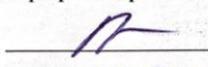


МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Арктический государственный агротехнологический университет»

Кафедра Отраслевая экономика и управление

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УМР
 М.Н. Халдеева
26.06 2020 г.

Консалтинг в АПК рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Отраслевая экономика и управление**

Учебный план b380306_20_23_ТД.plx.plx
38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
направленность (профиль) "Коммерция в АПК"

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **2 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 72
в том числе:
аудиторные занятия 36
самостоятельная работа 36

Виды контроля в семестрах:
зачеты 7

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	16 2/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	18	18	18	18
Практические	18	18	18	18
Итого ауд.	36	36	36	36
Контактная работа	36	36	36	36
Сам. работа	36	36	36	36
Итого	72	72	72	72

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК *Александр*
17 06 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры
Отраслевая экономика и управление

Протокол от 11.06 2021 г. № 21-06
Зав. кафедрой Терютина М.М. *Александр*

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК *Александр*
14 06 2022 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры
Отраслевая экономика и управление

Протокол от 10.06 2022 г. № 22-06
Зав. кафедрой Терютина М.М. *Александр*

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК *Александр*
05 06 2023 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры
Отраслевая экономика и управление

Протокол от 02.06 2023 г. № 23-06
Зав. кафедрой Терютина М.М. *Александр*

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК
_____ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры
Отраслевая экономика и управление

Протокол от _____ 2024 г. № ____
Зав. кафедрой Терютина М.М. _____

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Целями изучения дисциплины являются - формирование представления о состоянии, проблемах и перспективах эффективного использования услуг профессиональных консультантов; развитие у обучающихся теоретических знаний и практических навыков по вопросам организации и осуществления управленческого консультирования, необходимых для правильной ориентации в вопросах оказания консультационных задач дисциплины:

- изучение научно-теоретических положений и обоснование практических направлений рациональной организации консалтинга на предприятиях и его подразделениях с учетом технических, технологических, информационных и других факторов;
- ознакомление с сущностью и содержанием консультационной деятельности;
- обучение теории и практике проведения консультирования с использованием профессиональных консультантов;
- закрепление знаний и развитие навыков по практическому консультированию.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТВЕТСТВЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

ПК-3: готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	
Знать:	
Уровень 1	задачи и методы консультирования; возможности и ограничения консультирования как вида профессиональной деятельности
Уровень 2	процедуру поиска и выбора консультационной организации; методы оценки результативности консультирования
Уровень 3	технологии консультирования и обучения в консалтинге; технику и прогрессивные технологии производства для целей консультирования
Уметь:	
Уровень 1	изучать и прогнозировать спрос покупателей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка
Уровень 2	использовать приемы и способы эффективного консультирования; применять методические разработки использования методов обучения при консультировании; использовать полученные знания для осуществления консультационной деятельности
Уровень 3	оказывать консультацию к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка
Владеть:	
Уровень 1	современными методами решения коммуникативных задач, навыками применения нововведений, новшеств и инноваций в области техники, технологии, организации труда и управления
Уровень 2	методикой сбора данных, необходимых для проведения расчетов показателей конъюнктуры рынка, методикой оценки результативности консультирования
Уровень 3	методологией интерпретации динамики товарной структуры рынка, оказания консультации, анализа маркетинговой информации, конъюнктуру товарного рынка
ПК-11: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	
Знать:	
Уровень 1	основные теории инновационных подходов для решения стратегических задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов профессиональной деятельности
Уровень 2	основы разработок инновационных методов, средств и технологий в области торговой деятельности
Уровень 3	инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений
Уметь:	
Уровень 1	проводить сравнительный анализ основных положений в торговле, оценивать влияние экономической политики на динамику основных экономических показателей торговых организаций
Уровень 2	использовать инновационные методы, средства и технологии в области консультирования в коммерческой деятельности

Уровень 3	использовать инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений
Владеть:	
Уровень 1	навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в торговой деятельности
Уровень 2	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области торговой деятельности (коммерческой)
Уровень 3	инструментарием анализа фактической экономической информации, инновационными методами, средствами и технологиями в области консультирования в коммерческой деятельности

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

2.1	Знать:
2.1.1	инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений; технологии консультирования и обучения в консалтинге; технику и прогрессивные технологии производства для целей консультирования; теоретические основы консультирования; задачи и методы консультирования; возможности и ограничения консультирования как вида профессиональной деятельности; процедуру поиска и выбора консультационной организации; методы оценки результативности консультирования.
2.2	Уметь:
2.2.1	использовать инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений; использовать приемы и способы эффективного консультирования; применять методические разработки использования методов обучения при консультировании; использовать полученные знания для осуществления консультационной деятельности; оказывать консультацию к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.
2.3	Владеть:
2.3.1	инструментарием анализа фактической экономической информации, инновационными методами, средствами и технологиями в области консультирования в коммерческой деятельности; навыками применения нововведений, новшеств и инноваций в области техники, технологии, организации труда и управления; методологией интерпретации динамики товарной структуры рынка, оказания консультации, анализа маркетинговой информации, конъюнктуру товарного рынка.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ООП:	ФТД.02
3.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
3.1.1	Аграрная политика и государственная поддержка бизнеса
3.1.2	Инновационные технологии в коммерции и бизнесе
3.1.3	Инновационный менеджмент в АПК
3.1.4	Товарный менеджмент в сфере АПК
3.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
3.2.1	Маркетинг-менеджмент отраслей АПК
3.2.2	Экономика торговой отрасли и организаций торговли
3.2.3	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	16 2/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	18	18	18	18
Практические	18	18	18	18
Итого ауд.	36	36	36	36
Контактная работа	36	36	36	36
Сам. работа	36	36	36	36
Итого	72	72	72	72

