

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

**Факультет Торгово-технологический
Кафедра Товароведение, туризм и право**

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
доцент Глухов Т.Х.



«27» мая 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.06 Консалтинг в сфере торговли

Направление подготовки – **38.04.06 Торговое дело**

Направленность (профиль) – **Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг**

Квалификация выпускника – **магистр**

Курс обучения **2(2)**

Семестр **3(3)**

Форма обучения **очная (заочная)**

Рабочая программа дисциплины Б1.В.06 «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 Минобрнауки России 12 августа 2020 г. № 982 (далее ФГОС ВО) и рабочего учебного плана подготовки магистров по данному направлению.

Составитель рабочей программы

к.э.н., доцент  С.И. Балаева

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Товароведение, туризм и право»
Протокол от «22» мая 2025 г. № 10

Заведующий кафедрой


к.э.н., доцент  Е.А. Яицкая

Одобрено методической комиссией факультета «Торгово-технологический»
Протокол от «23» мая 2025 г. № 10

Председатель МК факультета «Торгово-технологический»

к.б.н., доцент  Т.Х. Тлупов

Согласовано:

Директор научной библиотеки  И.А. Шогенова
«22» мая 2025 г.

1. Цели и задачи дисциплины

Целями дисциплины являются: осуществление профессиональной консультации, направленной на обслуживание потребностей экономики и управления, определить диагностику, разработку и внедрение решений, выявление содержания контрактов при осуществлении сделки, оценить результаты консалтинговых услуг в сфере потребления.

Задачами дисциплины являются:

- сбор, обработка данных на объекте и определение проблемы;
- разработка решений проблем;
- внедрение решений;
- контроль за внедрением;
- завершение проекта;
- анализ деятельности консультанта по проекту.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	ИД -1 УК-3 Формирует эффективную команду	Знать: общие формы организации деятельности коллектива; психологию межличностных отношений в группах разного возраста Уметь: создавать в коллективе психологически безопасную доброжелательную среду; Владеть: навыками постановки цели в условиях командой работы
		ИД-2 УК-3. Координирует и направляет деятельность участников команды на достижение поставленной цели с учетом особенностей поведения ее участников, временных и прочих ограничений.	Знать: основные модели командообразования и факторы, влияющие на эффективность командной работы; основные современные технологии организации деятельности команд, в том числе - виртуальных; основы стратегического планирования работы коллектива для достижения поставленной цели Уметь: учитывать в своей социальной и профессиональной деятельности интересы коллег; предвидеть результаты (последствия) как личных, так и коллективных действий; планировать командную работу, распределять поручения и

			делегируют полномочия членам команды; Владеть: навыками преодоления возникающих в коллективе разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон; способами управления командной работой в решении поставленных задач
ПК-6	Способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы	ИД-1ПК-6 Проводить исследования профессиональной деятельности	Знать: теоретические основы проведения исследований профессиональной деятельности Уметь: проводить исследования профессиональной деятельности Владеть: навыками проведения исследований профессиональной деятельности
		ИД-2ПК-6 Прогнозировать потребности потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности	Знать: прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики. Уметь: оценивать уровень потребностей потребителей удовлетворения Владеть: навыками самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Консалтинг в сфере торговли» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и на самостоятельную работу

Учебные занятия	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
	семестр	семестр
	2	2
	З. е./часов	З. е./часов
1. Контактная работа, з.е./час, в том числе (час):	63 (1,75)	24 (0,67)
лекции	16 (4)*	6 (2)*
практические занятия	32(8)*	10(2)*

групповые консультации	3	3
контрольные балльно-рейтинговые мероприятия	3	-
Промежуточная аттестация: экзамен	9	5
Самостоятельная работа з.е/час, в том числе (час):	117(3.25)	156 (4.33)
самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям	90	152
подготовка к промежуточной аттестации	27	4
Общая трудоемкость	5/180	5/180

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

4.1.Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества академических часов и видов учебных занятий (очная форма обучения)

№ п/п	Разделы дисциплины (название модуля)	Аудиторные занятия		Сам. работа
		Лекции	Практ.	Сам. изуч. отд. тем
1.	Сущность, возникновения консалтинга в сфере торговли	2	4	8
2.	Определение консалтинга	2	4	10
3.	Группы (виды) консалтинговых услуг	2	4(2)*	12
4.	Классификация консалтинговых услуг	2 (2)*	4	12
5.	Виды услуг, включающиеся в консалтинг	2	4(2)*	12
6.	Формы договоров на консалтинговые услуги.	2(2)*	4(2)*	12
7.	Консалтинг на рынке слияний и поглощений	2	4(2)*	12
8.	Оценка результатов консалтинговых услуг.	2	4	12
	Итого по дисциплине:	16 (4)*	32 (8)*	90

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

4.2. Содержания дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий (очно-заочная форма обучения)

№ п/п	Разделы дисциплины (название модуля)	Аудиторные занятия		Сам. работа
		Лекции	Практ.	Сам. изуч. отд. тем
1.	Сущность, возникновения консалтинга в сфере торговли	-		12
2.	Определение консалтинга	2	2	20
3.	Группы (виды) консалтинговых услуг	-	2(2)*	20
4.	Классификация консалтинговых услуг	2 (2)*	-	20
5.	Виды услуг, включающиеся в консалтинг	-	2	20
6.	Формы договоров на консалтинговые услуги.	2	-	20
7.	Консалтинг на рынке слияний и поглощений	-	2	20
8.	Оценка результатов консалтинговых услуг.	-	2	20
	Итого по дисциплине:	6 (2)*	10 (2)*	152

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

4.3. Содержание разделов дисциплин (модули)

4.3.1 Лекции

№№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Номер, тема и содержание лекции	Трудоемкость час.	
			очно	очно-заочно
1.	Сущность, возникновения консалтинга в сфере торговли	ЛЕКЦИЯ № 1. Возникновение, современное состояние и перспективы развития консалтинга в мире. Особенности консалтинга в России	2	-
2.	Определение консалтинга	ЛЕКЦИЯ № 2. Консалтинг это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и	2	2

