

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность:

Документ подписан в:

Дата подписания: 22.03.2025 08:34:55

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Т.К. Платонова

«20» мая 2025 г.

**Рабочая программа дисциплины
Товарный консалтинг**

Направление подготовки
38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) программы бакалавриата
38.03.07.01 Продуктология и товарный консалтинг в цифровой экономике

Для набора 2025 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА Товароведение и управление качеством**Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	9 (5.1)		Итого	
	7 5/6			
Неделя	УП	РП	УП	РП
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	20	20	20	20
Практические	20	20	20	20
Итого ауд.	40	40	40	40
Контактная работа	40	40	40	40
Сам. работа	64	64	64	64
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.02.2025 г. протокол № 9.

Программу составил(и): к.э.н., доц., Барауля Е.В.

Зав. кафедрой: д.э.н., доцент К.Ф. Механцева

Методический совет: д.э.н., профессор Д.Д. Костоглодов

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Формирование системы базовых понятий в области товарного консалтинга

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений****ПК-5. Способен осуществлять консалтинг в сфере товарной экспертизы с использованием цифровых технологий****В результате освоения дисциплины обучающийся должен:****Знать:**

методы определения круга задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (соотнесено с индикатором УК-2.1);

методы осуществления консалтинга в сфере товарной экспертизы с использованием цифровых технологий (соотнесено с индикатором ПК-5.1).

Уметь:

определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (соотнесено с индикатором УК-2.2);

осуществлять консалтинг в сфере товарной экспертизы с использованием цифровых технологий (соотнесено с индикатором ПК-5.2).

Владеть:

навыками определения круга задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (соотнесено с индикатором УК-2.3);

навыками осуществления консалтинга в сфере товарной экспертизы с использованием цифровых технологий (соотнесено с индикатором ПК-5.3).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**Раздел 1. Введение в товарный консалтинг**

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	Тема 1.1 "Сущность, цели, задачи, принципы и виды консалтинга". Архитектоника товарного консалтинга.	Лекционные занятия	9	2	УК-2 ПК-5
1.2	Тема 1.1 "Изучение основ товарного консалтинга". Классификационная модель товарного консалтинга. LibreOffice.	Практические занятия	9	2	УК-2 ПК-5
1.3	Тема 1.2 "Методы и технологии консалтинга". Теоретические, эмперические, практические и технологические методы.	Лекционные занятия	9	4	УК-2 ПК-5
1.4	Тема 1.2 "Изучение основных методов и технологий консалтинга". Технологическая схема товарного консалтинга. LibreOffice	Практические занятия	9	4	УК-2 ПК-5

Раздел 2. Консалтинг как сфера торгового бизнеса

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Тема 2.1 "Основные организационно-правовые формы консалтинговых фирм". Формы юридически-правовой организации консалтинговых фирм.	Лекционные занятия	9	2	УК-2 ПК-5
2.2	Тема 2.1 "Изучение основных организационно-правовых форм консалтинговых фирм". Классификация консалтинговых организаций. LibreOffice	Практические занятия	9	2	УК-2 ПК-5

Раздел 3. Виды консалтинговых услуг

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
3.1	Тема 3.1 "Виды и характеристика консалтинговых услуг". Классификация консалтинговых услуг.	Лекционные занятия	9	4	УК-2 ПК-5
3.2	Тема 3.1 "Изучение видов и характеристик консалтинговых услуг". Изучение классификации консалтинговых услуг.	Практические занятия	9	4	УК-2 ПК-5
3.3	Тема 3.2 "Консалтинговые услуги в различных сферах деятельности".	Лекционные	9	4	УК-2

	Консалтинг в области оценки качества и безопасности товаров и услуг.	занятия			ПК-5
3.4	Тема 3.2 "Изучение консалтинговых услуг в различных видах деятельности". Консалтинг в области оценки качества и безопасности товаров и услуг. LibreOffice	Практические занятия	9	4	УК-2 ПК-5
3.5	Тема 3.3 "Особенности оказания товарных консалтинговых услуг". Консалтинг в области подтверждения соответствия.	Лекционные занятия	9	2	УК-2 ПК-5
3.6	Тема 3.3 "Изучение особенностей оказания товарных консалтинговых услуг". Консалтинг в области подтверждения соответствия. LibreOffice	Практические занятия	9	2	УК-2 ПК-5
3.7	Тема 3.4 "Экспертиза и товарный консалтинг при оценке конкурентоспособности товаров и услуг". Методы товарного консалтинга при оценке конкурентоспособности товаров и услуг.	Лекционные занятия	9	2	УК-2 ПК-5
3.8	Тема 3.4 "Изучение методов экспертизы и товарного консалтинга в области оценки конкурентоспособности товаров и услуг". Изучение основных методов товарного консалтинга при оценке конкурентоспособности товаров и услуг. LibreOffice.	Практические занятия	9	2	УК-2 ПК-5
3.9	1. Аудит и товарный консалтинг при анализе потребностей и спроса потребителей. 2. Аудит и товарный консалтинг ассортиментной политики.	Самостоятельная работа	9	64	УК-2 ПК-5
3.10	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет	9	4	УК-2 ПК-5

