


федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Мичуринский государственный аграрный университет»

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического совета
университета
(протокол от 22 июня 2023 г. № 10)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета
 С.В. Соловьёв
«22» июня 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

КОНСАЛТИНГ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

Направление подготовки 38.04.06. Торговое дело
Направленность (профиль) Коммерческая деятельность на агропродовольст-
венном рынке
Квалификация - магистр

Мичуринск , 2023

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Целями освоения дисциплины (модуля) является формирование у обучающихся основ экономических знаний об основных базовых элементах в современной системе оказания консалтинговых услуг в сфере торговли, особенностях и тенденциях ее развития в современных условиях.

При освоении данной дисциплины (модуля) учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

08.035 Маркетолог (утв. приказом Минтруда России от 04.06. 2018 №366н)

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Согласно учебному плану по направлению подготовки 38.04.06. Торговое дело направленности (профилю) Коммерческая деятельность на агропродовольственном рынке данная дисциплина относится к Блоку 1 «Дисциплины (модули)», часть формируемая участниками образовательных отношений (Б1.В.05)

Данная дисциплина взаимосвязана с такими дисциплинами как: «Деловой иностранный язык», « Информационные технологии и программные средства в торговле».

Знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплины (модуля) используются при изучении таких дисциплин, как «Организация защиты бизнеса торговых предприятий», «Планирование и прогнозирование развития агропродовольственного рынка», при прохождении производственной практики НИР и выполнении выпускной квалификационной работы.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате изучения дисциплины (модуля) обучающийся должен освоить трудовые функции:

Разработка, тестирование и внедрение инновационных товаров (услуг), создание нематериальных активов (брендов) и управление ими в организации (код - В/01.7)

Трудовые действия:

Разработка мер по внедрению инновационных товаров (услуг)

Создание нематериальных активов (брендов) в организации и управление ими

Разработка и реализация комплекса мероприятий по привлечению новых потребителей товаров (услуг)

Разработка, внедрение и совершенствование системы распределения (дистрибуции) с бытовой политики в организации (код-В/03.7)

Трудовые действия:

Формирование средств и каналов распределения (дистрибуции) для взаимодействия с поставщиками, инвесторами и иными партнерами организации

Разработка сбытовой политики организации

Разработка системы маркетинговых коммуникаций в организации

Разработка и проведение рекламных акций по стимулированию продаж

Процесс изучения дисциплины (модуля) направлен на формирование следующих компетенций:

ПК-3 Способен анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия

ПК-4 Способен к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности, к разработке стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

Планируемые результаты обучения (индикаторы достижения компетенции)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
ИД-4 _{ПК-3} – Систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия с целью повышения их эффективности применения.	Не систематизирует и не обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия с целью повышения их эффективности применения	Удовлетворительно систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия с целью повышения их эффективности применения	Хорошо систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия с целью повышения их эффективности применения	Отлично систематизирует и обобщает информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия с целью повышения их эффективности применения
ИД-4 _{ПК-4} – Осуществляет контроль за реализацией стратегии и оценивает ее эффективность путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	Не способен осуществлять контроль за реализацией стратегии и оценивать ее эффективность путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	Удовлетворительно осуществляет контроль за реализацией стратегии и оценивает ее эффективность путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	Хорошо осуществляет контроль за реализацией стратегии и оценивает ее эффективность путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	Отлично осуществляет контроль за реализацией стратегии и оценивает ее эффективность путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

знать:

- содержание основных понятий – консалтинг, консалтинговые услуги;
- систему организации оказания консалтинговых услуг в сфере торговли;

- состав и структуру международных консалтинговых организаций;
 - виды и характеристику консалтинговых услуг в сфере торговли;
- уметь:
- проводить анализ состояния и перспектив развития консалтинга;
 - прогнозировать перспективные тенденции развития международного консалтинга;
 - ориентироваться в особенностях представления консалтинговых услуг в сфере международной торговли;
- владеть:
- теоретическими аспектами консалтинга в сфере торговли;
 - методикой расчета количественных показателей в оценке эффективности предоставления консалтинговых услуг в сфере торговли;
 - методами прогнозирования перспективных тенденций развития торговли.

