

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА
СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „БИЗНЕС, ИНВЕСТИЦИИ, НЕДВИЖИМИ ИМОТИ“

Приета от ФС протокол № 11/ 25.04.2024 г.

Приета от КС протокол № 11/ 16.04.2024 г.

УТВЪРЖДАВАМ:

Декан:

(доц. д-р Денка Златева)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

**ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „ОРГАНИЗАЦИЯ НА БИЗНЕС КОНСУЛТАНТСКАТА
ДЕЙНОСТ“**

ЗА СПЕЦ: „Бизнес икономика“; ОКС „бакалавър“ – редовно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 4; СЕМЕСТЪР: 7

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 240 ч.; в т.ч. аудиторна 60 ч.

КРЕДИТИ: 8

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	180	-

Изготвили програмата:

1.
(доц. д-р Мария Станимирова)

2.
(проф. д-р Теодорина Турлакова)

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

I. АНОТАЦИЯ

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.

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.

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;
- предприемаческа компетентност - група 7.
- културна осведоменост и изява – група 8.

Дисциплината "Организация на бизнес консултантската дейност" развива личностната компетентност, като стимулира изграждането на комуникативни умения, емпатия и способност за работа в екип, подобрява междуличностните взаимодействия и професионалната етика на студентите.

Предприемаческата компетентност се засилва чрез насоченост към иновативно мислене, способност за анализ на бизнес възможности и разработване на бизнес стратегии за развитие. Културната осведоменост и изява се развиват чрез разбиране на различни културни контексти и бизнес практики, както и чрез насърчаване на приеждането и адаптацията към културните различия в професионалната среда, което укрепва международните и мултикултурни взаимоотношения.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

№. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	Брой часове		
		Л	СЗ	ЛУ
Тема 1: Същност на бизнес консултирането и организацията на бизнес консултантската дейност		2	2	
1.1.	Определение и обхват на бизнес консултантската дейност			
1.2.	Цел, предмет и обект на бизнес консултирането			
1.3.	Специфика на организацията на бизнес консултантската дейност			
1.4.	Същност и етапи на консултантския процес			

Тема 2: Класификация на консултантските услуги по икономика и управление		2	2	
2.1.	Предметна класификация на консултантските услуги			
2.2.	Методологическа класификация – в зависимост от подхода на консултиране			
2.3.	Основни групи бизнес консултантски услуги			
Тема 3: Възникване и развитие на бизнес консултантската дейност		2	2	
3.1.	Фактори, въздействащи върху пазара на консултантските услуги			
3.2.	Фази на развитие на управленското консултиране като професионална услуга			
3.3.	Състояние на пазара на консултантските услуги в света			
3.4.	Консултантската дейност по икономика и управление в Европа			
3.5.	Развитие на бизнес консултантската дейност в България			
Тема 4: Бизнес консултантската дейност като професия		2	2	
4.1.	Видове консултанти			
4.2.	Професионална компетенция на консултанта			
4.3.	Принципи за ефективен обмен на информация			
4.4.	Сертифициране на консултантите по икономика и управление в България			
4.5.	Етика на бизнес консултантската дейност			
4.6.	Професионални асоциации на бизнес консултантските организации			
Тема 5: Предварителна подготовка на консултантския процес		2	2	
5.1.	Дейности, отнасящи се към предварителната фаза			
5.2.	Опознавателна среща между консултанта и клиента			
5.3.	Разработване на проектно предложение за консултантска услуга			
5.4.	Видове договори за консултантски услуги			
Тема 6: Основни етапи на консултантския процес		2	2	
6.1.	Диагностика			
6.2.	Разработка на решение			
6.3.	Внедряване на решението			
6.4.	Следпроектна фаза			
Тема 7: Подходи и модели за организация на бизнес консултантската дейност		2	2	
7.1.	Основни подходи за консултиране			
7.2.	Фактори, определящи избора на подход за консултиране			
7.3.	Основни модели на консултантската дейност			
Тема 8: Методи за консултиране		2	2	
8.1.	Класификация на методите за консултиране			
8.2.	Методи за процесно консултиране – организационна диагностика; организационна интервенция			
8.3.	Методи за обучаващо консултиране			
8.4.	Методи с универсален характер, приложими в бизнес консултирането			
8.5.	Технология за групово разрешаване на проблемите			