		использования научно — технических и организационно — экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента.		
3.	Группы (виды) консалтинговых услуг	ЛЕКЦИЯ № 3. 1. Общее управление и администрирование 2. Финансовый консалтинг 3. Юридический консалтинг 4. Налоговый консалтинг 5. Маркетинговый консалтинг 6. IT- консалтинг 7. Управление кадрами 8. Производственный консалтинг 9. Оценочная деятельность	2	-
4.	Классификация консалтинговых услуг	ЛЕКЦИЯ № 4. Стадии консалтингового процесса. Классификация консалтинговых услуг Маркетинг консалтинговых услуг	2(2)*	2(2)*
5.	Виды услуг, включающиеся в консалтинг	ЛЕКЦИЯ № 5. 1. Аудит 2. Бухгалтерское обслуживание 3. Юридические услуги 4. Налоговое право	2	-
6.	Формы договоров на консалтинговые услуги.	ЛЕКЦИЯ № 6. Ценообразование на консалтинговые услуги и финансирование деятельности консультантов. Формы договоров на консалтинговые услуги	2(2)*	2
7.	Консалтинг на рынке слияний и поглощений	ЛЕКЦИЯ № 7. 1. Тенденции к консолидации в отдельных отраслях экономики. 2. Возросший интерес к российскому рынку со стороны иностранных компаний. 3. Концентрация российских компаний на основных видах деятельности и продажей непрофильных активов.	2	-
8.	Оценка результатов консалтинговых услуг.	ЛЕКЦИЯ № 8. Основные направления консалтинговых услуг: общее управление и администрирование, управление кадрами, оценочная деятельность, финансовый, юридический, налоговый, маркетинговый и IT- консалтинг, производственный консалтинг.	2	-
	Итого по дисциплине:		16(4)*	6(2)*

4.3.1. Практические занятия

№ № п/п	Наименование раздела дисциплин	Содержание практических занятий	Трудоемкость, час	
			очно	очно- заочно
1.	Сущность, возникновения консалтинга в сфере торговли	Практическое занятие № 1. 1. Определение консалтинга. 2. Возникновение, современное состояние и перспективы развития консалтинга в мире. 3. Особенности консалтинга в России	2	-

		Практическое занятие № 2. 1. Тестирование.	2	-
2.	Определение консалтинга	Практическое занятие № 3. 1.Стадии консалтингового процесса 2.Классификация консалтинговых услуг 3.Маркетинг консалтинговых услуг	2	2
		Практическое занятие № 4. 1. Тестирование.	2	-
3.	Группы (виды) консалтинговых услуг	Практическое занятие № 5. 1. Общее управление и администрирование 2. Финансовый консалтинг 3. Юридический консалтинг 4. Налоговый консалтинг 5. Маркетинговый консалтинг 6. IT- консалтинг 7. Управление кадрами 8. Производственный консалтинг 9. Оценочная деятельность	2(2)*	-
		Практическое занятие № 6. 1. Аудит 2. Бухгалтерское обслуживание 3. Рекрутмент 4. Инжиниринг 5. PR и отношения с общественностью 6. Инвестиционное банкирование 7. Тренинг 8. Тестирование.	2	2(2)*
4.	Классификация консалтинговых услуг	Практическое занятие № 7. 1.Виды консалтинговых услуг согласно классификации Европейского справочника-указателя консультантов по управлению. 2. Консультирование по общему управлению.	2	-
		Практическое занятие № 8. 1.Стратегическое управление и операционная эффективность 2. Корпоративное управление, управление рисками 3.Финансовое управление и управленческий учет. 4. Управление информационными технологиями 3. Тестирование.	2	-
5.	Виды услуг, включающиеся в консалтинг	Практическое занятие № 9. 1. Корпоративное право 2. Рынки капитала 3. Интеллектуальная собственность 4. Коммерческое и хозяйственное право 5. Недвижимость	2(2)*	2
		Практическое занятие № 10. 1. Бухгалтерское обслуживание. 2. Юридические услуги. 3. Налоговое право. 4. Трудовое право. 5. Банки и финансовые институты: 6. Тестирование.	2	-
6.	Формы договоров на консалтинговые услуги.	Практическое занятие № 11. 1.Ценообразование на консалтинговые услуги и финансирование деятельности консультантов. 2. Формы договоров на консалтинговые услуги	2(2)*	-
		Практическое занятие № 12. 1. Тестирование.	2	-
7.	Консалтинг на рынке слияний и поглощений	Практическое занятие № 13. 1.Российский и мировой рынок слияний и поглощений	2(2)*	-

		Практическое занятие № 14. 1. Трансграничные сделки 2. Тестирование.	2	2
8.	Оценка результатов консалтинговых услуг.	Практическое занятие № 15. 1. Мониторинг и оценка результатов консалтинговых услуг.	2	2
		Практическое занятие № 16. 1. Тестирование.	2	-
	Итого по дисциплине:		32(8)*	10(2)*

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

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

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Консалтинг в сфере торговли» в научной библиотеке университета имеется достаточное количество учебников и учебных пособий.

На самостоятельную работу при изучении данной дисциплины отводится по очной (очно-заочной) формам обучения соответственно 117(156) часа, из них 90(152) часа выделяется на самостоятельное изучение отдельных тем и вопросов. При самостоятельном изучении отдельных вопросов и тем основными видами самостоятельной работы обучающихся являются: проработка учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы и информационно-образовательных ресурсов, конспектирование материалов, подготовка к выполнению практических работ, к опросу, тестированию, к контрольным балльно-рейтинговым мероприятиям, подготовка к промежуточной аттестации.

На очной форме обучения контроль самостоятельной работы, чаще всего осуществляется перед началом чтения лекции, выполнения практических работ, во время проведения балльно-рейтинговых контрольных мероприятий и промежуточной аттестации.

На очно-заочной форме обучения, контроль самостоятельной работы осуществляется только во время промежуточной аттестации.

Объем часов выделяемых для подготовки к промежуточной аттестации (27 ч. по очной форме и 4 ч. по очно-заочной форме обучения), используется для самостоятельной подготовки обучающихся к экзаменам. Данный этап является завершающим при изучении дисциплины и контроль самостоятельной работы осуществляется на промежуточной аттестации.

№ № разделов	Тема и вопросы самостоятельной работы студентов	Объем часов очно (очно-заочно)	Перечень учебно-методического обеспечения	Форма самостоятельной работы и контроля
1.	Тема 1. Сущность, возникновения консалтинга в сфере торговли 1. Процессный 2. Экспертный 3. Обучающий	8(12)	[1] * [2] * [3] * [5] * [7] * [9] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена.
2.	Тема 2. Определение консалтинга 1. Разработка индивидуальной программы по решению инновационных задач. 2. Услуги, консультации, осуществляемые специализированными консалтинговыми компаниями для производителей, продавцов, покупателей	10(20)	[2] * [4] * [6] * [7] * [7] * [9] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена.
3.	Тема 3. Группы (виды) консалтинговых услуг Общее управление и администрирование 2. Финансовый консалтинг 3. Юридический консалтинг 4. Налоговый консалтинг	12(20)	[1] * [2] * [4] * [5] * [6] * [7] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена.