Общая трудоемкость дисциплины (з.е.) **2 ЗЕТ**

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
1.1	Организационно-экономическая сущность консалтинговой деятельности в современных условиях /Лек/	7	2	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.2	Организационно-экономическая сущность консалтинговой деятельности в современных условиях /Пр/	7	2	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.3	История развития консультирования /Ср/	7	8	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2	0	
1.4	Консалтинговая система. Сущность консалтинговой деятельности. Виды и формы консультирования. /Лек/	7	4	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.5	Консалтинговая система. Сущность консалтинговой деятельности. Виды и формы консультирования. /Пр/	7	4	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.6	Консалтинговая система. Сущность консалтинговой деятельности. Виды и формы консультирования. /Ср/	7	6	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2	0	
1.7	Методы и виды консалтинга. Способы привлечения и методы работы с клиентами в консалтинге.	7	4	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.8	Методы и виды консалтинга. Способы привлечения и методы работы с клиентами в консалтинге. /Пр/	7	4	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	

1.9	Методы и виды консалтинга. Способы привлечения и методы работы с клиентами в консалтинге. /Ср/	7	6	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2	0	
1.10	Коммуникации в консультационной деятельности /Лек/	7	2	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.11	Коммуникации в консультационной деятельности /Пр/	7	2	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.12	Коммуникации в консультационной деятельности /Ср/	7	4	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2	0	
1.13	Идентификация проблем клиентов и методика выбора их решения /Лек/	7	2	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.14	Идентификация проблем клиентов и методика выбора их решения /Пр/	7	2	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.15	Психологические аспекты консалтинга /Ср/	7	6	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2	0	
1.16	Финансирование консультативной деятельности. Экономические условия оказания консультационных услуг /Лек/	7	2	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.17	Финансирование консультативной деятельности. Экономические условия оказания консультационных услуг /Пр/	7	2	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.18	Консультирование реорганизаций /Ср/	7	6	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2	0	
1.19	Управление консалтингом /Лек/	7	2	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	
1.20	Управление консалтингом /Пр/	7	2	ПК-3, ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3	0	

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Система контроля за ходом и качеством усвоения студентами содержания данной дисциплины включает следующие виды: Текущий контроль – проводится систематически с целью установления уровня овладения студентами учебного материала в течение семестра. К формам текущего контроля относятся: опрос, тестирование (Т), контрольной работы (К).

Выполнение этих работ является обязательным для всех студентов, а результаты являются основанием для выставления оценок (баллов) текущего контроля.

Промежуточный контроль – оценка уровня освоения материала по самостоятельным разделам дисциплины. Проводится в заранее определенные сроки. Проводится два промежуточных контроля в семестр. В качестве форм контроля применяют коллоквиумы, контрольные работы, самостоятельное выполнение студентами домашних заданий с отчетом (защитой), тестирование по материалам дисциплины.

Итоговый контроль – оценка уровня освоения дисциплины по окончании ее изучения в форме зачета.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) включает в себя:

- Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- Описание показателей и критериев оценивания компетенций на этапе изучения дисциплины, описание шкал оценивания;
- Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Фонд оценочных средств прилагается к рабочей программе дисциплины как приложение.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
7.1. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)			
7.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	Лимберов, Н. В.	Управленческое консультирование: учебное пособие / Н. В. Лимберов. Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/173698	Чита : ЗабГУ, 2020.
ЛП.2	Шендель, Т. В.	Основы управленческого консультирования: учебное пособие / Т. В. Шендель.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/165903	Красноярск: СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020.
ЛП.3	Мамай, О. В.	Управленческое консультирование: методические указания / О. В. Мамай, И. Н. Мамай. Текст : электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/123614	Самара: СамГАУ, 2019.
7.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	Ярковская, Т. В.	Основы управленческого консультирования : учебное пособие / Т. В. Ярковская. — Москва : РУТ (МИИТ), 2020. — 80 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/175950	Москва: Издательство Юрайт, 2020
ЛП.2	С. А. Баранова, А. А. Смирнова.	Психология управленческого консультирования : учебное пособие Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/172133	Сочи : СГУ, 2020.
7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)			
Э1	электронно-библиотечная система издательства «Лань» в рамках соглашения о создании «Информационного консорциума библиотек Республики Саха (Якутия)»		
Э2	электронный ресурс издательства «ЮРАЙТ»		
Э3	ЭБС Znanium.com		
Э4	Научная электронная библиотека eLibrary		
7.3. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем			
7.3.1 Перечень программного обеспечения			
7.3.1.1	Windows Vista TM Home Basic К OEMAct		
7.3.1.2	LIBREOFFICE		
7.3.1.3	ПО «Визуальная студия тестирования». Комплекс для создания тестов и тестирования		
7.3.1.4	Adobe Reader		
7.3.2 Перечень информационных справочных систем			
7.3.2.1	справочно-правовая система Консультант Плюс, версия Проф;		
7.3.2.2	ru.wikipedia;		

8. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

№ 1.220: Аудитория для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Кабинет № 22 - 53,1 м²

Оборудование

Экран Digis Kontur-C 200x200 MW (DSK C-1103) – 1шт

Переносной

Проектор EP752, DPL,1024x788, 2800 ANSt Lm, 2200:1;

Ноутбук Acer Aspire One AOD257-N57DGbb/White-Silver (WSVGA);

Учебная мебель:

рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся.

