

Б1.В.ДВ.4.2 Консалтинг в сфере торговли

1. Цели и задачи дисциплины

Целями дисциплины являются: осуществление профессиональной консультации, направленной на обслуживание потребностей экономики и управления, определить диагностику, разработку и внедрение решения, 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	Результаты освоения образовательной программы (компетенция или содержание достигнутого уровня освоения компетенции)	Результаты обучения
ОК-9	Готовность к самостоятельной работе с использованием знаний, умений и навыков, полученных на предшествующих уровнях образования; способность быть мобильным на рынке труда и подготовленным к продолжению образования в сфере дополнительного и послевузовского образования	Знать: основные приемы самостоятельного обучения и работы с использованием знаний, умений и навыков, полученных на предшествующих уровнях образования. Уметь: использовать полученные на предшествующих уровнях образования знания, умения и навыки в сфере дополнительного и послевузовского образования. Владеть: готовностью к самостоятельной работе в сфере дополнительного и послевузовского образования.
ОПК-1	Готовность к коммуникации в устной и письменной форме на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности	Знать: формы и методы современных коммуникаций в профессиональной деятельности, в том числе на иностранном языке. Уметь: выбирать формы и методы коммуникации для конкретной ситуации, в том числе получать и сообщать информацию на иностранном языке в устной и письменной форм. Владеть: навыками осуществления коммуникаций в устной и письменной форме в профессиональной деятельности, в том числе на иностранном языке.
ОПК-4	Готовность выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)	Знать: виды рисков, принципы и методы идентификации и их оценки в коммерческой деятельности. Уметь: распознавать разные виды рисков в конкретных ситуациях. Владеть: навыками организации разработки мероприятий по предупреждению и минимизации рисков в профессиональной деятельности.
ПК-1	Способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров	Знать: цикл продаж товарной продукции, методы и приемы, обеспечивающие управление продажами на различных стадиях заключения сделки. Уметь: работать с индивидуальными и групповыми клиентами; выбирать технологию проведения процесса продаж. Владеть: инновационными маркетинговыми технологиями управления продажами на различных стадиях заключения сделки.

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Консалтинг в сфере торговли» входит в вариативную часть дисциплин по выбору Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.04.06 Торговое дело.

4.Содержание дисциплины

Раздел 1. Сущность, основные понятия и возникновения консалтинга в сфере торговли.

Раздел 2. Классификация консалтинговых услуг.

Раздел 3. Формы договоров на консалтинговые услуги.

Раздел 4. Оценка результатов консалтинговых услуг.

5.Общая трудоёмкость – часов/зачётных единиц -144/4, в том числе по очной (заочной) формам обучения:

1. Контактная работа 70(27) часов, в том числе:

лекций - 9(4) часов, практических занятий - 45(14) часов.

2. Самостоятельная работа 74(117) часа, из них на подготовку к промежуточной аттестации – 27(4) часа.

Аттестация – экзамен.