, консалтинг, маркетинг / Г. В. Жаворонкова. – К., 2003. – 366 с.
5. Матвієнко О.В. Інформаційний маркетинг : навч. посібник / О. В. Матвієнко. – К., 2008. – 324 с.
6. Новак В. О. Інформаційне забезпечення менеджменту : навч. посібник / В. О. Новак, Л. Г. Макаренко, М. Г. Луцький. – К.: Кондор, 2006. – 462 с.
7. Осовська Г. В. Комунікації в менеджменті : курс лекцій / Г. В. Осовська. – К. : Кондор, 2006. – 664 с.
8. Ринок консалтингових послуг України та світу в умовах змін / Наталія Мазур, Андрій Ніколашин // Економіка та суспільство, 2021, № 24. – URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/18733>.
9. Gallessich J. (1985). Toward a meta-theory of consultation. *Counseling Psychologist*, 13(3), 336–351.
10. Glasser W. (1989). Control theory/ In N. Glasser, (Ed) *Control Theory in the Practice of Reality Therapy: Case Studies* (P. 5). New York: Harper & Row.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ:

1. Асоціація консалтингових фірм. – URL: <https://acf.ua/konsalting>
2. <https://acf.ua/news/rinok-e-commerce-v-ukra%20ni-shho-novogo>
3. <http://restaurant-hotel.knukim.edu.ua/article/view/270105>
4. <https://www.golovbukh.ua/article/7772-konsaltingov-poslugi>
5. <http://cios.org/www/comweb.htm> (тексти щодо комунікації та журналістики)
6. https://www.academia.edu/33397901/Sharkov_Kommunikolog_kommunikacion_konsalting
7. https://ozlib.com/961696/ekonomika/tseli_zadachi_opredelenie_predmetnoy_oblasti_potentsiala_kommunikatsionnogo_konsaltinga

Загальна схема оцінювання

Сума балів за всі види	Шкала	Оцінка за національною шкалою	№	Бали нараховуються таким чином:
------------------------	-------	-------------------------------	---	---------------------------------

навчальної діяльності	ЄКТС	для іспиту	для заліку	<p><i>Оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється за 100-бальною шкалою і становить: за поточну успішність (участь у практичних заняттях, виконання практичних завдань та контрольних робіт) – до 60 балів, за результати екзамену – до 40 балів.</i></p>
90-100	A	Відмінно	зараховано	
82-89	B	Добре		
74-81	C			
64-73	D	Задовільно		
60-63	E			
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання	Не зараховано з можливістю повторного складання	
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	Не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	

Політика опанування дисципліни

Відвідування: Здобувачі вищої освіти самостійно планують відвідування лекційних занять, що проводяться в межах дисципліни. Присутність на практичних заняттях та контрольних заходах (екзамен/залік) є обов'язковою. При проведенні занять в онлайн режимі, присутність здобувача враховується у разі відкритого вікна.

Дотримання принципів академічної доброчесності: Підготовка усіх завдань, письмових робіт і т. ін., що виконуються в межах дисципліни, здійснюється здобувачем вищої освіти самостійно, на засадах академічної доброчесності. Викладач має право для перевірки робіт застосовувати програму **Unicheck**.

Навчально-методичні матеріали дисципліни розміщені на платформі Moodle