3.1 Матрица соотнесения разделов и тем учебной дисциплины (модуля) и формирующих в них общепрофессиональных и профессиональных компетенций

Темы, разделы дисциплины (модуля)	Компетенции		Общее количество компетенций
	ПК-3	ПК-4	
Тема 1 Консалтинг как сфера бизнеса. Основные понятия и содержание процесса консалтинга	+	+	2
Тема 2 Организация оказания консалтинговых услуг. Консалтинг как профессиональная деятельность	+	+	2
Тема 3 Стадии консалтингового процесса.	+	+	2
Тема 4 Специфика консультирования в разных областях деятельности	+	+	2
Тема 5 Используемые методики и технологии в консалтинговом процессе	+	+	2
Тема 6 Международные консалтинговые организации. Состояние и перспективы развития консалтинга	+	+	2

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 2 зачетные единицы; 72 ак. часа.

4.1 Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Виды занятий	Количество ак. часов	
	по очной форме обучения (3 семестр)	по очно-заочной форме обучения (1 семестр)
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	72	72
Контактная работа обучающихся с преподавателем	24	20

Аудиторные занятия, в т.ч.	24	20
лекции	8	8
практические занятия	16	14
Самостоятельная работа, в т.ч.	48	50
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	16	16
подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	16	18
выполнение индивидуальных заданий	8	7
подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	8	9
Вид итогового контроля	Зачет	

4.2 Лекции

№ раздела	Раздел дисциплины (модуля), темы лекций и их содержание	Объем в acad. часах		Формирующие компетенции
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	
1	Тема 1. Консалтинг как сфера бизнеса. Основные понятия и содержание процесса консалтинга	2	2	ПК- 3, ПК-4
2	Тема 2. Организация оказания консалтинговых услуг. Консалтинг как профессиональная деятельность	2	2	ПК- 3, ПК-4
3	Тема 3. Стадии консалтингового процесса. Специфика консультирования в разных областях деятельности	2	2	ПК- 3, ПК-4
4	Тема 4. Используемые методики и технологии в консалтинговом процессе. Международные консалтинговые организации	1	1	ПК- 3, ПК-4
6	Тема 5. Состояние и перспективы развития консалтинга	1	1	ПК- 3, ПК-4
	ИТОГО	8	8	

4.3 Практические занятия

№ раздела	Раздел дисциплины (модуля) (модуля), темы лекций и их содержание	Объем в acad. часах		Формирующие компетенции
		Очно	Очно-заочно	
1	Тема 1. Консалтинг как сфера бизнеса. Основные понятия и содержание процесса консалтинга	2	2	ПК- 3, ПК-4
2	Тема 2. Организация оказания кон-	4	4	ПК- 3, ПК-4

	салтинговых услуг. Консалтинг как профессиональная деятельность			
3	Тема 3. Стадии консалтингового процесса	2	2	ПК- 3, ПК-4
4	Тема 4. Специфика консультирования в разных областях деятельности	2	2	ПК- 3, ПК-4
5	Тема 5. Используемые методики и технологии в консалтинговом процессе	2	2	ПК- 3, ПК-4
6	Тема 6. Международные консалтинговые организации. Состояние и перспективы развития консалтинга	4	2	ПК- 3, ПК-4
	ИТОГО	16	14	

4.4 Лабораторные занятия не предусмотрены

4.5 Самостоятельная работа обучающихся

Раздел дисциплины (модуля)	Вид СР	Объем ак. часов	
		очная форма обучения.	очно-заочная форма обучения
Тема 1. Консалтинг как сфера бизнеса. Основные понятия и содержание процесса консалтинга.	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 2. Организация оказания консалтинговых услуг. Консалтинг как профессиональная деятельность.	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 3. Стадии консалтингового процесса.	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 4. Специфика консультирования в	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2

разных областях деятельности	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 5. Используемые методики и технологии в консалтинговом процессе	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	2
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	2
	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 6. Международные консалтинговые организации	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	4
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	2	4
	Подготовка к индивидуальным занятиям	1	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	2
Тема 7. Состояние и перспективы развития консалтинга	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	2
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	4	4
	Подготовка к индивидуальным занятиям	2	1
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	2
Итого		48	50

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю):

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Консалтинг в сфере торговли» для обучающихся по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерческая деятельность на агропродовольственном рынке – Мичуринск, 2021.