Программное обеспечение:

Windows Vista TM Home Basic К OEMAct

LIBREOFFICE Открытое лицензионное соглашение GNUGeneralPublicLicense

Kaspersky Endpoint Security for Business от 28.04.2018

Adobe Reader (бесплатная версия)

№ 1.420: Учебная аудитория для занятий лекционного типа, семинарского типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации

Кабинет № 8 - 76,3 м²

Оборудование

Экран Digis Kontur-C 200x200 MW (DSK C-1103) – 1шт Переносной Проектор EP752, DPL,1024x788, 2800 ANSt Lm, 2200:1;Ноутбук Acer Aspire One AOD257-N57DGbb/White-Silver (WSVGA);

Учебная мебель:

рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся

Программное обеспечение:

Windows Vista TM Home Basic К OEMAct

LIBREOFFICE Открытое лицензионное соглашение GNUGeneralPublicLicense

Kaspersky Endpoint Security for Business от 28.04.2018

Adobe Reader (бесплатная версия)

№ 2.114 Мультимедийный зал научной библиотеки для выполнения самостоятельной работы и курсового проектирования.

Кабинет №54 – 78 м²

Оборудование

системный блок Corequad q6600, 4gb ram, 160gb - 1шт.;

монитор benq g900wa -1 шт.;

Системный блок Deponeon core2duo e8300, 2gb ram, hdd 160gb - 8 шт.;

монитор lg w1934s - 8 шт.,

4 тонких клиента Eltex tc-50

Учебная мебель:

рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся.

Программное обеспечение:

бесплатная операционная система Calculate Linux;

LIBREOFFICE Открытое лицензионное соглашение GNUGeneralPublicLicense.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

«Методические указания для выполнения практических работ определяют общие требования, правила и организацию проведения практических работ с целью оказания помощи обучающимся в правильном их выполнении в объеме определенного курса или его раздела в соответствии с действующими стандартами.

«Методические указания к выполнению самостоятельной работы предназначены для выполнения самостоятельной и контрольной работы в рамках реализуемых основных образовательных программ, соответствующих требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования.

10. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ СТУДЕНТОВ-ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Доступность зданий образовательных организаций и безопасного в них нахождения. На территории вуза обеспечен доступ к зданиям и сооружениям, выделены места для парковки автотранспортных средств инвалидов.

В вузе продолжается работа по созданию без барьерной среды и повышению уровня доступности зданий и сооружений потребностям следующих категорий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

- с нарушением зрения;
- с нарушением слуха;
- с ограничением двигательных функций.

В общем случае в стандартной аудитории места за первыми столами в ряду у окна и в среднем ряду предлагаются студентам с нарушениями зрения и слуха, а для обучающихся, передвигающихся в кресле-коляске, предусмотрены первый стол в ряду у дверного проема с увеличенной шириной проходов между рядами столов, с учетом подъезда и разворота кресла-коляски.

Для обучающихся лиц с нарушением зрения предоставляются: видеувеличитель-монокуляр для просмотра Levenhuk Wise 8x25, электронный ручной видеувеличитель видео оптик “wu-tv”, возможно также использование собственных увеличивающих устройств;

Для обучающихся лиц с нарушением слуха предоставляются: аудитории со звукоусиливающей аппаратурой (колонки, микрофон), компьютерная техника в оборудованных классах, учебные аудитории с мультимедийной системой с проектором, аудиторий с интерактивными досками в аудиториях.

Для обучающихся лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата предоставляются: система дистанционного обучения Moodle, учебные пособия, методические указания в печатной форме, учебные пособия, методические указания в форме электронного документа.

В главном учебном корпусе, главном учебно-лабораторном корпусе и учебно-физкультурном корпусе имеются пандусы с кнопкой вызова в соответствии требованиями мобильности инвалидов и лиц с ОВЗ. Главный учебно-лабораторный корпус оборудован лифтом.

В главном учебном корпусе имеется гусеничный мобильный лестничный подъемник БК С100, облегчающие передвижение и процесс обучения инвалидов и соответствует европейским директивам. По просьбе студентов, передвигающихся в кресле-коляске возможно составление расписания занятий таким образом, чтобы обеспечить минимум передвижений по академии – на одном этаже, в одном крыле и т.д.

Направляющие тактильные напольные плитки располагаются в коридорах для обозначения инвалидам по зрению направления движения, а также для предупреждения их о возможных опасностях на пути следования.

Контрастная маркировка позволяет слабовидящим получать информацию о доступности для них объектов, изображенных на знаках общественного назначения и наличии препятствия.

Во всех учебных корпусах общественные уборные переоборудованы для всех категорий инвалидов и лиц с ОВЗ, с кнопкой вызова с выходом на дежурного вахтера.