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Сергеев А. Г., Терегеря В. В.	Метрология, стандартизация и сертификация: учеб. для бакалавров	М.: Юрайт, 2014	Библиотека РГЭУ (РИНХ) / 100 экз.
2	Воронин Г. П.	Стандарты и качество: международный журнал для профессионалов стандартизации и управления качеством: журнал		ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3	Николаев М. И.	Метрология, стандартизация, сертификация и управление качеством: курс лекций	Москва: Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
4	Тарасова О. Г., Анисимов Э. А.	Метрология, стандартизация и сертификация: учебное пособие	Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2016	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
5	Голуб, О. В., Сурков, И. В., Позняковский, В. М.	Стандартизация, метрология и сертификация: учебное пособие	Саратов: Вузовское образование, 2014	ЭБС «IPR SMART»
6	Дерюшева, Т. В.	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия: учебное пособие	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2011	ЭБС «IPR SMART»
7		Стандарты и качество: международный журнал для профессионалов стандартизации и управления качеством: журнал		ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
8	Леонов, С. А., Попов, Ю. А.	Бизнес-планирование. Управление конкурентоспособностью продукции предприятия: учебное пособие	Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2020	ЭБС «IPR SMART»

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС КонсультантПлюс
ИСС Гарант <http://www.internet.garant.ru/>

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС
LibreOffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-2: Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений			
Знать методы определения круга задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	использует дополнительную литературу при подготовке к опросу и тестированию, высказывает собственную точку зрения по вопросам правильности оформления технической документации	развернуто отвечает на вопрос, аргументировано высказывает свою точку зрения, самостоятельно формулирует выводы	Вопросы к зачету (1-30), устный опрос (1-30), тест (1-15), кейсы (1-3), доклады (1-10)
Уметь определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Определяет взаимосвязи при организации сбора нормативно-технической документации с использованием современных информационно-коммуникационных технологий и информационных ресурсов при написании доклада	В полном объеме определены взаимосвязи процессов и явлений при написании доклада; самостоятельный характер работы при написании доклада	Вопросы к зачету (1-30), устный опрос (1-30), тест (1-15), кейсы (1-3), доклады (1-10)
Владеть навыками определения круга задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Организует связь теории и практики при анализе нормативно-технической документации в процессе решения тестовых заданий	Свободно применяет теоретические знания на практике, полностью владеет терминологией логически грамотно обосновывает собственные выводы при решении тестовых заданий	Вопросы к зачету (1-30), устный опрос (1-30), тест (1-15), кейсы (1-3), доклады (1-10)
ПК-5: Способен осуществлять консалтинг в сфере товарной экспертизы с использованием цифровых технологий			
Знать методы осуществления консалтинга в сфере товарной экспертизы с использованием цифровых технологий	использует дополнительную литературу при подготовке к опросу и тестированию, высказывает собственную точку зрения по вопросам правильности оформления технической документации	развернуто отвечает на вопрос, аргументировано высказывает свою точку зрения, самостоятельно формулирует выводы	Вопросы к зачету (1-30), устный опрос (1-30), тест (1-15), кейсы (1-3), доклады (1-10)
Уметь осуществлять консалтинг в сфере товарной экспертизы с использованием цифровых технологий	Определяет взаимосвязи при организации сбора нормативно-технической документации с использованием современных информационно-коммуникационных технологий и	В полном объеме определены взаимосвязи процессов и явлений при написании доклада; самостоятельный характер работы при написании доклада	Вопросы к зачету (1-30), устный опрос (1-30), тест (1-15), кейсы (1-3), доклады (1-10)