4.6. Курсовое проектирование не предусмотрено

4.7 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля)

Тема 1. Консалтинг как сфера бизнеса. Основные понятия и содержание процесса консалтинга. Возникновение консалтинга и его превращение в профессию: историческая ретроспектива. Современное состояние и перспективы развития консалтинга в мире. Эволюция взглядов на консультирование. Консалтинг как полиаспектный сегмент в сфере связей с общественностью. Определения и сущность консалтинга, виды консалтинговых услуг согласно Европейскому справочнику-указателю по менеджменту и их сущностные характеристики. Специфика попредметной и методологической классификации видов консалтинговых услуг. Консалтинг как способ разрешения противоречий внутри социальной системы.

Основания консалтинга. Субъекты и объекты консультирования, достоинства и недостатки внутреннего консультанта, работающего на постоянной основе, и внешнего консультанта, как независимого специалиста, предоставляющего услуги и свой интеллектуальный ресурс на основе возмездного договора. Специализации внешних консультантов. Преимущества внутреннего и внешнего консультанта перед менеджерами.

Тема 2. Организация оказания консалтинговых услуг. Консалтинг как профессиональная деятельность. Типы консалтинговых организаций и их характеристика. Условия вхождение в консалтинговый бизнес. Уровень спроса на консалтинговые услуги и формирование предложения консалтинговых услуг. Кодекс деловой этики и стандартов профессиональной практики консультанта. Сбор анкетной информации об организации – потенциальном клиенте. Подготовка и распространение маркетингового письма консалтинговой организацией для целевой аудитории. Три модели предоставления консалтинговых услуг (по Е. Шейну).

Общие способы консалтинга в сфере связей с общественностью. Классификация причин обращения к услугам консультантов по данным Эмси консалтинг, по исследованиям В. Носова и Ч. Бургера. «Постановка диагноза» как проблема, которую необходимо поручать специалистам-консультантам. Три уровня видения и анализа проблемы при ее диагностике консультантами. Кризис как результат нерешенной проблемы организации.

Тема 3. Стадии консалтингового процесса.

Социально-психологические основы консультирования в связях с общественностью. Консультирование как способ психологического взаимодействия консультанта с клиентом. Проблема установления «рабочего союза». Правила эффективного взаимодействия клиента и консультанта (Американская ассоциация консультантов, Эмси Консалтинг, В.М. Попов и С.И. Ляпунов, М. Горина, М. Иванов). Применение проблемно-ориентированного или клиенториентированного подхода при работе консультанта с клиентом: достоинства и недостатки. Т-образный профиль консультанта. Жизненный цикл отношений «клиент - консультант». Особенности процедуры выбора консультантов клиентами. Три стадии отбора консультанта. Составление анкеты на потенциального консультанта/консалтинговое агентство клиентом. Методы выбора консультанта в российской действительности. Ценообразование на консалтинговые услуги и финансирование деятельности консультантов, типы договоров на услуги консультанта и возмездной оплаты.

Тема 4. Специфика консультирования в разных областях деятельности.

Сущность и специфика форм консультирования по применяемым методам: экспертное, процессное и обучающее консультирование. Особенности метода Т-группы при обучающем консультировании. Консалтинговый процесс и консалтинговый проект: определения, сущность, отличительные характеристики. Стадии консалтингового процесса: предпроектная, проектная, послепроектная. Этапы консалтингового проекта: диагностика, разработка решения, внедрение решения. Исследовательские и аналитические инструменты, применяемые консультантами на практике. Мониторинг и оценка результатов.

Тема 5. Используемые методики и технологии в консалтинговом процессе.