Адаптация образовательных программ и учебно-методического обеспечения образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Исходя из конкретной ситуации и индивидуальных потребностей обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается: возможность включения в вариативную часть образовательной программы специализированных адаптационных дисциплин (модулей); приобретение печатных и электронных образовательных ресурсов, адаптированных к ограничениям здоровья обучающихся инвалидов; определение мест прохождения практик с учетом требований их доступности для лиц с ограниченными возможностями здоровья; проведение текущей и итоговой аттестации с учетом особенностей нозологий инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья; разработка при необходимости индивидуальных учебных планов и индивидуальных графиков обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья учебно- методическим отделом.

Во время проведения занятий в группах, где обучаются инвалиды и обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья, возможно применение звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных и других средств для повышения уровня восприятия учебной информации обучающимися с различными нарушениями.

Форма проведения текущей и итоговой аттестации для студентов-инвалидов может быть установлена с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.), при необходимости студенту-инвалиду может быть предоставлено дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

В университете имеется <http://sdo.agatu.ru/> - системы Moodle (модульная объектно-ориентированная динамическая учебная среда) виртуальной обучающей среды, свободная система управления обучением, ориентированная, прежде всего на организацию взаимодействия между преподавателем и студентами, а так же поддержки очного обучения.

Веб-портфолио располагается на информационном портале университета <http://stud.agatu.ru/>, который позволяет не только собирать, систематизировать, красочно оформлять, хранить и представлять коллекции работ зарегистрированного пользователя (артефакты), но и реализовать при этом возможности социальной сети. Интерактивность веб-портфолио обеспечивается возможностью обмена сообщениями, комментариями между пользователями сети, ведением блогов и записей. Посредством данных ресурсов студент имеет возможность самостоятельно изучать размещенные на сайте университета курсы учебных дисциплин, (лекции, примеры решения задач, задания для практических, контрольных и курсовых работ, образцы выполнения заданий, учебно-методические пособия). Кроме того студент может связаться с преподавателем, чтобы задать вопрос по изучаемой дисциплине или получить консультацию по выполнению того или иного задания.

Комплексное сопровождение образовательного процесса и условия для здоровьесбережения. Комплексное сопровождение образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья привязано к структуре

образовательного процесса, определяется его целями, построением, содержанием и методами. В вузе осуществляется организационно-педагогическое, медицинско-оздоровительное и социальное сопровождение образовательного процесса.

Организационно-педагогическое сопровождение направлено на контроль учебы студента с ограниченными возможностями здоровья в соответствии с графиком учебного процесса. Оно включает контроль посещаемости занятий, помощь в организации самостоятельной работы, организацию индивидуальных консультаций для длительно отсутствующих студентов, контроль текущей и промежуточной аттестации, помощь в ликвидации академических задолженностей, коррекцию взаимодействия преподаватель – студент-инвалид. Все эти вопросы решаются совместно с кураторами учебных групп, заместителями деканов по воспитательной и по учебной работе.

Студенты с ограниченными возможностями здоровья имеют возможность работы с удаленными ресурсами электронно-библиотечных систем из любой точки, подключенной к сети Internet:

- Доступ к Электронно-библиотечной системе издательства «Лань»;
- Доступ к электронному ресурсу издательства «ЮРАЙТ» в рамках договора на оказание услуг по предоставлению доступа к ЭБС;
- Доступ к Научной электронной библиотеке Elibray.ru;
- Доступ к Национальному цифровому ресурсу Руконт;
- Доступ к электронному каталогу Научной библиотеки на АИБС «Ирбис64»;
- Доступ к справочно-правовым системам Консультант Плюс и Гарант;
- Доступ к тематической электронной библиотеке и базе для исследований и учебных курсов в области экономики, управления, социологии, лингвистики, философии, филологии, международных отношений и других гуманитарных наук «Университетская информационная система РОССИЯ».

В электронной библиотеке вуза предусмотрена возможность масштабирования текста и изображений без потери качества.

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Арктический государственный агротехнологический университет»
Экономический факультет
Кафедра «Отраслевая экономика и управление»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Дисциплина (модуль) ФТД.0 Консалтинг в АПК

Образовательная программа 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) «Коммерция в АПК»

Квалификация Бакалавр

Форма обучения очная/заочная

Общая трудоемкость 72 ч., ЗЕТ - 2

Якутск – 2020 г

Фонд оценочных средств составлен в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки, утвержденного Приказом Министра образования и науки Российской Федерации № 954 от «12» августа 2020 г.

Зав.профилирующей кафедрой _____ / Терютина М.М. /
подпись фамилия, имя, отчество

Протокол заседания кафедры № 21-06 от «11» июня 2021 г.

Председатель МК факультета _____ /Скрябина А.В. /
подпись фамилия, имя, отчество

Протокол заседания МК факультета № 5-21 от «17» июня 2021 г.

Декан факультета _____ / Роднина Н.В. /
подпись фамилия, имя, отчество

«17 » июня 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Введение
2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.
3. Показатели и критерии оценивания компетенций на этапе изучения дисциплины, описание шкал оценивания.
4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.
5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

1. Введение

Фонд оценочных средств (ФОС) предназначен для проведения *текущей, промежуточной* аттестации обучающихся и является приложением к рабочей программе дисциплины «Консалтинг в АПК», представляет собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.), предназначенных для измерения уровня достижения студентом установленных результатов обучения.