	5. Маркетинговый консалтинг 6. IT- консалтинг 7. Управление кадрами 8. Производственный консалтинг 9. Оценочная деятельность			
4.	Тема 4. Классификация консалтинговых услуг. 1.Стадии консалтингового процесса 2.Классификация консалтинговых услуг 3.Маркетинг консалтинговых услуг	12(20)	[1] * [2] * [3] * [5] * [7] * [9] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена.
5.	Тема 5: Виды услуг, включающиеся в консалтинг 1. Обеспечение информационными технологиями. 2. Инжиниринг. 3. Инвестиционное обслуживание (банкирование) 4. Рекрутинг	12(20)	[2] * [4] * [6] * [7] * [8] * [9] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета.
6.	Тема 6. Формы договоров на консалтинговые услуги. 1.Ценообразование на консалтинговые услуги и финансирование деятельности консультантов. 2. Формы договоров на консалтинговые услуги	12(20)	[1] * [2] * [3] * [4] * [6] * [8] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена.
7.	Тема 7: Консалтинг на рынке слияний и поглощений 1.Тенденции к консолидации в отдельных отраслях экономики. 2. Возросший интерес к российскому рынку со стороны иностранных компаний. 3. Концентрация российских компаний на основных видах деятельности и продажи непрофильных активов	12(20)	[1] * [2] * [4] * [6] * [8] * [9] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена.
8.	Тема 8. Оценка результатов консалтинговых услуг. 1.Мониторинг и оценка результатов консалтинговых услуг.	12(20)	[1] * [3] * [4] * [5] * [6] * [8] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена.
5.	Подготовка к промежуточной аттестации	27(4)		Сдача экзамена.
Итого по дисциплине:		117 (156)		

* Перечень учебно-методического обеспечения приведен в разделе 8.

***-----

6. Фонд оценочных средств, для проведения текущего и промежуточного контроля обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся

№№ модуля	Структурированные модули	Коды формируемых компетенций	Этапы формирования компетенции в процессе освоения дисциплины
1	Раздел 1. Сущность, возникновения консалтинга в сфере торговли Раздел 2 Определение консалтинга	УК-3 ПК-6	1-ый рейтинг-контроль. Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита.
2	Раздел 3. Группы (виды) консалтинговых услуг Раздел 4. Классификация консалтинговых услуг	УК-3 ПК-6	2-ой рейтинг-контроль. Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практических

	Раздел 5. Виды услуг, включающиеся в консалтинг		работ и их защита.
3.	Раздел 6. Формы договоров на консалтинговые услуги. Раздел 7. Консалтинг на рынке слияний и поглощений Раздел 8. Оценка результатов консалтинговых услуг.	УК-3 ПК-6	3-ий рейтинг-контроль. Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита.)

6.2. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся.

Текущий контроль - это непрерывное отслеживание уровня усвоения студентами знаний и формирования умений и навыков, а также освоения общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций по дисциплине.

Промежуточный контроль проводится с целью оценки усвоения студентами материала крупного модуля или раздела учебной дисциплины. В течение семестра проводится три таких контрольных мероприятия, согласно календарного учебного графика. Промежуточный контроль – это своего рода микроэкзамен по пройденному материалу учебной дисциплины. Он может проводиться, как в устной, так и в письменной форме, а также в виде тестового контроля.

Оценка знаний студентов осуществляется в баллах с учетом:

- оценки (текущего контроля) за работу в семестре (оценки за выполнение контрольных заданий, за выполнение и успешную защиту практических работ, за активное участие на лабораторных и практических занятиях);
- оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях (тестовые задания и коллоквиум).

Для определения оценки за работу в семестре и оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях содержательная часть рабочей программы четко структурируется на содержательные модули, из которых формируется три блока (модуля), с периодами изучения равными периодам проведения рейтинг-контроля.

Таким образом, устанавливается объем дисциплины, подлежащей оценке качества усвоения в рамках блоков. При этом каждая контрольная точка оценивается в 20 баллов, из которых на долю текущего контроля приходится 10 баллов, а остальные 10 баллов студент может получить по результатам промежуточного контроля.

Критериями оценки сформированности компетенций являются уровень освоения обучающимися знаний, умений и навыков, которыми они должны обладать при изучении разделов (модулей) дисциплин.

Согласно этих критериев при разработке шкал оценивания руководствуемся следующим:

15-20 баллов – студент получает при **высоком** уровне овладения компетенциями и освоения знаний, умений и теоретического материала без пробелов; выполнении всех заданий, предусмотренных учебным планом на высоком качественном уровне; сформировании практических навыков, профессионального применения освоенных знаний.

Это позволяет получить студенту «автоматом» (при 55 и более баллов) или на промежуточной аттестации (при 45 и более баллов) оценку «отлично».

10-14 баллов – студент получает при **среднем** уровне овладения компетенциями и освоении знаний, умений и теоретического материала, когда учебные задания не оценены максимальным числом баллов, и в основном сформированы практические навыки.

До 10 баллов – студент получает при **пороговом** уровне овладения компетенциями и частично с пробелом освоении знаний, умений и теоретического материала, некачественном выполнении учебных заданий, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, в случаях не сформирования некоторых практических навыков

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

8. 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Рабочей программой дисциплины «Консалтинг в сфере торговли» предусмотрено участие дисциплины в формировании следующих компетенций:

УК-3 - Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

ПК-6 - Способностью к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы.

В процессе освоения образовательной программы компетенций УК-3 и ПК-6 формируются при изучении дисциплин, прохождении практики и ГИА.

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы «Торговое дело»

Код компетенции	Дисциплины, практики, ГИА через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы
УК-3	Б1.В.05 Корпоративное управление коммерческих организаций	2
	Б1.В.06 Консалтинг в сфере торговли	3
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8
ПК-6	Б1.О.03 Рекламный менеджмент на потребительском рынке	1
	Б1.В.06 Консалтинг в сфере торговли	3
	Б2.О.03(Н) Производственная практика, научно-исследовательская работа	4
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8

* Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются семестром изучения дисциплин и прохождения практик.

8.2. Перечень компетенции с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

Для оценки знаний, умений, навыков и формирования компетенции по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы (БРС) положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего, промежуточного контроля и промежуточной аттестации знаний.

Промежуточная аттестация - экзамен.