	информационных ресурсов при написании доклада		
Владеть навыками осуществления консалтинга в сфере товарной экспертизы с использованием цифровых технологий	Организует связь теории и практики при анализе нормативно-технической документации в процессе решения тестовых заданий	Свободно применяет теоретические знания на практике, полностью владеет терминологией логически грамотно обосновывает собственные выводы при решении тестовых заданий	Вопросы к зачету (1-30), устный опрос (1-30), тест (1-15), кейсы (1-3), доклады (1-10)

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

50-100 баллов (зачтено)

0-49 баллов (не зачтено)

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

Вопросы к зачету

1. Сущность и виды консалтинга.
2. Цели и задачи консалтинга.
3. Принципы консалтинга.
4. Методы и технологии консалтинга.
5. История развития консалтинговой деятельности в России.
6. Требования, предъявляемые к консалтинговой компании. Выбор вида деятельности. Определение организационной структуры консалтинговой фирмы.

7. Регистрация консалтинговой фирмы.
8. Концепция компетентности консультантов консалтинговой фирмы.
9. Процесс оценки консультантов консалтинговой фирмы.
10. Личные качества консультантов. Общие знания и навыки.
11. Консалтинг в области подтверждения соответствия.
12. Порядок принятия и регистрации декларации о соответствии.
13. Консалтинг в области применения международных стандартов на системы качества и безопасности.
14. Консалтинг в области сертификации систем качества и производства.
15. Консалтинговые услуги в области аудита систем качества и безопасности.
16. Методы, цели и задачи изучения рынка потребительских товаров и его сегментов.
17. Консалтинг в области формирования и анализа ассортимента реализуемых потребительских товаров.
18. Перечислите основные требования, предъявляемые к консультанту.
19. Определить основные формы и направления товарного консалтинга.
20. Рассмотреть способы консультирования в сфере развития торговли.
21. Ознакомиться с понятием и видами сегментации рынка.
22. Изучить возможности консультирования при определении путей и способов повышения качества конкретной продукции.
23. Какой новый тип отношений складывается между консультантами и заказчиками при поиске путей и способов повышения качества конкретной продукции?
24. Экспертиза и товарный консалтинг при оценке конкурентоспособности товаров.
25. Аудит и товарный консалтинг при анализе потребностей и спроса потребителей.
26. Аудит и товарный консалтинг ассортиментной политики.
27. Экспертиза и товарный консалтинг в области качества и безопасности товаров.
28. Консалтинговые услуги, оказываемые на основе применения научных и профессиональных знаний в области товароведения и аудита качества, безопасности и конкурентоспособности товаров.
29. Определение и оптимизация номенклатуры показателей качества непродовольственных товаров.
30. Проведение независимой экспертизы и аудита качества товаров.

Критерии оценивания:

- 50-100 (зачтено) баллов выставляется студенту, если изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой; наличие твердых и достаточно полных знаний, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности; изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов;
- 0-49 баллов (не зачтено) выставляется студенту, если ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

Вопросы для устного опроса

1. Соотношение товарного консалтинга и других профессиональных услуг в сфере бизнес коммуникаций.
2. Развитие консалтинга как инновационной технологии развития учреждений в

условиях рыночной экономики.

3. Специфика деятельности внешнего и внутреннего консультанта.
4. Методы анализа проблемных ситуаций, стимулирующих обращение руководителей к профессиональным консультантам
5. Оценка качества консалтинговых услуг.
6. Алгоритм поиска и отбора консультантов.
7. Специфика предоставления консалтинговых услуг в РФ.
8. Перспективы развития управленческого консалтинга в сфере бизнес-коммуникаций.
9. Стадии процесса консультирования. Характеристика консалтингового процесса и консалтингового проекта.
10. Техника интервьюирования, разработанная в компании McKinsey.
11. Методика разработки решения проблем компании McKinsey.
12. Анализ основных ошибок консультантов при разработке коммуникационных Компаний.
13. Методика контрольного сравнения как метод консалтингового исследования.
14. Всеобщее управление качеством: специфика, особенности в сфере бизнес-коммуникаций.
15. Поведенческие роли консультанта в процессе консультирования.
16. Психологические проблемы взаимоотношения «консультант-клиент».
17. Понятие «управленческий консалтинг». Основные виды консультационных услуг.
18. Основные профессиональные объединения оказываемых услуг.
19. Функциональные потребности современных учреждений в консалтинговых услугах.
20. Специфика работы консультантов и виды консультационной деятельности.
21. Классификация консалтинговых организаций и услуг.
22. Консультирование, как вид предпринимательской деятельности.
23. Понятие «Консалтинг». Функциональные потребности современного бизнеса и роль консалтинга в бизнес-процессах
24. Крупнейшие консалтинговые компании мира.
25. Законодательное регулирование консалтинговой деятельности.
26. Ценообразование в консалтинговом процессе.
27. Использование современных информационных технологий в консалтинговом процессе.
28. Модели консультирования: экспертное, процессное, обучающее.
29. Договор на оказание консалтинговых услуг.
30. Субъекты консалтинга и его типы консалтингового проекта.

