

**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - В А Р Н А**  
**Ф А К У Л Т Е Т „УПРАВЛЕНИЕ“**  
**КАТЕДРА „МАРКЕТИНГ“**

---

---

Приета от ФС: протокол №12/29.04.2024 г.

Приета от КС: протокол №10/15.04.2024 г.

**УТВЪРЖДАВАМ:**

**Декан:**

(доц. д-р Добрин Добрев)

**У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А**

**ПО ДИСЦИПЛИНАТА: “БИЗНЕС КОНСУЛТИРАНЕ”;**

**ЗА СПЕЦ: „Международен бизнес“ (с преподаване на английски език); ОКС „бакалавър“**

**КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 4; СЕМЕСТЪР: 7;**

**ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 180 ч.; в т.ч. аудиторна 60 ч.**

**КРЕДИТИ: 6**

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО(часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:		
т. ч.		
• ЛЕКЦИИ	30	2
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	120	-

Изготвили програмата:

1. ....  
(доц. д-р Мария Станимирова)
2. ....  
(доц. д-р Таня Георгиева)

Ръководител катедра: .....  
„Маркетинг“ (доц. д-р Владимир Жечев)

**І. АНОТАЦИЯ**

12.00.02 RP

Стр. 1 от 5

Дисциплината цели да запознае с бизнес консултантската дейност като основно направление на управленското консултиране. Бизнес консултирането разглежда преимуществено въпроси, свързани с конкретна икономическа дейност (напр. финансова, маркетингова и др.) с цел оптимизиране на съответните показатели, определящи тази дейност. В процеса на обучение на студентите, бизнес консултирането се възприема преди всичко като подход за усъвършенстване на управленските и бизнес практики в организациите. Бизнес консултантската услуга може да бъде предлагана, както от консултантски компании, външни консултанти на самостоятелна практика и специалисти по икономика и управление, назначени на постоянен или временен договор в съответната организация (вътрешни консултанти). Бизнес консултирането може да бъде възприемано и като професия. При обучението по дисциплината студентите се запознават с професионални стандарти за качество на консултантската услуга, подходи за приложението ѝ и етични принципи. Това позволява те да придобият знания и умения, предпоставка за развитието на успешна консултантска кариера.

В лекционния курс се разглеждат модели, подходи и методи за бизнес консултиране; факторите, въздействащи върху консултантския пазар. Отделено е внимание на основните типове клиенти, ползващи консултантски услуги, промоцията на консултантската дейност; формите на заплащане за консултантските услуги и др.

Дисциплината стимулира придобиването на широко профилна подготовка с хибриден характер, включваща познания от други професионални направления, съобразно възприетата от Стратегия за развитие на висшето образование в Република България 2021-2030 и целите на ИУ-Варна приети с мандатната програма. Това позволява по-висока степен на интердисциплинарност и връзка с изучавани в предходните курсове на обучение по специалността дисциплини, сред които "Теория на управлението", "Маркетинг", "Международно маркетингово планиране", „Международни бизнес финанси“ и др.

В хода на обучение се прилагат и развиват следните ключови компетентности, съгласно препоръката на Съвета на Европейския съюз от 22 май 2018 г, а именно:

- личностна компетентност, социална компетентности и компетентност за придобиване на умения за учене - група 5;
- гражданска компетентност - група б.

Практическите задания по дисциплината (на база индивидуални и/или групови проекти) позволяват да се надградят знанията и уменията по отношение на умения за комуникация с бизнес клиенти, бизнес диагностика и представяне на резултатите от консултантския проект, работа в мрежи, осъзнаване на ролята на бизнес консултирането за стимулиране на предприемаческата активност и бизнес развитието.

## **II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ**

No. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
<b>1.</b>	<b>Същност и цели на бизнес консултирането</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	
1.1.	Бизнес консултирането като част от управленското консултиране	1		
1.2.	Цели на бизнес консултирането и видове бизнес консултантски услуги	1		
1.3.	Процес на консултиране	1		
1.4.	Концепции за консултиране	1		
<b>2.</b>	<b>Развитие на пазара на бизнес консултиране</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	
2.1.	Възникване на консултирането като професионална услуга	1		
2.2.	Развитие на световния консултантски пазар	1		
2.3.	Развитие на бизнес консултирането в Европа	1		

<b>3. Бизнес консултантската дейност като професия</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	
3.1.	Видове консултанти – външни и вътрешни консултанти	1		
3.2.	Типове консултанти	1		
3.3.	Ключови интелектуални способности и качества на консултанта	1		
3.4.	Взаимоотношения между консултант и клиентска организация	1		
<b>4. Фази и етапи на консултантския процес</b>		<b>8</b>	<b>4</b>	
4.1.	<b>Предварителна фаза</b> – провеждане на познавателна среща; предварителна диагностика; разработване на проектно предложение; договориране на консултантската услуга	2		
4.2.	<b>Диагностика</b> – подходи и методи за диагностика	2		
4.3.	<b>Разработване на решение</b>	2		
4.4.	<b>Внедряване на решението и след проектна фаза</b>	2		
<b>5. Маркетинг на бизнес консултантските услуги</b>		<b>7</b>	<b>4</b>	
5.1.	Особености на бизнес консултантската услуга	1		
5.2.	Фактори, въздействащи върху пазара на бизнес консултантски услуги	1		
5.3.	Типове клиенти, ползващи консултантски услуги	2		
5.4.	Позициониране на консултантската услуга на пазара	1		
5.5.	Подходи за определяне на хонорара на консултанта	2		
<b>6. Професионализъм и етика при консултирането</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	
6.1.	Особености на професионалния подход в консултирането	1		
6.2.	Професионални асоциации и етичен кодекс	1		
6.3.	Сертификационна процедура	1		
6.4.	Етични принципи и професионална отговорност в консултирането	1		

