

**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА**  
**СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ**  
**КАТЕДРА „АГРАРНА ИКОНОМИКА“**

---

Приета от ФС (протокол №11/25.04.2024)

**УТВЪРЖДАВАМ:**

Приета от КС (протокол №7/ 11.04.2024)

Декан:

(доц. д-р Денка Златева)

**УЧЕБНА ПРОГРАМА**

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „СТРАТЕГИЧЕСКО КОНСУЛТИРАНЕ“

ЗА СПЕЦ: „Бизнес консултиране“; ОКС „магистър“ – дистанционно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5 за СНУ, 6 за ДНДО и СПН

СЕМЕСТЪР: 9 за СНУ, 11 за ДНДО и СПН

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 240 ч.; в т.ч. аудиторна 12 ч.

КРЕДИТИ: 8

РАБОТЕН ЕЗИК: български

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	12
в т.ч.:	
• ЛЕКЦИИ	6
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	6
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	228

Изготвили програмата:

1. ....  
(доц. д-р Гергана Славова)

2. ....  
(доц. д-р Мария Станимирова)

Ръководител катедра: .....  
„Аграрна икономика“ (проф. д-р Теодорина Турлакова)

## **I. АНОТАЦИЯ**

*В дисциплината “Стратегическо консултиране” се акцентира върху консултиране на дадена бизнес идея и нейното превръщане и реализиране в предприемачески проект . Поради това можем да твърдим, че дисциплината е базирана на познания придобити и в бакалавърска степен свързани с дисциплини като предприемачество и мениджмънт в конкретната област на дейност и тя успешно доразвива и надгражда в тази посока получените от преди това студентски знания. Благодарение на тази дисциплина студентите се запознават с консултантските услуги и с възможностите за създаване на бизнес в тази пазарна ниша. Запознават се с възможността да работят с потенциални клиенти, както и с използването на стратегии за осъществяване на предприемачески проекти. Студентите придобиват знания за изготвяне и преглед на писма за ангажименти и консултантски договори, както и на умение да приключват успешно сделки и да добавят допълнителни консултанти. Едно от най-важните знания които придобиват е свързано с идентифициране на инвестициите, които трябва или не трябва да се осъществят.*

*Получените знания и умения по дисциплината могат да се приложат при необходимост от вземане на предприемачески решения за осъществяване на даден идеен предприемачески проект и за заемане на консултантски позиции на всички равнища в организационно-управленската йерархия в следните аспекти: диагностика и оценка на конкретната предприемаческа идея; разработване на проект свързан с конкретната инвестиционна идея; разкриване и анализ на фирмените силни и слаби страни и анализ на възможностите и заплахите за реализиране на конкретната инвестиционна идея, както и реализиране на предприемаческия проект;*

*Учебната програма по “Стратегическо консултиране” е насочена към възможност за учене чрез опит, като студентите имат прекрасната възможност да се срещнат с реални консултанти на стартиращи компании. Чрез своите консултантски проекти студентите имат шанс да усъвършенстват уменията си в предприемачеството и развитието на стартиращи компании чрез практическа работа, като същевременно разширяват своята социална мрежа от запознанството си с предприемачи, съветници и мениджърски екипи на стартиращи и успешно наложили се бизнес компании.*

*Чрез дисциплината “Стратегическо консултиране” се прилагат и развиват следните **ключови компетентности**:*

- *Личностна и социална компетентност. Тя е насочена към способността за управление на взаимодействия и комуникации с клиентите нуждаещи се от консултация, както и с всички партниращи си организации и структури. Чрез тази компетенция студентите придобиват умения да се справят в сложна ситуация и несигурна среда, а също и разширяват професионалната си квалификация като консултанти.*

- *Гражданска компетентност е свързана със създаване на умения за вземане на решения и разрешаване на реално съществуващи проблеми. Насочена е към изграждане на способност за планиране бъдещата дейност на развитие на фирмата чрез създаване на консултантски услуги за различни инвестиционни и предприемачески проекти.*

- *Предприемаческата компетентност развива в студентите чрез тази дисциплина способност за планиране и управление на конкретен вид самостоятелен бизнес, като изгражда в тях умения за консултиране, управление на различните видове ресурси, както извършване на вътрешно фирмен и външно фирмен анализ. Дисциплината развива в студентите критично и креативно мислене, което е част от предприемаческата компетентност изградена в студентите.*

