

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

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического совета
университета
(протокол от 23 апреля 2025 г. № 8)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета

Р.А. Чмир
«23» апреля 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

«Консалтинг в сфере торговли»

Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело

Направленность (профиль) Коммерческая деятельность
на агропродовольственном рынке

Квалификация - магистр

Мичуринск - 2025

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 торговли».

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) сбытовой 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

Освоение дисциплины (модуля) направлено на формирование следующих **профессиональных 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 компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
ПК-3. 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
ПК-4. 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 тем/разделов учебной дисциплины (модуля) и формируемых в них профессиональных компетенций

Разделы, темы 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 академических часа.

4.1 Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Виды занятий	Количество академических 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	18
Аудиторные занятия, в т.ч.	24	18
лекции	6	6
практические занятия	18	12
Самостоятельная работа, в т.ч.	48	54
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	16	20
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	Зачет

4.2. Лекции

№	Раздел дисциплины (модуля), темы лекций	Объем в академических часах		Формирующие компетенции
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	
1	Тема 1. Консалтинг как сфера бизнеса	0,5	0,5	ПК- 3, ПК-4
2	Тема 2. Основные понятия и содержание процесса консалтинга	0,5	0,5	ПК- 3, ПК-4
3	Тема 3. Организация оказания консалтинговых услуг	1	1	ПК- 3, ПК-4
4	Тема 4. Консалтинг как профессиональная деятельность	0,5	0,5	ПК- 3, ПК-4
5	Тема 5. Стадии консалтингового процесса	0,5	0,5	ПК- 3, ПК-4
6	Тема 6. Специфика консультирования в разных областях деятельности	1	1	ПК- 3, ПК-4
7	Тема 7. Используемые методики и технологии в консалтинговом процессе	0,5	0,5	ПК- 3, ПК-4
8	Тема 8. Международные консалтинговые организации	0,5	0,5	ПК- 3, ПК-4
9	Тема 9. Состояние и перспективы развития консалтинга	1	1	ПК- 3, ПК-4

Итого:	6	6	
--------	---	---	--

4.3. Практические занятия

№	Раздел дисциплины (модуля), темы практических занятий	Объем в академических часах		Формирующие компетенции
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	
1	Тема 1. Консалтинг как сфера бизнеса	1	1	ПК- 3, ПК-4
2.	Тема 2. Основные понятия и содержание процесса консалтинга	1	1	ПК- 3, ПК-4
3	Тема 3. Организация оказания консалтинговых услуг	2	1	ПК- 3, ПК-4
4	Тема 4. Консалтинг как профессиональная деятельность	2	1	ПК- 3, ПК-4
5	Тема 5. Стадии консалтингового процесса	2	2	ПК- 3, ПК-4
6	Тема 6. Специфика консультирования в разных областях деятельности	2	2	ПК- 3, ПК-4
7	Тема 7. Используемые методики и технологии в консалтинговом процессе	4	2	ПК- 3, ПК-4
8	Тема 8. Международные консалтинговые организации	2	1	ПК- 3, ПК-4
9	Тема 9. Состояние и перспективы развития консалтинга	2	1	ПК- 3, ПК-4
Итого:		18	12	

4.4. Лабораторные занятия не предусмотрены

4.5. Самостоятельная работа обучающихся

Темы дисциплины (модуля)	Вид самостоятельной работы	Объем в академических часах	
		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)	1	1
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	1	1
	Подготовка к индивидуальным занятиям	0,5	0,5
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	0,5	0,5
Тема 2. Основные понятия и	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций,	1	1

содержание процес-са консалтинга	учебников, материалов сетевых ресурсов)		
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	1	1
	Подготовка к индивидуальным занятиям	0,5	0,5
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	0,5	0,5
Тема 3. Организация оказания консалтинговых услуг	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	1	1
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	1	1
	Подготовка к индивидуальным занятиям	0,5	0,5
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	0,5	0,5
Тема 4. Консалтинг как профессиональная деятельность	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	1	1
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	1	1
	Подготовка к индивидуальным занятиям	0,5	0,5
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	0,5	0,5
Тема 5. 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	0,5
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 6. Специфика консультирования в разных областях деятельности	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	0,5
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	1	1
Тема 7. Используемые методики и технологии в консалтинговом процессе	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2	4
	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 8. 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 9. Состояние и перспективы развития консалтинга	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	4
	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	54

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю) «Консалтинг в сфере торговли»:

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, 2022.

4.6. Курсовое проектирование не предусмотрено

4.7. Содержание разделов и тем дисциплины (модуля)

Тема 1. Консалтинг как сфера бизнеса.

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.

Тема 2. Основные понятия и содержание процесса консалтинга.

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 3. Организация оказания консалтинговых услуг.

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).