### **III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:**

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
<b>1.</b>	<b>Семестриален (текущ) контрол</b>		
1.1.	Курсов проект	<b>1</b>	<b>30</b>
1.2.	Електронен тест	<b>1</b>	<b>10</b>
1.3.	Индивидуално задание	<b>1</b>	<b>20</b>
<b>Общо за семестриален контрол:</b>		<b>3</b>	<b>60</b>
<b>2.</b>	<b>Сесиен (краен) контрол</b>		
2.1.	Изпит (тест)	<b>1</b>	<b>60</b>
<b>Общо за сесиен контрол:</b>		<b>1</b>	<b>60</b>
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		<b>4</b>	<b>120</b>

#### **IV. ЛИТЕРАТУРА**

##### **ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Kubr, M. (2005), Management consulting. A Guide to the profession. Fourth edition. Geneva, International labor office.
2. Stanimirova, M. (2008), Marketing aspects of business consulting. Journal "Economy and Business. International Scientific Publications". Vol. 2.

##### **ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Armbruster, T. (2006), The Economics and Sociology of management consulting. Herdecke University
1. Biech, E. (2007), The business of consulting. The basics and beyond. Second edition. Published by Preiffer, San Francisco, CA.
2. Biech, E. (2009), The consultant's quick start guide. Second edition. Published by Preiffer, San Francisco, CA.
3. Bonito, J and T. Thomson. (1995), Competency Model for Internal Consultants, Rath & Strong, Inc.
4. Kubr, M., в Rowley, J. and F. Rubin. (2006). Effective Consultancies in Development and Humanitarian Programmes. Oxfam GB.
5. Lippit G., Lippit R. (1996), The consulting process in action. San Diego.
6. Macliland D. (1995), The Achieving Society. B Joseph G. Bonito, Thomas M. Thomson, Competency Model for Internal Consultants, Rath & Strong, Inc.
7. Mc.Kenna,C.D. (2006), The Word's Newest Profession. Management consulting in the Twentieth Century. Cambridge University Press.
8. Rowley, J. and F. Rubin. (2006), Effective Consultancies in Development and Humanitarian Programmes. Oxfam GB.
9. Shein, E. H. (1969), Process Consultation: Its Role in Organizational Development. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
10. Shein, E. H. (1987), Process Consultation: Lessons for managers and consultants. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
11. Spina, J.D. (2024), "How to Write a Consulting Proposal", *Becoming a Management Consultant*, Emerald Publishing Limited, Leeds, pp. 23-36. <https://doi.org/10.1108/978-1-83797-038-420241005>
12. Spina, J.D. (2024), "What Do Management Consultants Do?", *Becoming a Management Consultant*, Emerald Publishing Limited, Leeds, pp. 5-7. <https://doi.org/10.1108/978-1-83797-038-420241002>
13. Toppin G. and F. Czerniawska. (2005), Business consulting. A guide to how it works and how to make it work. Profile Books Ltd, London, UK.
14. FEACO Information Documents, [www.feaco.org](http://www.feaco.org).
1. Armbruster, T. The Economics and Sociology of management consulting. Herdecke University, 2006.
15. Biech, E. The business of consulting. The basics and beyond. Second edition. Published by Preiffer, San Francisco, CA, 2007.
16. Biech, E. The consultant's quick start guide. Second edition. Published by Preiffer, San Francisco, CA, 2009.
17. Bonito, J and T. Thomson, Competency Model for Internal Consultants, Rath & Strong, Inc., 1995.
18. Kubr, M., в Rowley, J. and F. Rubin. Effective Consultancies in Development and Humanitarian Programmes. Oxfam GB. 2006.

19. Lippit G., Lippit R. The consulting process in action. San Diego, 1996.
20. MacLiland D. The Achieving Society. B Joseph G. Bonito, Thomas M. Thomson, Competency Model for Internal Consultants, Rath & Strong, Inc., 1995.
21. Mc.Kenna,C.D. The Word's Newest Profession. Management consulting in the Twentieth Century. Cambridge University Press, 2006.
22. Reed K. Big four back in top ten consultancies. Accounting Age, 08.11.2007, [www.accountancyage.com/](http://www.accountancyage.com/)
23. Rowley, J. and F. Rubin. Effective Consultancies in Development and Humanitarian Programmes. Oxfam GB. 2006.
24. Shein, E. H. Process Consultation: Its Role in Organizational Development. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969.
25. Shein, E. H. Process Consultation: Lessons for managers and consultants. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1987.
26. Spina, J.D. (2024), "How to Write a Consulting Proposal", *Becoming a Management Consultant*, Emerald Publishing Limited, Leeds, pp. 23-36. <https://doi.org/10.1108/978-1-83797-038-420241005>
27. Spina, J.D. (2024), "What Do Management Consultants Do?", *Becoming a Management Consultant*, Emerald Publishing Limited, Leeds, pp. 5-7. <https://doi.org/10.1108/978-1-83797-038-420241002>
28. Toppin G. and F. Czerniawska. Business consulting. A guide to how it works and how to make it work. Profile Books Ltd, London, UK, 2005.
29. FEACO Information Documents, [www.feaco.org](http://www.feaco.org).