При модульной системе основным стимулом к регулярной работе студентов является возможность быть освобожденным от семестрового экзамена (получить его «автоматом»). Для этого студент должен выполнить следующие условия:

- не иметь по промежуточным модулям **0** баллов;

- если студент по итогам текущего рейтинга, набрал в семестре **49-54** баллов то он получает, «автоматом» оценку - «хорошо», **55** и выше «отлично».

Максимальная сумма баллов, которую студент может набрать за семестр, составляет **100** баллов, из которых на текущий и промежуточный контроль отводится **60** баллов. Каждая контрольная точка, (согласно календарного учебного графика в семестре их 3), оценивается в 20 баллов, из которых 10 приходится на текущий контроль, 10 баллов на промежуточный. Оставшиеся **40** баллов - это сумма баллов, которую студент может набрать по результатам промежуточной аттестации (экзамен).

Студент, получивший по итогам текущего и промежуточного контроля меньше **45** баллов, не может претендовать на оценку «отлично».

Индикаторы достижения компетенций*

Компетенция, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворитель но	удовлетворительно	хорошо	отлично
ИД -1 УК-3 Формирует эффективну ю команду (третий этап)	Знать: общие формы организации деятельности коллектива; психологию межличностных от-ношений в группах разного возраста	Не знает: общие формы организации деятельности коллектива; психологию межличностных от-ношений в группах разного возраста	Частично знает общие формы организации деятельности коллектива; психологию межличностных от-ношений в группах разного возраста	Достаточно хорошо знает общие формы организации деятельности коллектива; психологию межличностных от-ношений в группах разного возраста	В полной мере знает общие формы организации деятельности коллектива; психологию межличностных от- ношений в группах разного возраста
	Уметь: создавать в коллективе психологически безопасную доброжелательн ую среду.	Не умеет создавать в коллективе психологически безопасную доброжелательн ую среду.	Частично обладает умениями создавать в коллективе психологически безопасную доброжелательн ую среду.	Умеет фрагментарно создавать в коллективе психологически безопасную доброжелательну ую среду.	Умеет создавать в коллективе психологически безопасную доброжелательную среду.
	Владеть: навыками постановки цели в условиях командой работы	Не владеет навыками постановки цели в условиях командой работы	Не в полной мере владеет навыками постановки цели в условиях командой работы	Способен в полной мере владеть навыками постановки цели в условиях командой работы	Владеет на высоком уровне навыками постановки цели в условиях командой работы
ИД-2 УК-3. Координиру ет и направляет деятельност ь участников команды на достижение поставленн ой цели с учетом особенносте й поведения ее участников, временных и прочих ограничени й. (третий этап)	Знать: основные модели командообразова ния и факторы, влияющие на эффективность командной работы; основные современные технологии организации деятельности команд, в том числе - виртуальных; основы стратегического планирования ра-боты коллектива для достижения поставленной цели	Не знает основные модели командообразова ния и факторы, влияющие на эффективность командной работы; основные современные технологии организации деятельности команд, в том числе - виртуальных; основы стратегического планирования ра-боты коллектива для достижения поставленной цели	Частично знает основные модели командообразова ния и факторы, влияющие на эффективность командной работы; основные современные технологии организации деятельности команд, в том числе - виртуальных; основы стратегического планирования ра-боты коллектива для достижения поставленной цели	Достаточно хорошо знает основные модели командообразован ия и факторы, влияющие на эффективность командной работы; основные современные технологии организации деятельности команд, в том числе - виртуальных; основы стратегического планирования ра- боты коллектива для достижения поставленной цели	Знает на достаточно высоком уровне основные модели командообразовани я и факторы, влияющие на эффективность командной работы; основные современные технологии организации деятельности команд, в том числе - виртуальных; основы стратегического планирования ра- боты коллектива для достижения поставленной цели
	Уметь: учитывать в своей	Не умеет учитывать в своей	Не достаточно хорошо умеет учитывать в	Хорошо умеет учитывать в своей социальной и	На достаточно высоком уровне умеет учитывать в

Компетенция, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворитель- но	удовлетворительно	хорошо	отлично
	социальной и профессиональной деятельности интересы коллег; предвидеть результаты (последствия) как личных, так и коллективных действий; планировать командную работу, распределять поручения и делегировать полномочия членам команды	социальной и профессиональной деятельности интересы коллег; предвидеть результаты (последствия) как личных, так и коллективных действий; планировать командную работу, распределять поручения и делегировать полномочия членам команды	своей социальной и профессиональной деятельности интересы коллег; предвидеть результаты (последствия) как личных, так и коллективных действий; планировать командную работу, распределять поручения и делегировать полномочия членам команды	профессиональной деятельности интересы коллег; предвидеть результаты (последствия) как личных, так и коллективных действий; планировать командную работу, распределять поручения и делегировать полномочия членам команды	своей социальной и профессиональной деятельности интересы коллег; предвидеть результаты (последствия) как личных, так и коллективных действий; планировать командную работу, распределять поручения и делегировать полномочия членам команды
	Владеть: навыками преодоления возникающих в коллективе разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон; способами управления командной работой в решении поставленных задач	Не владеет навыками преодоления возникающих в коллективе разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон; способами управления командной работой в решении поставленных задач	Удовлетворительно владеет навыками преодоления возникающих в коллективе разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон; способами управления командной работой в решении поставленных задач	Хорошо владеет навыками преодоления возникающих в коллективе разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон; способами управления командной работой в решении поставленных задач	На достаточно высоком уровне владеет навыками преодоления возникающих в коллективе разногласий, споров и конфликтов на основе учета интересов всех сторон; способами управления командной работой в решении поставленных задач
ИД-1ПК-6 Проводить исследования профессиональной деятельности и (третий этап)	Знать: теоретические основы проведения исследований профессиональной деятельности	Не знает теоретические основы проведения исследований профессиональной деятельности	Частично знает теоретические основы проведения исследований профессиональной деятельности	Знает теоретические основы проведения исследований профессиональной деятельности	На достаточно высоком уровне знает теоретические основы проведения исследований профессиональной деятельности
	Уметь: проводить исследования профессиональной деятельности	Не умеет проводить исследования профессиональной деятельности	Удовлетворительно умеет проводить исследования профессиональной деятельности	Умеет фрагментарно проводить исследования профессиональной деятельности	На достаточно высоком уровне умеет проводить исследования профессиональной деятельности
	Владеть: навыками проведения исследований профессиональной деятельности	Не владеет навыками проведения исследований профессиональной деятельности	Удовлетворительно владеет навыками проведения исследований профессиональной деятельности	Фрагментарно владеет навыками проведения исследований профессиональной деятельности	На достаточно высоком уровне владеет навыками проведения исследований профессиональной деятельности