Метод экспресс анализа и диагностики в консалтинговой деятельности. Интегрированный консалтинг. Принцип действия системы аутсорсинга, инсорсинга, опыт применения данных технологий в российских компаниях. Государственное частное партнерство. Оценка работы консультанта и консалтингового проекта. Консалтинговые услуги по подбору персонала компании, работа консультанта с клиентами. Передача знаний клиентам.

Тема 6. Международные консалтинговые организации. Состояние и перспективы развития консалтинга.

Основные элементы, регулирующие сферу консалтинга. Формы международных консалтинговых объединений. Цели, назначение и функции консалтинговых ассоциаций. Преимущества, которые получает клиентская фирма при работе с членами консалтинговой ассоциации (института). Обеспечение гарантии высокого качества услуг, оказываемых членами консалтинговых ассоциаций и институтов. Международные требования предъявляемые при сертификации профессионального консультанта. Роль этических норм в консуль-

тировании. Необходимость регулирования сферы консалтинговых услуг, как на национальном, так и на международном уровне.

Факторы постоянного роста спроса на консалтинговые услуги в мире. Основные типы консалтинговых организаций, действующих на международном рынке. «Большая четверка»? Положительные и отрицательные стороны существования подобных компаний. Виды услуг, предоставляемых компаниями «Большой четверки». Критерии используемые при классификации консалтинговых компаний. Влияние, оказываемое зарубежными фирмами на развитие консалтинга в России. Тенденции развития мирового рынка управленческого консультирования. Роль «большой четверки» на рынке консалтинговых услуг и тенденции изменения ее состава.

5. Образовательные технологии

При изучении дисциплины (модуля) используется инновационная образовательная технология на основе интеграции компетентностного и личностно-ориентированного подходов с элементами традиционного лекционно-семинарского и квазипрофессионального обучения с использованием интерактивных форм проведения занятий, исследовательской проектной деятельности и мультимедийных учебных материалов.

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	интерактивная форма - презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция – визуализация)
Практические занятия	круглый стол, дискуссии, работа в малых группах
Самостоятельная работа	сочетание традиционной формы (работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, подготовка к практическим занятиям и тестированию) и интерактивной формы (выполнение индивидуальных и групповых исследовательских работ)

6. Оценочные средства дисциплины (модуля)

Основными видами дисциплинарных оценочных средств при функционировании модульно-рейтинговой системы обучения являются: на стадии рубежного рейтинга, формируемого по результатам модульного компьютерного тестирования – тестовые задания; на стадии поощрительного рейтинга, формируемого по результатам написания и защиты рефератов по актуальной проблематике, оценки ответов обучающегося на коллоквиумах, решения задач повышенной сложности – рефераты, коллоквиум и задачи повышенной сложности; на стадии промежуточного рейтинга, определяемого по результатам сдачи зачета – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала, и компетентностно-ориентированные задания, контролирующие практические навыки из различных видов профессиональной деятельности обучающегося по ОПОП данного направления, формируемые при изучении дисциплины (модуля) «Консалтинг в сфере торговли».

6.1 Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине «Консалтинг в сфере торговли»

№ п/п	Темы дисциплины (модуля)	Код контролирующей компетенции	Оценочное средство	
			наименование	кол-во

1	Тема 1 Консалтинг как сфера бизнеса	ПК- 3, ПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	11 4 6
2	Тема 2 Основные понятия и содержание процесса консалтинга	ПК- 3, ПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	11 6 4
3	Тема 3 Организация оказания консалтинговых услуг	ПК- 3, ПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	11 4 6
4	Тема 4 Консалтинг как профессиональная деятельность	ПК- 3, ПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	11 4 6
5	Тема 5 Стадии консалтингового процесса	ПК- 3, ПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	11 4 6
6	Тема 6 Специфика консультирования в разных областях деятельности	ПК- 3, ПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	11 4 5
7	Тема 7 Используемые методики и технологии в консалтинговом процессе	ПК- 3, ПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	11 4 5
8	Тема 8 Международные консалтинговые организации	ПК- 3, ПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	11 4 5
9	Тема 9 Состояние и перспективы развития консалтинга	ПК- 3, ПК-4	Тестовые задания Реферат Вопросы для зачета	12 4 7
Итого		Тестовые задания		100
		Реферат		36
		Вопросы для зачета		50