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

Перечень компетенций	Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОП	Характеристика этапов формирования компетенций в соответствии с РПД
<i>ПК - 3</i>	I этап формирования	<p><i>Знает:</i> технологии консультирования и обучения в консалтинге; технику и прогрессивные технологии производства для целей консультирования</p> <p><i>Умеет:</i> оказывать консультацию к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>
	II этап формирования	<p><i>Владеть:</i> методологией интерпретации динамики товарной структуры рынка, оказания консультации, анализа маркетинговой информации, конъюнктуру товарного рынка</p>
<i>ПК - 11</i>	I этап формирования	<p><i>Знает:</i> инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений</p> <p><i>Умеет:</i> использовать инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений</p>
	II этап формирования	<p><i>Владеть:</i> инструментарием анализа фактической экономической информации, инновационными методами, средствами и технологиями в области консультирования в коммерческой деятельности</p>

3. Показатели и критерии оценивания компетенций на этапе изучения дисциплины, описание шкал оценивания

Перечень и описание компетенций		
Уровни освоения, показатель оценивания	Критерии оценивания	Шкала оценивания
ПК-3: готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка		
Не освоены	<i>незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий;</i>	0 – 60 Неудовлетворительно (Незачет)
Уровень 1 (пороговый)	<i>дает общее представление о виде деятельности, основных закономерностях функционирования объектов профессиональной деятельности, методов и алгоритмов решения практических задач;</i>	
Знать: <i>ПК - 3</i>	задачи и методы консультирования; возможности и ограничения консультирования как вида профессиональной деятельности	75 – 61 Удовлетворительно (Зачтено)
<i>ПК-11</i>	основные теории инновационных подходов для решения стратегических задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов профессиональной деятельности	
Уметь: <i>ПК - 3</i>	изучать и прогнозировать спрос покупателей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	
<i>ПК-11</i>	проводить сравнительный анализ основных положений в торговле, оценивать влияние экономической политики на динамику основных экономических показателей торговых организаций	
Владеть: <i>ПК - 3</i>	современными методами решения коммуникативных задач, навыками применения нововведений, новшеств и инноваций в области техники, технологии, организации труда и управления	
<i>ПК-11</i>	навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в торговой деятельности	
Уровень 2 (продвинутой)	<i>позволяет решать типовые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения по известным алгоритмам, правилам и методикам;</i>	
Знать: <i>ПК - 3</i>	процедуру поиска и выбора консультационной организации; методы оценки результативности консультирования	90 – 76 Хорошо (Зачтено)
<i>ПК-11</i>	основы разработок инновационных методов, средств и технологий в области торговой деятельности	
Уметь: <i>ПК - 3</i>	использовать приемы и способы эффективного консультирования; применять методические разработки использования методов обучения при консультировании; использовать полученные знания для осуществления консультационной деятельности	
<i>ПК-11</i>	использовать инновационные методы, средства и технологии в области консультирования в коммерческой деятельности	

Владеть: <i>ПК - 3</i>	методикой сбора данных, необходимых для проведения расчетов показателей конъюнктуры рынка, методикой оценки результативности консультирования	
<i>ПК-11</i>	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области торговой деятельности (коммерческой)	
Уровень 3 (высокий)	<i>предполагает готовность решать практические задачи повышенной сложности, нетиповые задачи, принимать профессиональные и управленческие решения в условиях неполной определенности, при недостаточном документальном, нормативном и методическом обеспечении;</i>	
Знать: <i>ПК - 3</i>	технологии консультирования и обучения в консалтинге; технику и прогрессивные технологии производства для целей консультирования	100 – 91 Отлично (Зачтено)
<i>ПК-11</i>	инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений	
Уметь: <i>ПК - 3</i>	оказывать консультацию к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	
<i>ПК-11</i>	использовать инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений	
Владеть: <i>ПК - 3</i>	методологией интерпретации динамики товарной структуры рынка, оказания консультации, анализа маркетинговой информации, конъюнктуру товарного рынка	
<i>ПК-11</i>	инструментарием анализа фактической экономической информации, инновационные методами, средствами и технологиями в области консультирования в коммерческой деятельности	

4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

**Типовые контрольные задания по дисциплине «Консалтинг в АПК»
Формируемые компетенции: ПК - 3, ПК - 11**

Кейс задание № 1. Изучение профессионально-этических кодексов консалтинговых объединений, ассоциаций.

Методические указания. В ходе изучения нескольких профессионально-этических кодексов консалтинговых объединений, ассоциаций выявите основные принципы работы и правила работы консультанта и запишите их. Интерпретируйте каждый из них, при этом используйте толковые словари, специальные терминологические словари и приведите примеры, которые указывают на выполнение принципов в практической деятельности консультанта.

Кейс задание № 2. Исследование рынка консалтинговых услуг региона (по РС(Я)).

Методические указания. При проведении исследования рынка консалтинговых услуг необходимо сформировать перечень компаний, занятых в этой сфере, указать функциональные области деятельности (маркетинг, IT и т.д.) и потребности бизнеса, которые они удовлетворяют (стратегический, операционный консалтинг), конкурентные преимущества, вид консультационной организации. Затем следует провести практические исследования и ответить на вопросы о том, какие консалтинговые услуги наиболее востребованы, какие являются новыми, какие компании пользуются мировой известностью, какие зарубежные компании представлены на нашем рынке.