Компетенция, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	ой деятельности	ой деятельности	профессиональной деятельности	деятельности	профессиональной деятельности
ИД-2ПК-6 Прогнозировать потребности и потребителей и оценивать уровень их удовлетворения, применять инновационные методы для развития профессиональной деятельности и	Знать: прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики.	Не знает прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики.	Частично знает прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики.	Знает прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики.	На высоком уровне знает прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики.
	Уметь: оценивать уровень потребностей потребителей удовлетворения	Не умеет оценивать уровень потребностей потребителей удовлетворения	Не в полной мере умеет оценивать уровень потребностей потребителей удовлетворения	На достаточно хорошем уровне умеет оценивать уровень потребностей потребителей удовлетворения	На высоком уровне умеет оценивать уровень потребностей потребителей удовлетворения
	Владеть: навыками самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы	Не владеет навыками самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы	Знаком с навыками самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы	Владеет навыками самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы	В полной мере владеет навыками самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательской работы

*На этапе освоения дисциплины

Для допуска к экзамену, студент должен набрать в ходе текущего и промежуточного контроля не менее **40** баллов. Если эта сумма меньше **30** баллов, то студент не допускается к экзамену. Если эта сумма больше или равна **30**, то путем дополнительного опроса (собеседование, контрольная работа, тест) эта сумма может быть повышена до **40** баллов.

На экзамене студент может получить **20 – 40** баллов. Максимальный балл при каждой повторной пересдаче уменьшается на **10** баллов. Если ответы студента оцениваются суммой баллов менее **20**, то студенту выставляется **0** баллов.

Если по итогам рейтинга студент набирает **40-48** баллов, то он допускается к сдаче экзамена и остальные **20-40** баллов он получает на экзамене.

Студент, набравший по итогам текущего и промежуточного контроля по дисциплине менее 30 баллов, после всех разрешенных отработок может получить оценку не выше «удовлетворительно».

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Шкала оценивания	Критерии оценивания
Высокий уровень «5» (отлично)	85-100	оценку « отлично » заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.

Средний уровень «4» (хорошо)	70-84	оценку « хорошо » заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	60-69	оценку « удовлетворительно » заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (не удовлетворительно)	0-59	оценку « неудовлетворительно » заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенции в процессе освоения ОПОП

7.3.1. Примерная тематика рефератов.

1. Виды консультационных услуг.
2. Научно-методический подход к качеству консультационных услуг.
3. Классификация методов консультирования.
4. Оценка консультирования.
5. Основные виды консалтинговых организаций, существующих на современном этапе.
7. Отраслевой спрос на консалтинг.
8. Группировки проблем в консалтинге.
9. Основные угрозы. Проблемное консультирование.
10. Пути определения консультационного товара.
11. Сертификация в консалтинге.
12. Критерии профессионализма консультанта.
13. Внешние и внутренние консультанты.
14. Методы консалтинга в сфере торговли.
15. Аудит. Аудиторско-консультационный услуги в сфере торговли.
16. Роль малого бизнеса в сфере торговли.
17. Особенности малого бизнеса и консалтинга в сфере торговли.
18. Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса в торговле.
19. торговле.
20. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в России.

7.32. Тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся

Тема № 1. Сущность, возникновения консалтинга в сфере торговли

1. ФЕАКО - это:

- а) международное объединение консультантов;
- б) известная корпорация по производству высокотехнологического оборудования;
- в) международный инвестиционный фонд;
- г) международный финансовый институт.

2. Попытка отнести консультационную услугу к области бизнеса и других профессиональных услуг была осуществлена:

- а) Р. Джаддом;
- б) У. Стентоном;
- в) Р. Чейзом;

г) Ф. Котлер.

3. В Европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту выделено:

- а) 6 групп консультационных услуг;
- б) 84 группы консультационных услуг;
- в) 8 групп консультационных услуг.

4. Какая консультационная услуга относится к группе «администрирование»:

- а) управление офисом;
- б) системный учет;
- в) международное управление;
- г) электронная издательская деятельность.

5. Системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованному пользователю - это вид консультационной услуги:

- а) инвестиционный консалтинг;
- б) аудит;
- в) управление качеством;
- г) управление персоналом.

6. Фандрайзинг является одним из базовых видов:

- а) инвестиционного консалтинга;
- б) инжиниринга;
- в) моделирования бизнес-процессов;
- г) рекрутмента.

7. Если фирма обратилась к консультантам с целью подбора и оценки кадров, то данный вид услуги называется:

- а) рекрутмент;
- б) инжиниринг;
- в) аудит;
- г) маркетинг.

Тема № 2. Определение консалтинга

1. На комплекс “цели – стратегия” влияют такие факторы, как:

- а) рекламная кампания, бизнес-план, макросреда
- б) оргструктура предприятия, микросреда, макросреда
- в) рыночные условия, потенциал предприятия, макросреда.

2. Приоритеты проблем определяются методами:

- а) концепции идеальной системы и сравнения
- б) дерева целей и графы проблем.
- в) анализа взаимного влияния и анализа проблем

3. Действия консультанта после завершения конкретного задания, связанные каким-то образом с этим заданием, называются:

- а) последующей работой.
- б) продолжающимся договором
- в) абонементным договором

4. Переход от сложного к простому, когда сложность обсуждаемых вопросов становится непреодолимой, – это:

- а) заключение
- б) отрицание
- в) сведение.

5. Законность деятельности профессиональных консультантов обеспечивается:

- а) рекомендациями

- б) опытом работы не менее 5 лет
- в) сертификацией.

6. На этапе проведения проблемного совещания консультант координирует и активизирует деятельность:

- а) работников управления
- б) участников совещания.
- в) работников среднего звена

7. Членами Ассоциации менеджмент-консалтинговых фирм (АМКФ) являются:

- а) 25 национальных ассоциаций стран Европы
- б) средние и небольшие консалтинговые фирмы Европы и США
- в) крупнейшие американские консалтинговые фирмы, имеющие филиалы во всех регионах мира.