6.2 Перечень вопросов для зачета

1. Консалтинг как сфера бизнеса (ПК-3, ПК-4)
2. Понятие и виды консалтинга в сфере торговли (ПК-3, ПК-4)
3. Расчет стоимости консалтингового проекта (ПК-3, ПК-4)
4. Понятие консалтинговой услуги. Классификация консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
5. Консалтинговые компании: основные направления деятельности (ПК-3, ПК-4)
6. Проблемы формирования российского рынка консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
7. Виды и формы консультирования (ПК-3, ПК-4)
8. Организация оказания консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
9. Основные подходы к организации консалтинговых компаний (ПК-3, ПК-4)
10. Виды и характеристика консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
11. Российский рынок консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
12. Интегрированный консалтинг: сущность, основные виды (ПК-3, ПК-4)
13. Стадии консалтингового процесса (ПК-3, ПК-4)
14. Субъекты и объекты консультирования (ПК-3, ПК-4)
15. Технологии в консалтинговом процессе (ПК-3, ПК-4)
16. Условия вхождения в консалтинговый бизнес (ПК-3, ПК-4)
17. Специфика консультирования в разных областях деятельности (ПК-3, ПК-4)
18. Состояние и перспективы развития консалтинга (ПК-3, ПК-4)
19. Перспективы России по формированию рынка консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
20. Консультирование в области туристического бизнеса (ПК-3, ПК-4)

21. Консалтинг как профессиональная деятельность (ПК-3, ПК-4)
22. Международные консалтинговые организации (ПК-3, ПК-4)
23. Роль и перспективы развития экспресс-консалтинга (ПК-3, ПК-4)
24. Консультирование в сфере оказания транспортных услуг (ПК-3, ПК-4)
25. Принципы оплаты консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
26. Западная и российская школа консультирования (ПК-3, ПК-4)
27. Организация консалтинговых компаний: принципы и основные подходы (ПК-3, ПК-4)
28. Методики, используемые в консалтинговом процессе (ПК-3, ПК-4)
29. Формы консультирования в области торговли (ПК-3, ПК-4)
30. Основные международные организации, координирующие деятельность консультантов (ПК-3, ПК-4)
31. Организация оказания консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
32. Международные консалтинговые организации (ПК-3, ПК-4)
33. Цели, назначение и функции консалтинговых ассоциаций (ПК-3, ПК-4)
34. Сущность консалтинговых услуг и их развитие в мировой практике (ПК-3, ПК-4)
35. Понятие и определения в сфере консалтинга (ПК-3, ПК-4)
36. Основные виды консалтинговых компаний (ПК-3, ПК-4)
37. Основные формы консультирования. Преимущества и недостатки (ПК-3, ПК-4)
38. Консалтинговый процесс (ПК-3, ПК-4)
39. Оценка качества консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
40. Аутсорсинг в консалтинге (ПК-3, ПК-4)
41. Управление персоналом в консалтинговой компании (ПК-3, ПК-4)
42. Консалтинговые услуги в международной торговле (ПК-3, ПК-4)
43. Особенности функционирования и перспективы развития мирового рынка консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
44. Управленческий консалтинг в международной торговле (ПК-3, ПК-4)
45. Крупнейшие консалтинговые фирмы и основные направления их деятельности (ПК-3, ПК-4)
46. Проблемы формирования российского рынка консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
47. Мировой рынок консалтинговых услуг (ПК-3, ПК-4)
48. Консультационные услуги по управлению персоналом (ПК-3, ПК-4)
49. Критерии используемые при классификации консалтинговых компаний (ПК-3, ПК-4)
50. Тенденции развития мирового рынка управленческого консультирования (ПК-3, ПК-4).