Тема 4. Консалтинг как профессиональная деятельность.

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 5. 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 6. 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 7. 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 8. Международные консалтинговые организации.

Основные элементы, регулирующие сферу консалтинга. Формы международных консалтинговых объединений. Цели, назначение и функции консалтинговых ассоциаций. Преимущества, которые получает клиентная 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 консультировании. Необходимость регулирования сферы консалтинговых услуг, как на национальном, так и на международном уровне.

Тема 9. Состояние и перспективы развития консалтинга.

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 управлческого

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	Контролируемые 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

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 вхождение 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, оцениваются в рейтинговых баллах. Учебная дисциплина имеет итоговый рейтинг -100 баллов, который складывается из рубежного (40 баллов), промежуточного – (50 баллов) и поощрительного рейтинга (10 баллов). Итоговая оценка знаний обучающегося 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»	<ul style="list-style-type: none"> - полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины (модуля) с раскрытием сущности консалтинга - умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований по вопросам консалтинговых услуг в сфере торговли; - грамотное владение методами и средствами при оказании консалтинговых услуг. <p>На этом уровне обучающийся способен творчески применять полученные знания</p>	<ul style="list-style-type: none"> тестовые задания (30-40 баллов); реферат (7-10 баллов); вопросы зачету (28-50 баллов)

	путем самостоятельной оценки системы консалтинговых услуг в сфере торговли	
Базовый (50 -74 балла) – «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - знание основных концептуальных и методологических положений консалтинга в торговле; - умение управлять консалтинговыми процессами; - владение методами оказания консалтинговых услуг на микро- и макроуровне. <p>На этом уровне обучающимся используется комбинирование известных алгоритмов и принципов консалтинговой деятельности</p>	тестовые задания (20-29 баллов); реферат (5-6 баллов); вопросы к зачету (25-39 балл)
Пороговый (35 - 49 баллов) – «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - поверхностное знание сущности, принципов оказания консалтинговых услуг в сфере торговли; - умение осуществлять поиск методов и средств консалтинговых услуг; - поверхностное владение методами и средствами управления системой оказания консалтинговых услуг. <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>	тестовые задания (14-19 баллов); реферат (3-4 балла); вопросы к зачету (18-26 баллов)
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «незачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - незнание концептуальных и методологических основ консалтинга; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины (модуля); отрывочное, без логической последовательности изложение материала; - неумение управлять консалтинговыми процессами компаний; - невладение методами и средствами управления консалтингом в сфере торговле. <p>На этом уровне обучающийся не способен самостоятельно принимать решения в области оказания консалтинговых услуг в сфере торговли</p>	тестовые задания (0-13 баллов); реферат (0-2 балла); вопросы к зачету (0-19 баллов)

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 на-

правленность (профиль) «Коммерческая деятельность на агропродовольственном рынке. – Мичуринск, 2022.

2. Лебедева, Л. В. Организационное консультирование: учебное пособие для вузов / Л. В. Лебедева. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 154 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-16583-8. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/539091>

3. Новиков, В. Э. Информационное обеспечение логистической деятельности торговых компаний: учебное пособие для вузов / В. Э. Новиков. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 184 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-01012-1. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/536269>

7.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Справочная правовая система «Гарант» <http://www.garant.ru/>
3. Справочная правовая система «Кодекс» <http://www.Kodeks.ru/>
4. Сайт статистики <http://www.cbr.ru/>
5. Правительство РФ – <http://government.ru/>
6. Министерство финансов Российской Федерации – www.minfin.ru
7. Федеральная налоговая служба – www.nalog.ru
8. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/>
9. Словари и энциклопедии ON Line. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>
10. Министерство сельского хозяйства РФ –<http://www.aris.ru>,[http://www.mcx.ru/](http://www.mcx.ru)
11. Университетская библиотека онлайн. Раздел «Экономика, коммерция, финансы» <http://biblioclub.ru>.
12. Интернет библиотека IQlib. -Режим доступа: <http://www.iqlib.ru>
13. <http://dlib.eastview.com/browse/publication/9265> - научно-практический журнал «Экономист»
14. <http://www.businessproect.com> – Информационный сайт «Бизнес»
15. <http://www.akdi.ru> - «АКДИ Экономика и жизнь».
16. <http://www.econom.nsc.ru/eco> - «Всероссийский экономический журнал».
17. <http://www.vopreco.ru> – «Вопросы экономики».
18. <http://www.top-manager.ru> – Издательский дом «TopManager»
19. <http://www.expert.ru> – Журнал «Эксперт»
20. <http://www.ruseconomy.ru/archive.html> - Журнал «Экономика России ХХI век»
21. <http://www.businesspress.ru> – Деловая пресса;
22. <http://www.garant.ru> – Гарант;
23. <http://www.nta-rus.ru> – Национальная торговая ассоциация;
24. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
25. <http://www.rtpress.ru> – Российская торговля;
26. <http://www.torgrus.ru> – Новости и технологии торгового бизнеса.