Тема № 3. Группы (виды) консалтинговых услуг

1. Процесс творческого мышления состоит из такого количества стадий:

- а) 7
- б) 5.
- в) 3

2. Отчет о проделанной работе, сообщающий клиенту нечто новое относительно его организации и позволяющий понять метод, применяемый консультантом, повысить степень участия клиента в выполнении задания, помочь консультанту оставаться на правильном пути, представляет собой:

- а) техническую документацию
- б) обратную связь с клиентом.
- в) контракт на консультирование

3. Консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, пособий и т.д. при таком консультировании:

- а) теоретическом
- б) вспомогательном
- в) обучающем.

4. Общей характеристикой всех форм консалтинговых заданий является:

- а) помощь в планировании и осуществлении изменений в организациях-клиентах.
- б) стратегическое планирование и кризисное управление
- в) определение эффективности системы управления и диверсификации

5. Растущие издержки производства, нехватка квалифицированной рабочей силы есть рассмотрение проблемы с точки зрения:

- а) “владения” проблемой
- б) абсолютной и относительной задачи
- в) сущности и содержания.

6. Проблема нахождения новых сфер бизнеса, развития новых услуг, оказываемых клиентом, новых способов мотивации людей и т.д.:

- а) созидательная.
- б) когнитивная
- в) реактивная

7. Тщательно изучить важные аспекты взаимосвязи между рассматриваемой проблемой и общими целями и результатами деятельности организации клиента, а также определить, насколько клиент способен осуществлять изменения и эффективно решать проблемы, является целью:

- а) диагностики.

- б) планирования
- в) подготовки

Тема № 4. Классификация консалтинговых услуг

1. Попытка отнести консультационную услугу к области бизнеса и других профессиональных услуг была осуществлена:

- а) Р. Джаддом;
- б) У. Стентоном;
- в) Р. Чейзом.

2. В Европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту выделено:

- а) 6 групп консультационных услуг;
- б) 84 группы консультационных услуг;
- в) 8 групп консультационных услуг.

3. К какой отрасли народного хозяйства относятся консультационные услуги:

- а) информационные услуги;
- б) маркетинговые услуги.

4. К какой группе консультационных услуг относится консультационная услуга «автоматизация»:

- а) пенсии;
- б) реклама и содействие сбыту;
- в) производство.

5. Какая консультационная услуга относится к группе «администрирование»:

- а) правление офисом;
- б) системный учет;
- в) международное управление.

6. Системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованному пользователю — это вид консультационной услуги:

- а) инвестиционный консалтинг;
- б) аудит;
- в) управление качеством.

7. Фандрайзинг является одним из базовых видов:

- а) инвестиционного консалтинга;
- б) инжиниринга.

8. Если фирма обратилась к консультантам с целью подбора и оценке кадров, то данный вид услуги называется:

- а) рекрутмент;
- б) инжиниринг;
- в) аудитинг.

Тема 5. Виды услуг, включающиеся в консалтинг

1. Метод перехода от простого к сложному заключается в последовательном и постепенном движении от простейших факторов, суждений к более сложным и богатым:

- а) отрицание
- б) восхождение.
- в) непонимание

2. Метод определения оптимальности оргструктуры предприятия на основе отраслевых показателей заключается в:

- а) сравнении затрат и валовых поступлений предприятия и его конкурентов.

- б) формулировании задач, проверке их на соответствие целям и стратегиям предприятия
- в) приглашении консультанта, оценивающего внешние и внутренние взаимодействия предприятия

3. С точки зрения методов можно различить следующие формы консультирования:

- а) внутреннее и внешнее консультирование
- б) контент-консультирование, процессное и обучающее консультирование.
- в) консультирование в сфере общего направления, администрирования, финансового управления и т.д

4. Доминирующая черта работников, очень быстро воспринимающих нововведения:

- а) анализ перспективных направлений
- б) чуткость к информации и организации.
- в) внимание к внутренним проблемам

5. Разработку стратегии предприятия необходимо начинать с нуля в случае:

- а) оптимизации оргструктуры предприятия
- б) ограничения возможностей в результате разделения предприятия.
- в) ревизии маркетинга

6. Совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации-клиенте является:

- а) предварительным анализом проблемы
- б) подготовкой плана задания
- в) процессом консультирования.

7. Совещание, проводимое для уточнения и утверждения программы внедрения решений, а также для оценки промежуточных и конечных результатов процесса внедрения, называется:

- а) оценочным
- б) проблемным.
- в) внедренческим

Тема № 6. Формы договоров на консалтинговые услуги.

1. К специфическим свойствам консалтинговой услуги относятся:

- а) неосвязаемость.
- б) несохраняемость.
- в) непостоянство качества.

2. Восстановите последовательность разделов маркетинговой программы консалтинговой фирмы.

- а) определение стратегии.
- б) постановка шести и двенадцатимесячных целей.
- в) Выбор маркетинговых тактик для достижения поставленных целей.

3. Восстановите последовательность разделов маркетинговой программы консалтинговой фирмы.

- а) выявление ресурсов
- б) реализация плана.
- в) мониторинг результатов работы и корректировка плана.

4. Какие приёмы маркетинга консалтинговых услуг являются наиболее эффективными?

- а) выступления на отраслевых встречах клиентов.
- б) общественная активность
- в) прямая рассылка

5. В консалтинге более эффективны маркетинговые приёмы, которые предполагают:

- а) письменные коммуникации
- б) личные коммуникации.
- в) общие коммуникации

6. Конечным критерием доходности консалтинговой организации является:

- а) количество обслуженных клиентов
- б) количество выполненных договоров
- в) прибыль, приходящаяся на одного партнёра.

7. Войти в консалтинговый бизнес можно:

- а) в качестве мигранта
- б) в качестве наемного работника.
- в) в качестве индивидуального предпринимателя.

Консультирование как бизнес подчиняется ...основным правилам

- а) 2
- б) 3.
- в) 4

Тема № 7. Консалтинг на рынке слияний и поглощений

1. Членами Европейской федерации ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО) являются:

- а) консалтинговые фирмы, специализирующиеся в сфере общего управления и администрирования
- б) средние и небольшие консалтинговые фирмы Европы и США
- в) 25 национальных ассоциаций стран Европы.

2. Недирективное поведение свойственно роли консультанта, которая(ый) называется:

- а) техэксперт
- б) рефлексия.
- в) инструктор

3. Определение организационного подразделения, в котором выявлена проблема, ее распространенность в организации относится к рассмотрению проблемы со стороны:

- а) абсолютной или относительной величины
- б) степени выраженности проблемы
- в) организационного и физического местонахождения.