6.3 Шкала оценочных средств

При функционировании модульно-рейтинговой системы обучения знания, умения и навыки, приобретаемые обучающимися в процессе изучения дисциплины (модуля), оцениваются в рейтинговых баллах. Учебная дисциплина (модуль) имеет итоговый рейтинг -100 баллов, который складывается из рубежного (40 баллов), промежуточного – (50 баллов) и поощрительного рейтинга (10 баллов). Итоговая оценка знаний обучающихся по дисциплине определяется на основании перевода итогового рейтинга в 5-ти балльную шкалу с учетом соответствующих критериев оценивания.

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75 -100 баллов) «зачтено»	– полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины (модуля) с раскрытием сущности консалтинга –умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить	тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы зачету (28-50 баллов)

	<p>собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований по вопросам консалтинговых услуг в сфере торговли;</p> <p>– грамотное владение методами и средствами при оказании консалтинговых услуг</p> <p>На этом уровне обучающийся способен творчески применять полученные знания путем самостоятельной оценки системы консалтинговых услуг в сфере торговли</p>	
<p>Базовый (50 -74 балла) – «зачтено»</p>	<p>– знание основных концептуальных и методологических положений консалтинга в торговле;</p> <p>– умение управлять консалтинговыми процессами;</p> <p>– владение методами оказания консалтинговых услуг на микро - и макроуровне</p> <p>На этом уровне обучающимся используется комбинирование известных алгоритмов и принципов консалтинговой деятельности</p>	<p>тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-6 баллов); вопросы к зачету (25-39 балл)</p>
<p>Пороговый (35 - 49 баллов) – «зачтено»</p>	<p>– поверхностное знание сущности, принципов оказания консалтинговых услуг в сфере торговли;</p> <p>– умение осуществлять поиск методов и средств консалтинговых услуг;</p> <p>– поверхностное владение методами и средствами управления системой оказания консалтинговых услуг</p> <p>На этом уровне обучающийся способен по памяти воспроизводить ранее усвоенную информацию и применять методы консалтинговой деятельности для решения типовых (стандартных) задач в области консалтинга в сфере торговли</p>	<p>тестовые задания (14-19 баллов); реферат (3-4 балла); вопросы к зачету (18-26 баллов)</p>
<p>Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «незачтено»</p>	<p>– незнание концептуальных и методологических основ консалтинга; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины (модуля); отрывочное, без логической последовательности изложение материала;</p> <p>– неумение управлять консалтинговыми процессами компании;</p> <p>– невладение методами и средствами управления консалтингом в сфере торговле.</p> <p>На этом уровне обучающийся не спосо-</p>	<p>тестовые задания (0-13 баллов); реферат (0-2 балла); вопросы к зачету (0-19 баллов)</p>

	бен самостоятельно принимать решения в области оказания консалтинговых услуг в сфере торговли	
--	---	--

Все комплекты оценочных средств (контрольно-измерительных материалов), необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (модуля) подробно представлены в документе «Фонд оценочных средств дисциплины (модуля)».

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1. Учебная литература

1. Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс по дисциплине (модулю) «Консалтинг в сфере торговли» для обучающихся по направлению 38.04.06 Торговое дело направление (профиль) «Коммерческая деятельность на агропродовольственном рынке. - Мичуринск, 2021. — Режим доступа : <http://www.mgau.ru/sveden/education/files/umk/umk38.04.06/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%20%D0%B2%20%D1%81%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%20%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B8.pdf>
2. Лебедева, Л. В. Организационное консультирование: учебное пособие для вузов / Л. В. Лебедева. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 162 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-00009-2. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/F3FE279B-C3C2-4346-BD45-605FC8C990B6.
3. Новиков, В. Э. Информационное обеспечение логистической деятельности торговых компаний: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. Э. Новиков. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 184 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Модуль.). — ISBN 978-5-534-01012-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/EA71BE56-8CE9-4676-BF63-57498EC5FE5F

7.2. Методические указания по освоению дисциплины:

1. Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Консалтинг в сфере торговли» для направления 38.04.06. «Торговое дело» - Мичуринск, 2023.
2. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Консалтинг в сфере торговли» для обучающихся по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерческая деятельность на агропродовольственном рынке – Мичуринск, 2023.
3. Евдокимова Е.А. Методические указания по проведению практических занятий по дисциплине «Консалтинг в сфере торговли» для обучающихся по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерческая деятельность на агропродовольственном рынке – Мичуринск, 2021.