Кейс задание № 3. Определение номенклатуры критериев выбора консультанта

Методические указания. Разработайте номенклатуру критериев оценки, которые можно применить в процессе выбора консультанта. Расположите признаки в порядке убывания важности. Выявите внешние признаки, указывающие на следование данному принципу консультантом (например, одним из критериев выбора может быть «компетентность консультанта». Вы интерпретировали этот критерий как оказание услуг только в той области, в которой сотрудник является квалифицированным специалистом. Внешними признаками, которые и будут критериями оценки в данном случае, могут быть – «Четко определяет сферу своей компетенции и возможностей», «Имеет опыт успешной деятельности в предметной и смежных областях и демонстрирует знания»). Результаты оформите в таблице:

Критерии выбора консультанта	Внешние признаки, указывающие на соответствие данному критерию

Кейс задание № 4. Исследование элементов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Методические указания. Исследуйте элементы инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на уровне региона, страны, на международном уровне. Определите их тип, опишите структуру, виды поддержки, результаты деятельности, особенности текущих проектов, планы на будущее.

Кейс задание № 5. Узнайте, какие профессиональные журналы, сайты, форумы, симпозиумы, конференции, семинары пользуются особой популярностью, имеют особый статус и престиж в профессиональной среде консультантов по управлению / менеджменту. Результаты оформить в виде списка, в котором должно быть не менее 15 позиций. К каждой позиции должна быть активная (то есть действующая!) ссылка на соответствующий интернет-ресурс (сайт журнала, форум и т.д.).

Тесты

Формируемые компетенции: ПК - 3, ПК - 11

1. Понятие управленческий консалтинг относится к:
 - а) плановой экономике;
 - б) экономике переходного периода;
 - в) рыночной экономики;
 - г) экономике, развивающейся нестабильно.
2. Назначение консалтинга заключается в:
 - а) оказании клиенту помощи при принятии управленческих решений;
 - б) принятии за клиента управленческих решений;
 - в) обсуждении с клиентом проблемных вопросов;
 - г) разрешении сложных производственных ситуаций.
3. Основной фактор производства консультационных услуг
 - а) гибкость и легкая адаптивность
 - б) интеллектуальный капитал**
 - в) ораторское искусство
 - г) знание иностранных языков
4. Консультирование с позиций профессионального подхода – это:
 - а) фирма, работающая в сфере услуг
 - б) союз профессионалов-консультантов
 - в) консультативная служба, работающая по договору на оказание консультационных услуг**
 - г) общество независимых экспертов
5. Формы оказания консультационных услуг:
 - а) разовые консультации, отчеты, обзоры
 - б) справки, проекты, программы
 - в) разовые консультации, проекты, обзоры**
 - г) отчеты, репрезентации, проекты
6. К объектам консультирования относятся:
 - а) частные и государственные предприятия;
 - б) зарубежная консультационная организация;
 - в) отечественная консультационная организация;
 - г) ассоциации и союзы.
7. Кто не является субъектом консультирования?
 - а) клиенты;
 - б) внешние консультанты;
 - в) внутренние консультанты;
 - г) западные консультанты.
8. Последовательность процесса консультирования:
 - а) этапы, фазы, стадии;
 - б) стадии, этапы, процедуры;
 - в) фазы, стадии, процедуры;
 - г) процедуры, стадии, этапы.
9. Эффективный консультант должен:
 - а) жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента;
 - б) владеть педагогикой и риторикой;
 - в) выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им;
 - г) обладать навыками системного подхода к решению проблем.
10. Консультант – это:
 - а) специалист, имеющий управленческое образование
 - б) аудитор
 - в) советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации**
 - г) специалист, имеющий экономическое образование
11. К фазе консультирования «Подготовка» относится:
 - а) обнаружение фактов;

- б) выработка решений;
 в) контракт на консультирование;
 г) сбор информации о клиенте.
12. К фазе консультирования «Планирование действий» относится:
 а) предложения клиенту относительно задания;
 б) оценка альтернативных вариантов;
 в) корректировка предложений;
 г) разработка программы и плана.
13. К фазе консультирования «Внедрение» относится:
 а) планирование задания;
 б) оценка альтернативных вариантов;
 в) корректировка предложений;
 г) обучение клиента.
14. К фазе консультирования «Завершение» относится:
 а) конечный отчет;
 б) анализ и синтез фактов;
 в) планирование задания;
 г) общение с отделом внутреннего аудита.
15. Эффективность работы консультанта рассчитывается как:
 а) отношение полученной прибыли компанией-клиентом к затраченным на процесс консультирования средствам
 б) количество рабочего времени, затраченного на выполнение проекта
 в) разница между доходами и расходами консультанта
 г) разница между финансовыми показателями за месяц до внедрения проекта и через месяц после завершения внедрения проекта
16. Условие оказания консультационной помощи:
 а) желание консультанта
 б) желание клиента
 в) директивное предписание
 г) **взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах**
17. В процессе консультирования ... этапов:
 а) 3;
 б) 4;
 в) **5**;
 г) 2.
18. Этические стандарты консультирования:
 а) регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов;
 б) определяются только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта;
 в) не существуют никаких;
 г) определяются зарубежными консалтинговыми ассоциациями.
19. Отличительная черта консультанта от менеджера
 а) умение принимать решения;
 б) широкий кругозор
 в) ораторские навыки;
 г) **независимый взгляд на компанию со стороны**
20. К консалтингу следует относиться:
 а) как к искусству;
 б) как к науке;
 в) как к ремеслу;
 г) как к помощи, оказываемой профессионалами.