4. Метод исследования какого-либо предмета, явления, состоящий в познании его как единого целого, в единстве и взаимосвязи его частей:

- а) синтез.
- б) анализ
- в) инверсия

5. План внедрения – это план действий, предъявляемый клиенту, который включает:

- а) содержательные и финансовые предложения
- б) прояснение ролей консультанта и план задания
- в) предложения и рабочую программу по их внедрению.

6. На второй, “квалификационной”, стадии отбора консультанта клиент выясняет:

- а) содержательные предложения консультанта, его прошлых клиентов
- б) технические предложения консультанта, получает рекомендации
- в) профессиональный уровень консультанта, получает рекомендации.

7. Сдвиги во внутренней организации, в трудовых процессах, в процессах принятия решений и управления, информационных системах включают в себя изменения в:

- а) управленческих структурах и процессах.
- б) задачах и деятельности предприятия
- в) информационных системах и процессах

Тема № 8. Оценка результатов консалтинговых услуг

1. Доход консультантов непосредственно зависит от:

- а) количества оплачиваемых дней работы.
- б) дневной расценки.
- в) прибыли консалтинговой фирмы

2. Отношение числа младших консультантов к числу главных консультантов – это:

- а) производительность
- б) прибыльность
- в) леверидж.

3. Консультант-клиентская модель консалтингового бизнеса – это... процесс:

- а) двухсторонний
- б) трехсторонний.
- в) четырехсторонний

4. Оптимальная доля работы консалтинговой фирмы с государственным сектором составляет:

- а) 10...20%
- б) 20...30%.
- в) 30...40%

5. Какие расходы консультанта обязан возмещать клиент?

- а) текущие
- б) постоянные
- в) предусмотренные договором.

6. Оценка результатов работы консультанта осуществляется:

- а) путем подсчета экономического эффекта от работы клиента:
- б) путем определения реальных положительных изменений в организации-клиенте.

7.3.3. Задания для подготовки к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям.

1-ый рейтинг контроль

1. Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данного профиля.
2. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги.
3. Виды консультационных услуг.
4. Научно-методический подход к качеству консультационных услуг.
5. Классификация методов консультирования.
6. Оценка консультирования.
7. Основные виды консалтинговых организаций, существующих на современном этапе.
8. Отраслевой спрос на консалтинг.
9. Группировки проблем в консалтинге.
10. Основные угрозы. Проблемное консультирование.
11. Пути определения консультационного товара.

2-ой рейтинг контроль

1. Сертификация в консалтинге.
2. Критерии профессионализма консультанта.
3. Внешние и внутренние консультанты.
4. Методы консалтинга в сфере торговли.
5. Аудит. Аудиторско-консультационный услуги в сфере торговли.
6. Роль малого бизнеса в сфере торговли.
7. Особенности малого бизнеса и консалтинга в сфере торговли.
8. Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса в торговле.
9. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в России.
10. Консалтинг в управлении финансами
11. Консалтинг в области маркетинга и сбыта.

3-ий рейтинг контроль

1. Консалтинг в управлении кадрами и повышение их профессионального уровня.
2. Факторы прибыльности консалтинговой компании.
3. Себестоимость консалтинговых услуг.
4. Ценовая политика. Формы оплаты консалтинговых услуг.
5. Операционный рабочий план и бюджет консалтингового проекта.
6. Контроль выполнения договорных обязательств и оценка эффективности консалтинговой деятельности.
7. Понятие диагностического консалтинга.
8. Типы консалтинговых организаций, их различия и характеристики.
9. Ассоциации консалтинговых компаний и другие виды объединений

7.3.4. Перечень вопросов выносимых на промежуточную аттестацию

1. Предмет, основные цели, задачи и содержание дисциплины, ее место, роль и значение для данного профиля.
2. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги.
3. Виды консультационных услуг.
4. Научно-методический подход к качеству консультационных услуг.
5. Классификация методов консультирования.
6. Оценка консультирования.
7. Основные виды консалтинговых организаций, существующих на современном этапе.
8. Отраслевой спрос на консалтинг.
9. Группировки проблем в консалтинге.
10. Основные угрозы. Проблемное консультирование.
11. Пути определения консультационного товара.
12. Сертификация в консалтинге.
13. Критерии профессионализма консультанта.
14. Внешние и внутренние консультанты.
15. Методы консалтинга в сфере торговли.
16. Аудит. Аудиторско-консультационный услуги в сфере торговли.
17. Роль малого бизнеса в сфере торговли.
18. Особенности малого бизнеса и консалтинга в сфере торговли.
19. Франчайзинг как способ организации и развития малого бизнеса в торговле.
20. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в России.
21. Консалтинг в управлении финансами.
22. Консалтинг в области маркетинга и сбыта.
23. Консалтинг в управлении кадрами и повышение их профессионального уровня.
24. Факторы прибыльности консалтинговой компании.
25. Себестоимость консалтинговых услуг.
26. Ценовая политика. Формы оплаты консалтинговых услуг.
27. Операционный рабочий план и бюджет консалтингового проекта.
28. Контроль выполнения договорных обязательств и оценка эффективности консалтинговой деятельности.
29. Типы консалтинговых организаций, их различия и характеристики.
30. Ассоциации консалтинговых компаний и другие виды объединений

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Методическими материалами, определяющими процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих индикаторы достижений

компетенций являются внутривузовские локальные нормативные акты: «Положение о балльно-рейтинговой системе контроля и оценки успеваемости студентов» и «Положение о промежуточной аттестации обучающихся».

График проведения рейтинговых контрольных мероприятий и даты проведения промежуточной аттестации, по курсам и семестрам, отражены в утвержденных проректором по УР календарных учебных графиках и расписаниях промежуточной аттестации по направлению подготовки (специальности), которые размещаются на информационных стендах факультетов и на сайте университета в установленные сроки.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература

1. Мировая экономика и Консалтинг в сфере торговли [Текст] : учебник для вузов / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова. - 6-е изд., стер. - М : Кнорус, 2008. - 688 с
2. Региональная экономика: теория и практика: журнал / гл. ред. Л.А. Чалдаева ; учред. ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ». – Москва : Финансы и кредит, 2019. – Т. 17, вып. 6. – 204 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561871>
- 3.Беляева,И.Ю. Методы принятия управленческих решений (в схемах и таблицах)[Электронный ресурс]:учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «ГМУ» / И.Ю. Беляева, О.В.Панина;-М.:КНОРУС,2014.-232с.- Режим доступа: <http://biblioclub.ru>

Дополнительная литература:

- 4.Лабутин, К.М.Управленческое консультирование: менеджмент консалтинг [Электронный ресурс]:/К.М.Лабутин.-М.: Лаборатория книги,2010.-96с.- Режим доступа: <http://biblioclub.ru>
5. Елмашев, О.К. Управленческое консультирование (Вопросы теории и практики). [Текст] / О.К.Елмашев. - Ижевск: Удмуртия, 2010.-258с.
6. Капустин, П.А. Управленческое консультирование для руководителей [Текст] / Капустин П.А. - СПб.: Издательский Дом «Бизнес-пресса», 2010.- 187с.
7. Формы хозяйствования аграрной сферы в условиях рынка России, проблемы и перспективы развития : учебное пособие / В.Н. Боробов, Е.Е. Можаяев, И.В. Васильева, В.Г. Шафиров ; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Российский государственный аграрный заочный университет. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 274 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=566809>
8. Боготов Х.Л. «Консалтинг в сфере торговли » [Текст]: Учебное пособие к самостоятельной работе / Х.Л.Боготов . — Нальчик: КБГАУ, 2015.- 40 с.
- 9.Малкандуева Л.А. «Консалтинг в сфере торговли » [Текст]: Методические указания к практическим занятиям / Л.А. Малкандуева — Нальчик: КБГАУ, 2015.- 32 с.

9. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

- ЭБС «Издательства Лань»

Коллекция «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов»

ООО «Издательство Лань».

Лицензионный договор № 003/2025-44ФЗ от 22.05.25 г сроком на 1 год

<http://e.lanbook.com/>

- Сетевая электронная библиотека

ООО «ЭБС ЛАНЬ»

Договор № СЭБ НВ-164 от 17.12.2019 г. – бессрочный

<http://e.lanbook.com/>
<http://seb.e.lanbook.com/>

- **ЭБС «Университетская библиотека online». Базовая часть**
ООО «Директ-Медиа»

Контракт № 51-04/2025 от 22.05.2025 г сроком на 1 год

<http://biblioclub.ru>

- **Научная электронная библиотека e-LIBRARY.RU (SCIENCE INDEX)**
ООО Научная электронная библиотека.

Лицензионный договор № SIO-2114/2025 от 06.05.2025 сроком на 1 год

<http://elibrary.ru>

- **Сертификат ИТС ПО САБ ИРБИС64**

ООО «Эй Ви Ди - Систем»

Договор № А-12933 от 12.04.2024 г. сроком на 1 год

- **Гарант**

ООО «Гарант-КБР» Договор № 305-2025г. от 09.01.2025 г. сроком на 1 год

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

При изучении дисциплины «Консалтинг в сфере торговли» Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций, лабораторных работ), работа на которых обладает определенной спецификой.

На лекциях студенту рекомендуется внимательно слушать учебный материал, записывать основные моменты, идеи, пытаться сразу понять главные положения темы, а если что не ясно – делать соответствующие пометки. После лекции во внеурочное время целесообразно прочитать записанный материал с целью его усвоения и выяснения непонятных вопросов.

Для подготовки и выполнению практических работ студенту следует завести отдельную тетрадь. При подготовке к практической работе студенту следует составить краткий ответ (1-2 стр.) на контрольные вопросы к практическим и лабораторным работам (см. методические указания к выполнению практических работ по курсу («Консалтинг в сфере торговли»). Студент должен тщательно готовиться к практическим путем проработки теоретических положений по теме занятия из конспекта лекции, рекомендуемых учебников, учебных пособий, дополнительной литературы, интернет - источников.

Защита практических работ, приходящиеся на каждый промежуточный рубеж оценивается в **10** баллов (за три точки - **30** баллов).

Раздел «Самостоятельная работа» информирует обучающихся, какие вопросы раздела (модуля) выносятся на самостоятельное изучение, об их учебно-методическом обеспечении (учебники, учебные пособия, методические указания, рекомендуемые страницы и т.д.). Самостоятельная работа студента является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.

Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:

- конспектирование (составление тезисов) лекций;
- выполнение контрольных работ;

- решение задач;
- работу со справочной и методической литературой;
- работу с нормативными правовыми актами;
- выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- защиту выполненных работ;
- участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;
- участие в беседах, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;
- участие в тестировании и др.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:

- повторение лекционного материала;
- подготовки к практическим занятиям;
- изучения учебной и научной литературы;
- изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
- решения задач, выданных на практических занятиях;
- подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
- подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
- проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов.

Степень усвояемости вопросов самостоятельной работы определяется при текущем и промежуточном контроле и при промежуточной аттестации.

Необходимо изложить собственные соображения по существу излагаемых вопросов, внести свои предложения. Общие положения должны быть подкреплены и пояснены конкретными примерами. Излагаемый материал при необходимости следует проиллюстрировать таблицами, схемами, диаграммами и т.д.

Студенты очно-заочной формы обучения, после окончания предыдущей сессии, знакомятся с целями и задачами изучения дисциплины, с перечнем вопросов которые они должны изучать для формирования индикаторов достижения компетенции, запланированных в рабочей программе.

Студенту следует тщательно готовиться к промежуточному контролю (тестированию, контрольным работам, контрольным опросам), прорабатывая конспект лекций и рекомендуемую литературу.

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

Дисциплина «Консалтинг в сфере торговли» рассчитана на изучение в один семестр и заканчивается экзаменом.

11. Перечень лицензионного программного обеспечения

11.1 Лицензионное программное обеспечение

AutoDesk AutoCad 2012 Education Product Standalone б/н

Антиплагиат.ВУЗ 5.0 Модуль поиска «Объединенная коллекция 2020» лицензионный договор № 10023 от 12.05.2025 г. сроком на 1 год

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition № лицензии 26EC-241021-134643-810-2826, договор № 651/А от 18.10.2024 г. до 31.10.2025

Интернет-ресурсы свободного доступа

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	http://window.edu.ru/
Справочно-правовая система Гарант	http://www.garant.ru
Торгово-экономический журнал Торгово-экономический журнал	https://www.facebook.com/grot
Экономика и жизнь	http: // www.akdi.ru
Российская торговля	http://www.rtpress.ru

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п./п.	Вид учебной работы	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1.	Лекционные занятия	Аудитории (№№ 109, 201, 212) для проведения занятий лекционного типа в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, Мультимедиа-проектор NECProjectorNP215G. Персональный компьютер Celeron.
2.	Практические занятия	Аудитория для проведения практических и лабораторных занятий в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, ситуационные задачи.
3.	Самостоятельная работа	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет), для организации самостоятельной работы обучающихся; читальный зал научной библиотеки	Доска аудиторная, специализированная мебель, компьютер с выходом в интернет