7.3. 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, 2022.

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, 2023.

7.4. 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.

7.4.1 Электронно-библиотечные системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг от 03.04.2024 № б/н (Сетевая электронная библиотека)
2. 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 09.04.2024 № 04-УТ/2024)
3. 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 26.04.2024 № 1901/БП22)
4. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 07.05.2024 № 6555)
5. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)
6. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 02.02.2024 № 101/НЭБ/4712-п)
7. 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 плоскопечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (<https://www.tambovlib.ru>) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

7.4.2. Информационные справочные системы

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки, адаптации и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 28.02.2025 № 12413 /13900/ЭС).
2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 28.02.2025 № 194-01/2025).

7.4.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 05.09.2024 № 512/2024)
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>

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

№	Наименование	Разработчик ПО (право-обладатель)	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 «Софтекс» от 09.12.2024 № б/н, срок действия: с 09.12.2024 по 09.12.2025
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 № 036410000081900012 срок действия: бессрочно
4	Офисный пакет «P7-Офис» (десктопная версия)	АО «P7»	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/306668/?sphrase_id=4435041	Контракт с ООО «Софтекс» от 24.10.2023 № 0364100000823000007 срок действия: бессрочно
5	Операционная система «Альт	ООО "Базальт свобод-	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303	Контракт с ООО «Софтекс»

	Образование»	ное программное обеспечение"		262/?sphrase_id=4435015	от 24.10.2023 № 036410000082300 0007 срок действия: бессрочно
6	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagiaus.ru)	АО «Анти-плагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 23.05.2024 № 8151, срок действия: с 23.05.2024 по 22.05.2025
7	Acrobat Reader - просмотр документов PDF, DjVu	Adobe Systems	Свободно распространяемое	-	-
8	Foxit Reader - просмотр документов PDF, DjVu	Foxit Corporation	Свободно распространяемое	-	-

7.4.5. 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://mch.ru>
5. <http://www.rucont.ru>
6. <http://www.edu.ru>
7. Комплект регулярно обновляемых кафедральных электронных учебников.
8. Электронные издание учебников и учебных пособий, а также учебно-методических указаний в библиотеке университета и сети интернет.

7.4.6. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: miro.com
3. Виртуальная доска SBoard <https://sboard.online>
4. Облачные сервисы: Яндекс.Диск, Облако Mail.ru
5. Сервисы опросов: Яндекс.Формы, MyQuiz
6. Сервисы видеосвязи: Яндекс.Телемост, Webinar.ru
7. Сервис совместной работы над проектами для небольших групп Trello <http://www.trello.com>

7.4.7. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

№	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции
1.	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	<p>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.</p> <p>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).</p>

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.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа (ул. Интернациональная д.101 - 1/403)	1. Проектор Acer (инв. № 1101047180) Экран рулонный 2. Компьютер Celeron D 430 (инв. № 2101045094) 3. Стенд (инв. №1101043023) 4. Стенд (инв. №1101043022) Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий.	1. Microsoft Windows XP (лицензия № 49413124). 2. Microsoft Office 2003 (лицензия № 65291658).
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования	1. Компьютер DualCore, мат плата AsusP5G41C-MLX, опер. память 2048 Mb, монитор 19" (инв. № 2101045266, 2101045265, 2101045264, 2101045263,	1. Microsoft Windows XP (лицензия № 49413124). 2. Microsoft Office 2003 (лицензия № 65291658).

<p>(выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики) (ул. Интернациональная д.101 -1/405)</p>	<p>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.</p>	<p>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/rossstat/ru/statistics/importexchange/. 5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/.</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы (компьютерный класс) (ул. Интернациональная д. 101 - 1/115)</p>	<p>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.</p>	<p>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://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/rossstat/ru/statistics/importexchange/. 5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/.</p>

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

ции от 12 августа 2020 г. № 982.

Авторы: профессор кафедры экономики и коммерции,
доктор экономических наук

Касторнов Н.П.

доцент кафедры экономики и коммерции к.э.н.

Евдокимова Е.А.

Рецензент: доцент кафедры финансов, бухгалтерского учета и аудита,
кандидат экономических наук:

Фецович 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 № 11 от «14» мая 2024 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института
экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от «21» мая 2024 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета,
протокол № 9 от «23» мая 2024 г.

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции,
протокол № 11 от «08» апреля 2025 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института
экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от «15» апреля 2025 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета,
протокол № 8 от «23» апреля 2025 г.

Оригинал документа хранится на кафедре