

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

---

---

**УТВЪРЖДАВАМ:**

**Ректор:**

( Проф. д-р Пл. Илиев)

**У Ч Е Б Н А   П Р О Г Р А М А**

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

**ЗА СПЕЦ: „БИЗНЕС И МЕНИДЖМЪНТ “; ОКС „бакалавър“**

**КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 3; СЕМЕСТЪР: 6;**

**ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 150 ч.; в т.ч. аудиторна 60 ч.**

**КРЕДИТИ: 5**

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>СЕМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>	
	<i>ОБЩО(часове)</i>	
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:		
т. ч.		
• ЛЕКЦИИ	30	2
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	90	-

Изготвили програмата:

1. ....  
(доц. д-р М. Станимирова)

2. ....  
(доц. д-р Т. Георгиева)

Ръководител катедра: .....  
„Аграрна икономика“ (доц. д-р М. Станимирова)

## I. АНОТАЦИЯ

През последните години нараства значението на консултирането в сферата на икономиката и бизнеса. Същевременно, значителна част от мениджърите у нас все още не са възприели консултантската услуга като предпоставка за осигуряване на конкурентно предимство и важно условие за успешното управление на организациите. В известна степен причини за това са липсата на ясна регламентация за практикуването на тази дейност и недостигът на квалифицирани и сертифицирани консултанти.

Дисциплината цели да запознае с бизнес консултантската дейност като основна съставна част 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 средство 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 лекционният 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 „Бизнес консултиране“ се базира на всички изучавани в предходните курсове на обучение по специалността дисциплини и има за цел да представи систематизация на специализираните знания и компетенции, касаещи процеса на консултиране.

## II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No.	Наименование на темите и подтемите	Брой часове		
		Л	У	
<b>1. Същност и цели на бизнес консултирането</b>		<b>4</b>	<b>4</b>	
1.1.	Бизнес консултирането като част от управленското консултиране	1	1	
1.2.	Цели на бизнес консултирането и видове бизнес консултантски услуги	1	1	
1.3.	Процес на консултиране	1	1	
1.4.	Концепции за консултиране	1	1	
<b>2. Развитие на пазара на бизнес консултиране</b>		<b>3</b>	<b>3</b>	
2.1.	Възникване на консултирането като професионална услуга	1	1	
2.2.	Развитие на световния консултантски пазар	1	1	
2.3.	Развитие на бизнес консултирането в Европа	1	1	
<b>3. Бизнес консултантската дейност като професия</b>		<b>4</b>	<b>4</b>	
3.1.	Видове консултанти – външни и вътрешни консултанти	1	1	

3.2.	Типове консултанти	1	1	
3.3.	Ключови интелектуални способности и качества на консултанта	1	1	
3.4.	Взаимоотношения между консултант и клиентска организация	1	1	
<b>4.</b>	<b>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	2	
4.2.	<b>Диагностика</b> – подходи и методи за диагностика	2	2	
4.3.	<b>Разработване на решение</b>	2	2	
4.4.	<b>Внедряване на решението и след проектна фаза</b>	2	2	
<b>5.</b>	<b>Маркетинг на бизнес консултантските услуги</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	
5.1.	Особености на бизнес консултантската услуга	1	1	
5.2.	Фактори, въздействащи върху пазара на бизнес консултантски услуги	1	1	
5.3.	Типове клиенти, ползващи консултантски услуги	2	2	
5.4.	Позициониране на консултантската услуга на пазара	1	1	
5.5.	Подходи за определяне на хонорара на консултанта	2	2	
<b>6.</b>	<b>Професионализъм и етика при консултирането</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	
6.1.	Особености на професионалния подход в консултирането	1	1	
6.2.	Професионални асоциации и етичен кодекс	1	1	
6.3.	Сертификационна процедура	1	1	
6.4.	Етични принципи и професионална отговорност в консултирането	1	1	
	Общо	<b>30</b>	<b>30</b>	

### III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой в сем.	ИАЗ ч.
<b>1.</b>	<b>Текущ контрол</b>		
1.1	Курсов проект	1	30
1.2	Електронен тест	1	20
	<b>ОБЩО:</b>	<b>2</b>	<b>50</b>
<b>2.</b>	<b>Последващ контрол</b>		
2.1	Изпит (тест)	1	40
	<b>ОБЩО:</b>	<b>3</b>	<b>90</b>

### IV. ЛИТЕРАТУРА

#### ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Kubr, M. Management consulting. A Guide to the profession. Fourth edition. Geneva, International labor office, 2002.
2. Stanimirova, M. Marketing aspects of business consulting. Journal "Economy and Business. International Scientific Publications". Vol. 2, 2008.

**ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Armbruster, T. The Economics and Sociology of management consulting. Herdecke University, 2006.
2. Back, K. W. Beyond words: The story of sensitivity training and the encounter movement. New York: Russell Sage, 1972.
3. Bennis, W. G. Goals and meta-goals of laboratory training. In R. T. Golembiewski & A. Blumberg (Eds.), Sensitivity training and the laboratory approach: Readings about concepts and applications. Itasca, IL: F. E. Peacock, 1977.
4. Biech, E. The business of consulting. The basics and beyond. Second edition. Published by Preiffer, San Francisco, CA, 2007.
5. Biech, E. The consultant's quick start guide. Second edition. Published by Preiffer, San Francisco, CA, 2009.
6. Bonito, J and T. Thomson, Competency Model for Internal Consultants, Rath & Strong, Inc., 1995.
7. Kubr M. How to select and use consultants: A client's guide, Management Development Series No. 31, Geneva, 1993.
8. Kubr, M., в Rowley, J. and F. Rubin. Effective Consultancies in Development and Humanitarian Programmes. Oxfam GB. 2006.
9. Lippit G., Lippit R. The consulting process in action. San Diego, 1996.
10. Macliland D. The Achieving Society. B Joseph G. Bonito, Thomas M. Thomson, Competency Model for Internal Consultants, Rath & Strong, Inc., 1995.
11. Mc.Kenna,C.D. The Word's Newest Profession. Management consulting in the Twentieth Century. Cambridge University Press, 2006.
12. Reed K. Big four back in top ten consultancies. Accounting Age, 08.11.2007, [www.accountancyage.com/](http://www.accountancyage.com/)
13. Rowley, J. and F. Rubin. Effective Consultancies in Development and Humanitarian Programmes. Oxfam GB. 2006.
14. Shein, E. H. Process Consultation: Its Role in Organizational Development. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969.
15. Shein, E. H. Process Consultation: Lessons for managers and consultants. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1987.
16. 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.
17. FEACO Information Documents, [www.feaco.org](http://www.feaco.org).