Основните теми в дисциплината са свързани със стратегическо консултиране, предприемачество, планиране, организиране, управление и разглеждането им спомага за разширяване на знанията и уменията, получени при изучаването на дисциплини, свързани със стратегическото управление и управление на човешките ресурси, предприемачество и консултиране в организацията. Дисциплината има **интердисциплинарен характер**, защото в нея могат да се използват познания от много и разнообразни сфери на дейност в зависимост от направлението за което се насочва консултантската дейност и разработването на проекти и програми. Такива могат да бъдат селско стопанство, строителство, индустрия, биохимия, търговия, медицина и мн. др. направления и дейности. **Хибридният характер** на дисциплината е подкрепен и от множество разнообразни публикации на преподавателския екип в различни направления свързани с предприемачество, иновации, маркетинг, интегриран и стратегически мениджмънт, както и с международен бизнес, екология и растениевъдство.

## **II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ**

<b>№. по ред</b>	<b>НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ</b>
<b>1.</b>	<b>Същност на стратегическото консултиране</b>
<b>1.1</b>	Възникване на идеята за консултиране в бизнеса
<b>1.2</b>	Защо консултирането е стратегическо, а не тактическо
<b>1.3</b>	Специфика на стратегическото консултиране
<b>2.</b>	<b>Пазарни анализи и проучване на пазара с цел определяне на потребителските вкусове, предпочитания и цени</b>
<b>2.1</b>	Сегментиране на пазара. Потребителски вкусове и интереси. Потребности и желания.
<b>2.2</b>	Търсене и предлагане на конкретния вид услуга, продукт или стока. Ценова динамика и равновесна цена
<b>3.</b>	<b>Анализ на пазарните конкуренти</b>
<b>3.1</b>	Видове конкуренти. Конкуренти предимства и възможности за прилагане на стратегии и тактики към тях
<b>3.2</b>	Видове стратегии приложими спрямо конкурентите на пазара
<b>4.</b>	<b>Разработване на бизнес модел за производство на продукт, услуга или конкретен вид стоки</b>
<b>4.1</b>	Технология на производство
<b>4.2</b>	Етапи и жизнен цикъл на продукта
<b>5.</b>	<b>Усъвършенстване на презентацията на произвежданите стоки, продукти и услуги</b>
<b>5.1</b>	Усъвършенстване на рекламата и рекламните модели
<b>5.2</b>	Промоциране на продуктите, стоките и услугите спрямо вкусовете на потребителите и техните предпочитания
<b>6.</b>	<b>Технологични оценки на процеса на производство и стратегически възможности за подобряване на продуктите, услугите и предлаганите стоки</b>

<b>7.</b>	<b>Развитие на стратегически бизнес модел според предпочитанията и потребителските нагласи на клиентите</b>
<b>7.1</b>	Основни елементи и детайли в бизнес модела
<b>7.2</b>	Стратегически решения и възможности за бъдещо развитие
<b>8.</b>	<b>Коучинг процес и подобряване на резултатите</b>
<b>8.1</b>	Времето с което разполагаме е най скъпия ни ресурс
<b>8.2</b>	По-умно и внимателно поставяне на бизнес целите
<b>8.3</b>	По-добра самооценка и критичност. Детайлно преразглеждане на приоритети и ресурси.
<b>9.</b>	<b>Ясен стратегически фокус и нагласа за бизнес успех</b>
<b>9.1</b>	Съзнателно и устремено движение към постигане на целите
<b>9.2</b>	Преодоляване на лимитиращи убеждения, страхове и ресурси
<b>10.</b>	<b>Прилагане в практиката на конкретни стратегии и тактики за справяне с конкурентния натиск и пазарната турбулентност</b>
<b>11.</b>	<b>Изграждане на система за стратегическо планиране</b>
<b>11.1</b>	Определяне на мисия и визия
<b>11.2</b>	Определяне на цели и задачи
<b>12.</b>	<b>Идентифициране на потенциални източници на финансиране</b>
<b>12.1</b>	Оперативни програми за финансиране към ЕС
<b>12.2</b>	Национални програми за финансиране
<b>13.</b>	<b>Достъп до потенциални съветници и ментори</b>
<b>14.</b>	<b>Изграждане на по-добри стратегически и управленски умения</b>
<b>14.1</b>	Усъвършенстване уменията за по-успешно делегиране на задачи към персонала
<b>14.2</b>	Усъвършенстване уменията за по-добро управление на персонала
<b>14.3</b>	Усъвършенстване уменията по-успешно да се продава и привличат клиенти
<b>15.</b>	<b>Анализ на фирмите пришълци и очакваните заплахи от тях</b>