7.3 Информационные и цифровые технологии (программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы)

Учебная дисциплина (модуль) предусматривает освоение информационных и цифровых технологий. Реализация цифровых технологий в образовательном пространстве является одной из важнейших целей образования, дающей возможность развивать конкурентоспособные качества обучающихся как будущих высококвалифицированных специалистов.

Цифровые технологии предусматривают развитие навыков эффективного решения задач профессионального, социального, личностного характера с использованием различных

видов коммуникационных технологий. Освоение цифровых технологий в рамках данной дисциплины (модуля) ориентировано на способность безопасно и надлежащим образом получать доступ, управлять, интегрировать, обмениваться, оценивать и создавать информацию с помощью цифровых устройств и сетевых технологий. Формирование цифровой компетентности предполагает работу с данными, владение инструментами для коммуникации.

7.3.1 Электронно-библиотечная системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг от 10.03.2020 № ЭБ СУ 437/20/25 (Сетевая электронная библиотека)
2. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 03.04.2023 № 1)
3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 06.04.2023 № 2)
4. База данных электронных информационных ресурсов ФГБНУ ЦНСХБ (договор по обеспечению доступа к электронным информационным ресурсам ФГБНУ ЦНСХБ через терминал удаленного доступа (ТУД ФГБНУ ЦНСХБ) от 07.04.2023 № б/н)
5. Электронно-библиотечная система «AgriLib» ФГБОУ ВО РГАЗУ (<http://ebs.rgazu.ru/>) (дополнительное соглашение на предоставление доступа от 13.04.2023 № б/н к Лицензионному договору от 04.07.2013 № 27)
6. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (<https://rucont.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 04.04.2023 № 2702/бп22)
7. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 06.04.2023 № 6)
8. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)
9. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 01.08.2018 № 101/НЭБ/4712)
10. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскочечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (<https://www.tambovlib.ru>) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

7.3.2. Информационные справочные системы

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 03.02.2023 № 11481 /13900/ЭС)
2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 22.12.2022 № 194-01/2023)

7.3.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 11.07.2022 № 530/2022)
2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования

- <https://elibrary.ru/>

3. Портал открытых данных Российской Федерации - <https://data.gov.ru/>

4. Открытые данные Федеральной службы государственной статистики - <https://rosstat.gov.ru/opendata>

7.3.4. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

№	Наименование	Разработчик ПО (правообладатель)	Доступность (лицензионное, свободно распространяемое)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)
1	Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
2	Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165	Сублицензионный договор с ООО «Софттекс» от 06.07.2022 № б/н, срок действия: с 22.11.2022 по 22.11.2023
3	МойОфис-Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно
4	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagius.ru)	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 17.04.2023 № 6627, срок действия: с 17.04.2023 по 16.04.2024

5	AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	AdobeSystems	Свободно распространяемое	-	-
6	FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	FoxitCorporation	Свободно распространяемое	-	-

7.3.5. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. CDTOwiki: база знаний по цифровой трансформации <https://cdto.wiki/>
2. Сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
3. Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тамбовской области (Тамбовстат). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://tmb.gks.ru/>
4. Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации Электронный ресурс. Режим доступа: <http://mex.ru>
5. <http://www.rucont.ru>
6. <http://www.edu.ru>
7. <http://dlib.eastview.com/browse/publication/9265> - научно-практический журнал «Экономист»
8. <http://www.businessproect.com> – Информационный сайт «Бизнес»
9. <http://www.akdi.ru> - «АКДИ Экономика и жизнь».
10. <http://www.econom.nsc.ru/eco> - «Всероссийский экономический журнал».
11. <http://www.vopreco.ru> – «Вопросы экономики».
12. <http://www.top-manager.ru> – Издательский дом «TopManager»
13. <http://www.expert.ru> – Журнал «Эксперт»
14. <http://www.ruseconomy.ru/archive.html> - Журнал «Экономика России XXIвек»
15. <http://www.businesspress.ru> – Деловая пресса;
16. <http://www.garant.ru> – Гарант;
17. <http://www.nta-rus.ru> – Национальная торговая ассоциация;
18. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
19. <http://www.rtpress.ru> – Российская торговля;
20. <http://www.torgrus.ru> – Новости и технологии торгового бизнеса.
21. Комплект регулярно обновляемых кафедральных электронных учебников.
22. Электронные издание учебников и учебных пособий, а также учебно-методических указаний в библиотеке университета и сети интернет.