Ответы на тесты:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

в	а	б	в	в	а	а	б	г	в
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
в	в	г	а	б	г	в	а	в	г

Перечень зачетных вопросов

Оцениваемые компетенции по учебной дисциплине: *ПК - 3, ПК - 11*

Тема 1. Организационно-экономическая сущность консалтинговой деятельности в современных условиях

1. Сущность понятия «консалтинг»
2. Особенности управленческого консультирования
3. Консалтинг как форма бизнеса. Виды консалтинга.
4. Классификация

Тема 2. История развития консультирования

5. Зарождение управленческого консультирования.
6. Основные различия между предпринимателем и менеджером-консультантом. История развития консалтинга.

7. Состояние консалтинга в странах с развитой рыночной экономикой

8. Этапы развития консалтинговых услуг в России.

Тема 3. Консалтинговая система. Сущность консалтинговой деятельности.

Виды и формы консультирования

9. Консалтинговые компании, работающие на российском рынке.

10. Классификация консалтинговых компаний, работающих на российском рынке.

Прогноз консалтингового рынка.

11. Тенденции и перспективы развития отечественного рынка консалтинговых услуг.

12. Сравнение западных и российских компаний в области консультирования.

13. Западные и российские компании в области управленческого консалтинга.

Преимущества и недостатки.

Тема 4. Методы и виды консалтинга. Способы привлечения и методы работы с клиентами в консалтинге

14. Искусство выбора консалтинговой организации. Классификация методов консультирования

15. Основные работы, выполняемые ведущими консалтинговыми компаниями.

Требования к персоналу, работающему в консалтинговых компаниях.

16. Внутренний и внешний управленческий консалтинг

17. Внутренний управленческий консалтинг: его преимущества и недостатки.

Тема 5. Коммуникации в консультационной деятельности

18. Консультант-клиентские отношения.

19. Взаимодействие консультанта и клиента в консультационном процессе.

20. Внутренний консультант. Этический кодекс внутреннего консультанта.

21. Базовые ценности консультанта.

22. Компромиссы, с которыми приходится встречаться внутреннему консультанту.

23. Роль консультанта в разрешении стрессовой ситуации в организации.

24. Модель взаимодействия «руководитель организации – руководитель консалтинговой организацией».

Тема 6. Идентификация проблем клиентов и методика выбора их решения

25. Приоритеты в работе консультанта по управлению.

26. Консультирование по вопросам создания корпоративной культуры организации..

27. Особенности аутсорсинга как технология кадрового консалтинга.

28. Аутстаффинг технология кадрового консалтинга.

29. Лизинг персонала как технология кадрового консалтинга.

30. Аутплейсмент как технология кадрового консалтинга.
31. Метод 360 и его роль в оценке персонала.
32. Оценка персонала как технология кадрового консалтинга.
33. Ассесмент-центр как технология кадрового консалтинга.
34. Особенности ассесмент-центра и его роль в оценке персонала.
35. Коучинг как модель управленческого консалтинга.
36. Особенности хедхантинга как технологии кадрового консалтинга
37. Этапы работы коуча.
38. Бенчмаркинг как направление управленческого консалтинга.
39. Бизнес-разведка и промышленный шпионаж. Этический кодекс консультантов по бизнес-разведке.
40. Устройство концепции глубокого консультирования.
41. Парные ориентации консультационной деятельности.
- Тема 7. Психологические аспекты консалтинга
42. Техника НЛП в управленческом консультировании.
43. Психологические аспекты в деятельности ИКС. Особенности деятельности консультанта как коммуникатора.
44. Проблема невербального общения. Трудности при общении консультанта с клиентом.
45. Правила и приемы ведения консультаций и переговоров.
46. Способы психологического воздействия на клиента.
- Тема 8. Финансирование консультативной деятельности. Экономические условия оказания консультационных услуг
47. Центр консалтинга и его место в развитии крупного бизнеса.
48. Организация управленческого консультирования.
49. Модель процесса консультирования.
50. Маркетинг консалтинговых услуг.
- Тема 9. Консультирование реорганизаций
51. Консультирование в области управления производством.
52. Специфика консультационной работы в антикризисном управлении организации.
53. Консультирование в области организационного развития.
54. Консультирование в управлении изменениями в развитии организации. Способы минимизации сопротивления ради повышения эффективности процесса перестройки.
55. Патологии в организации и работа консультанта по лечению организации.
56. Особенности клинического подхода в консультировании.
- Тема 10. Управление консалтингом
57. Анализ предложений консультационных фирм. Цена консалтинговых услуг.
59. Оплата консалтинговых услуг