### **III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ<sup>1</sup>**

*Методите на подготовка и провеждане на обучението по дисциплината „Стратегическо консултиране“ включват използването на различните учебни ресурси и дейности, чрез които се осъществява учебният процес в дистанционната форма на обучение:*

- *учебни ресурси – електронен учебник, мултимедийни презентации и файлове;*
- *учебни дейности – провеждане на електронно базирани учебни занятия чрез използването на софтуер за видеоконферентна връзка по предварително обявено разписание, както и синхронна и асинхронна комуникация с преподавателите, полагане*

<sup>1</sup> Методите за подготовка и провеждане на обучение се представят в съответствие с утвърдената Инструкция за разработване на учебна програма за дисциплина в дистанционна форма на обучение на Икономически университет – Варна.

на тестове, подготовка на курсови работи, проекти, изпълнение на задания, обсъждане на теми във форуми и други.

#### **IV. ФОРМИ НА КОНТРОЛ**

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
<b>1.</b>	<b>Семестриално оценяване</b>		
1.1.	Тест	1	20
1.2.	Работа по казуси	3	68
1.3.	Задание	1	80
<b>Общо за семестриалното оценяване:</b>		<b>5</b>	<b>168</b>
<b>2.</b>	<b>Сесийно оценяване</b>		
2.1.	Изпит	1	60
<b>Общо за сесийното оценяване:</b>		<b>1</b>	<b>60</b>
<b>Общо за всички форми на контрол:</b>		<b>6</b>	<b>228</b>

#### **V. ЛИТЕРАТУРА**

##### **ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:**

1. Електронни учебни материали по дисциплината „Стратегическо консултиране“, качени в платформата за електронно и дистанционно обучение на ИУ – Варна.

##### **ДОПЪЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:**

1. Бадзиаг, Р., “Тайна за милиард долара“, изд. Мултипринт, 2021
2. Гордън, М. Предприемачество 101 : Как да превърнем идеите си в машина за пари. Locus Pub., 2008
3. Дойчинова, Ю., Кънчев, И., Митева, А., Стоянова, З., Харизанова-Бартос, Х., Заимова, Д., Станимирова, М., Тодорова, К., Терзийска, Р., Устойчиви мултифункционални селски райони: преосмисляне на моделите и системите на земеделието при нараснали изисквания и ограничени ресурси, София : Изд. комплекс УНСС, 2022, глава от книга, 322
4. Зафирова, Цв., Стратегическо управление, изд. „Наука и икономика“, на ИУ-Варна, 2013
5. Зафирова, Цв., Стратегически аспекти в управлението на организационите кризи, изд. „Наука и икономика“, на ИУ-Варна, 2014
6. Катя Владимирова, Константин Габровски, Нако Стефанов, „Стратегическо управление и стратегическо планиране“ изд. на УНСС-София, 2014 г.
7. Милчо Мирчев, Георги Шереметов, Цветана Стоянова, Стратегическо управление - част 2, изд. на УНСС-София, 2024 г.

8. Славова, Г., Стратегическо управление и развитие на транснационалните компании в областта на растителната защита в България, изд. „ГеаПринт“, Варна, 2012
9. Славова, Г., Европейски програми и проекти за финансиране на аграрния бизнес, изд. „ГеаПринт“, гр. Варна, 2012
10. Станимиров, Евг., Многомерна стратегия за вашия бизнес, изд. Изток-запад, София, 2022
11. Станимиров, Евг., Белите петна в бизнеса, изд. Изток-запад, София, 2023
12. Тодоров, И., Станимирова, М., Влияние на директните плащания на ОСП върху икономическата ситуация в селските райони, Икономика и управление на селското стопанс-тво, Институт по аграрна икономика. СА, 67, 2023, 4, 35-44
13. Louise Wickham, Jeremy Wilcock, Management Consulting 5th edn: Delivering an Effective Project 5th Edition, 2016
14. Ethan Rasiel, Paul N. Friga ,The McKinsey Mind: Understanding and Implementing the Problem-Solving Tools and Management Techniques of the World's Top Strategic Consulting Firm Hardcover , 2010
15. Charles Conn, Robert McLean, Bulletproof Problem Solving: The One Skill That Changes Everything Paperback, 2019