7.3.6. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: migo.com
3. Виртуальная доска SBoard <https://sboard.online>
4. Виртуальная доска Padlet: <https://ru.padlet.com>
5. Облачные сервисы: Яндекс.Диск, Облако Mail.ru
6. Сервисы опросов: Яндекс Формы, MyQuiz

7. Сервисы видеосвязи: Яндекс телемост, Webinar.ru
8. Сервис совместной работы над проектами для небольших групп Trello <http://www.trello.com>

7.3.7. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

№	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции
1.	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	ПК-3 Способен анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия ПК-4 Способен к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности, к разработке стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)
2.	Большие данные	Лекции Практические занятия	ПК-3 Способен анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия ПК-4 Способен к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности, к разработке стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Перечень материально-технического обеспечения дисциплины включает: компьютерный класс, мультимедийную аппаратуру; доступ к сети Интернет (во время самостоятельной подготовки), наглядные пособия в виде плакатов и стендов в специализированных аудиториях.

Учебные занятия с обучающимися проводятся в закреплённых за кафедрой экономики и коммерции в аудиториях 1/103, 1/405, 1/115, а также в других аудиториях университета согласно расписанию.

Оснащенность учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа (ул. Интернациональная д.101 - 1/103):

1. Проектор Acer X1261P (инв. №2101045353)
2. Экран Draper Luma NTSC (инв. 2101065491)
3. Ноутбук Lenovo IdeaPad V580c (инв.21013400405)

наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian,
2. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261, Microsoft Windows XP Professional Russian)

Оснащенность учебной аудитории для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики) (ул. Интернациональная д.101 –1/405):

1. Компьютер DualCore, мат плата AsusP5G41C-MLX, опер. память 2048 Mb, монитор 19” (инв. № 2101045266, 2101045265, 2101045264, 2101045263, 2101045262, 2101045261, 2101045260, 2101045259, 2101045258, 2101045257, 2101045256, 2101045255, 2101045254, 2101045253, 2101045252)
2. Коммутатор DES (инв. №1101043026)
3. Концентратор (инв. №2101061683)

Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Microsoft Windows XP (лицензия № 49413124).
2. Microsoft Office 2003 (лицензия № 65291658).
3. Project Expert 7 (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06).
4. Audit Expert 4 Professional (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06).
5. Statistica Base 6 (договор от 12.01.2012 № 6/12/A)

Профессиональные базы данных:

1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: <http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/>.
2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: <http://www.specagro.ru/#/analytics/287>.
3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>.
4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/.
5. Центр корпоративной информации. – Режим

Оснащенность помещения для самостоятельной работы (ул. Интернациональная д. 101 - 1/115):

1. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045275)
2. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045276)
3. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045277)
4. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045278)
5. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045279)
6. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045280)
7. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045281)
8. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045274)

Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Microsoft Windows XP Professional Russian от 31.12.2006 № 18495261
2. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian
3. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261: Microsoft Windows XP Professional Russian)

Профессиональные базы данных:

1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: <http://mex.ru/analytics/agro-food-market/>.
2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: <http://www.specagro.ru/#/analytics/287>.
3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>.
4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/.
5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/>.

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Консалтинг в сфере торговли» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – магистратура по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №982

Автор: кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и коммерции

Евдокимова Е.А..



Рецензент кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, бухгалтерского

учета и аудита:



Фецкович И.В.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «22» апреля 2021 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «12» апреля 2022 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от «19» апреля 2022 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «21» апреля 2022 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «01» июня 2023 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 10 от «20» июня 2023 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 10 от «22» июня 2023 г.