Тема 9: Маркетинг на бизнес консултантската дейност		2	2	
9.1.	Специфика на маркетинга на бизнес консултантските услуги			
9.2.	Позициониране на консултантската услуга			
9.3.	Разграничение на типовете клиенти на консултантската организация			
9.4.	Типове клиенти според възрастовата група, към която принадлежат			
9.5.	Препоръчително и неепоръчително поведение на консултанта в зависимост от типа на клиента			
9.6.	Форми за определяне на хонорара на консултанта			
Тема 10: Подбор на консултант от страна на клиента		2	2	
10.1.	Предварителен подбор на консултанти			
10.2.	Съставяне на окончателен списък от консултанти			
10.3.	Окончателен избор на консултант			
Тема 11: Техническа помощ при изпълнение на консултантския проект		2	2	
11.1.	Видове техническа помощ			
11.2.	Източници на техническа помощ в България			
Тема 12: Качество на бизнес консултантските услуги		2	2	
12.1.	Критерии при оценка на качеството на бизнес услугите			
12.2.	Европейски стандарт за консултантски услуги			
12.3.	Сертифициране на консултантите по икономика и управление в България			
12.4.	Анализ и оценка на качеството на бизнес консултантската услуга			
Общо		30	30	

IV. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриален (текущ) контрол		
1.1.	Курсов проект	1	50
1.2.	Електронен тест	1	20
1.3.	Индивидуално задание	1	30
Общо за семестриален контрол:		3	100
2.	Сесиен (краен) контрол		
2.1.	Изпит (тест)	1	80
Общо за сесиен контрол:		1	80
Общо за всички форми на контрол:		4	180

V. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Станимирова, М. Организация на бизнес консултантската дейност. Изд. "Наука и икономика", ИУ-Варна, 2008.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Armbruster, T. The Economics and Sociology of management consulting. Herdecke University, 2006.

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.

- 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. Biech, E. The business of consulting. The basics and beyond. Second edition. Published by Preiffer, San Francisco, CA, 2007.

4. Biech, E. The consultant's quick start guide. Second edition. Published by Preiffer, San Francisco, CA, 2009.

5. Bonito, J and T. Thomson, Competency Model for Internal Consultants, Rath & Strong, Inc., 1995.

6. Bonito, J and T. Thomson. (1995), Competency Model for Internal Consultants, Rath & Strong, Inc.

7. FEACO Information Documents, www.feaco.org.

8. FEACO Information Documents, www.feaco.org.

9. Kubr, M., в Rowley, J. and F. Rubin. (2006). Effective Consultancies in Development and Humanitarian Programmes. Oxfam GB.

10. Kubr, M., в Rowley, J. and F. Rubin. Effective Consultancies in Development and Humanitarian Programmes. Oxfam GB. 2006.

11. Lippit G., Lippit R. (1996), The consulting process in action. San Diego.

12. Lippit G., Lippit R. The consulting process in action. San Diego, 1996.

13. Macililand D. (1995), The Achieving Society. B Joseph G. Bonito, Thomas M. Thomson, Competency Model for Internal Consultants, Rath & Strong, Inc.

14. Macililand D. The Achieving Society. B Joseph G. Bonito, Thomas M. Thomson, Competency Model for Internal Consultants, Rath & Strong, Inc., 1995.

15. Mc.Kenna, C.D. (2006), The Word's Newest Profession. Management consulting in the Twentieth Century. Cambridge University Press.

16. Mc.Kenna, C.D. The Word's Newest Profession. Management consulting in the Twentieth Century. Cambridge University Press, 2006.

17. Reed K. Big four back in top ten consultancies. Accounting Age, 08.11.2007, www.accountancyage.com/

18. Rowley, J. and F. Rubin. (2006), Effective Consultancies in Development and Humanitarian Programmes. Oxfam GB.

19. Rowley, J. and F. Rubin. Effective Consultancies in Development and Humanitarian Programmes. Oxfam GB. 2006.
20. Shein, E. H. (1969), Process Consultation: Its Role in Organizational Development. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
21. Shein, E. H. (1987), Process Consultation: Lessons for managers and consultants. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
22. Shein, E. H. Process Consultation: Its Role in Organizational Development. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969.
23. Shein, E. H. Process Consultation: Lessons for managers and consultants. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1987.
24. 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>
25. 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>
26. 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>
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. (2005), Business consulting. A guide to how it works and how to make it work. Profile Books Ltd, London, UK.
29. 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.