Перечень экзаменационных вопросов - не предусмотрено

Примерные темы курсовых работ – не предусмотрены

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

№п/п	Процедуры оценивания	Краткая характеристика	Необходимое наличие материалов по оценочному средству в фонде	Критерии оценивания (примеры описания)	Возможность формирования компетенции на каждом этапе		
					Зна-ния	Навыки	Умения
1.	Репродуктивные задачи и задания (РПЗ)	Задачи и задания репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины;	Комплект репродуктивных задач и заданий	Правильное решение задачи, подробная аргументация своего решение, хорошее знание теоретических аспектов решения казуса, ответы на дополнительные вопросы по теме занятия - оцениваются в пять баллов. Правильное решение задачи, достаточная аргументация своего решение, хорошее знание теоретических аспектов решения казуса, частичные ответы на дополнительные вопросы по теме занятия - оцениваются в четыре балла. Частично правильное решение задачи, недостаточная аргументация своего решение, определённое знание теоретических аспектов решения казуса, частичные ответы на дополнительные вопросы по теме занятия - оцениваются в три балла. Неправильное решение задачи, отсутствие необходимых знание теоретических аспектов решения казуса - оцениваются в два балла.	+	+	+
2.	Тест (Т)	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий	$K = \frac{A}{P}$ K – коэффициент усвоения, A – число правильных ответов, P – общее число вопросов в тесте. 5 = 0,85-1 4 = 0,7-0,84 3 = 0,6-0,69 2 = > 0,59	+	-	-
3.	Зачет (З)	Курсовые зачеты по всей дисциплине или ее части преследуют цель оценить работу студента за курс (семестр), полученные теоретические знания, прочность их, развитие творческого мышления, приобре-	Вопросы для подготовки.	Оценки "зачтено" заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "отлично" выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала. Оценка "незачтено" выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные	+	+	+

		тение навыков самостоятельной работы, умение синтезировать полученные знания и применять их к решению практических задач.		ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "незачтено" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.			
--	--	---	--	---	--	--	--

5.2. Критерии сформированности компетенций по разделам (темам)

Код занятия	Наименование разделов и тем/вид занятия/	Компетенции	Процедура оценивания	Всего баллов	Не освоены	Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3
1.2	Организационно-экономическая сущность консалтинговой деятельности в современных условиях /Пр/	ПК-3, ПК-11	РПЗ, Т	14,3	0-8,6	8,7-10,7	10,8-12,8	12,9-14,3
1.5	Консалтинговая система. Сущность консалтинговой деятельности. Виды и формы консультирования. /Пр/	ПК-3, ПК-11	РПЗ, Т	14,3	0-8,6	8,7-10,7	10,8-12,8	12,9-14,3
1.8	Методы и виды консалтинга. Способы привлечения и методы работы с клиентами в консалтинге. /Пр/	ПК-3, ПК-11	РПЗ, Т	14,3	0-8,6	8,7-10,7	10,8-12,8	12,9-14,3
1.11	Коммуникации в консультационной деятельности /Пр/	ПК-3, ПК-11	РПЗ, Т	14,3	0-8,6	8,7-10,7	10,8-12,8	12,9-14,3
1.14	Идентификация проблем клиентов и методика выбора их решения /Пр/	ПК-3, ПК-11	РПЗ, Т	14,3	0-8,6	8,7-10,7	10,8-12,8	12,9-14,3
1.17	Финансирование консультативной деятельности. Экономические условия оказания консультационных услуг /Пр/	ПК-3, ПК-11	РПЗ, Т	14,3	0-8,6	8,7-10,7	10,8-12,8	12,9-14,3
1.20	Управление консалтингом /Пр/	ПК-3, ПК-11	РПЗ, Т	14,3	0-8,6	8,7-10,7	10,8-12,8	12,9-14,3
	ВСЕГО				0-60	61-75	76-90	91-100
	Зачет (З)	ПК-3, ПК-11	У, Т	10	0-6	6,1-7,5	7,6-9,0	9,1-10

ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО ФОС ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЕЙ)

основной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерция в АПК»

Представленный к экспертизе фонд оценочных средств соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» ноября 2015 г. № 1334.

Оценочные средства промежуточного контроля соответствуют целям и задачам реализации основной образовательной программы по направлению подготовки соответствует целям и задачам рабочих программ преподаваемых дисциплин реализации программы, разработаны для текущей и промежуточной аттестации и представляет собой совокупность разработанных кафедрами материалов для установления уровня и качества достижения обучающимися результатов обучения.

Задачами ФОС являются контроль и управление процессом, приобретения обучающимися знаний, умений, навыков и компетенций, заявленных в образовательной программе по данной специальности.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по изучению дисциплин включает в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;

- описание показателей и критериев оценивания компетенций на этапе прохождения практики, описание шкал оценивания;

- типовые контрольные задания и материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков, и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;

- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Данные материалы позволяют в полной мере оценить результаты обучения по программе, а также оценить степень сформированности компетенций, умений и навыков в сфере профессионального общения.

Оценочные средства, включенные в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС, отвечают задачам профессиональной деятельности выпускника.

Оценочные средства и учебно-методическое обеспечение изучаемых дисциплин представлены в достаточном объеме.

Закключение: разработанные и представленные для экспертизы фонды оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплинам (модулям) рекомендуются к использованию в процессе подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерция в АПК».

Министр



A. P. Atlasov

А.П.Атласов