Критерии оценивания:

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если	Он демонстрирует знание по вопросам темы, использовал дополнительную научную литературу по теме, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.
- 4 балла выставляется обучающемуся, если	он усвоил материал темы по вопросам в рамках основной литературы, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.
1-3 балла выставляется обучающемуся, если	он фрагментарно усвоил материал, недостаточно развернуто ответил на вопрос, не проявлял активность при обсуждении дискуссионных вопросов, не сформулировал самостоятельные выводы.
0 баллов выставляется обучающемуся, если	он не усвоил тему, не ответил ни на один вопрос.

Максимальная сумма баллов по устному опросу: – 50 баллов (10 вопросов по 5 баллов)

ТЕСТ

1. Основная задача консультирования:

- а) управление клиентом;
- б) оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления;

- в) спасение клиента от банкротства;
- г) обучение клиента.

2.. Назовите виды классификации консалтинговых услуг:

- а) по предметная;
- б) методологическая;
- в) ревизионная;
- г) консультационная.

4. Сегментирование рынка – это:

- а) диверсификация деятельности фирмы;
- б) продвижение товаров от производителя к потребителю;
- в) выбор целевого рынка и работа с ним;
- г) стимулирование сбыта товаров.

5. Сегментирование рынка проводится в целях:

- а) изучения поведения покупателей;
- б) установления обоснованной цены на товар;
- в) повышения эффективности рекламы;
- г) более полного учета реальных нужд и потребностей разных потребителей.

6. Отметьте услуги, не предоставляемые консультационной компанией в сфере товарного консалтинга:

- а) аналитические;
- б) инвестиционные;
- в) прогностические
- г) стратегическое планирование;
- д) разработка и внедрение информационных систем.

7. Самоанализ деятельности консультанта по проекту с целью совершенствования методов его работы выполняется на стадии процесса консультирования:

- а) предпроектная;
- б) допроектная;
- в) проектная;
- г) послепроектная.

8. Оценка результатов проекта выполняется на стадии процесса консультирования:

- а) предпроектная;
- б) допроектная;
- в) проектная;
- г) послепроектная.

9. К качествам эффективного консультанта относят:

- а) высокая трудоспособность;
- б) коммуникабельность;
- в) адаптивность;
- г) пунктуальность;
- д) авторитарность.

10. Вид интеллектуальной деятельности, целью которого является анализ проблем клиента и обоснование их эффективного решения в сфере управления — это...

- а) менеджмент;
- б) управление персоналом;

- в) управленческий консалтинг;
- г) маркетинг;
- д) кадровый консалтинг.

11. Российские консультанты ориентированы, в первую очередь, на:

- а) удовлетворение потребностей клиента;
- б) обучение клиента способам разрешения консультационных проектов;
- в) поставку экспертных знаний клиенту;
- г) получение оплаты по договорам.

12. Основной проблемой, с которой сталкиваются российские консультанты, является:

- а) малочисленная клиентная база;
- б) катастрофическая нехватка знаний и навыков;
- в) непредсказуемое налоговое регулирование, нестабильность в стране;
- г) конкуренция.

13. Рост спроса на консультационные услуги в мире за последние 10 лет обусловлен:

- а) возникновением дефицита квалифицированных специалистов;
- б) ростом неопределенности и сложности среды бизнеса;
- в) необходимостью решения налоговых вопросов предприятий;
- г) модой.

14. На российском рынке аудиторско-консалтинговых услуг большую долю составляет:

- а) консалтинг;
- б) аудит;
- в) консалтинг и аудит делят рынок на две равные части;
- г) по-разному.

15. Какие ассоциации управленческих консультантов существуют в России?

- а) АКЭУ;
- б) Национальная Гильдия Профессиональных Консультантов;
- в) ФЕАКО;
- г) АКУОР.

Инструкция по выполнению: обучающемуся необходимо выбрать один правильный ответ из предложенных.

Критерии оценивания:

5 баллов выставляется студенту, если получены правильные ответы на 90-100% вопросов теста;

4 балла выставляется студенту, если получены правильные ответы на 70-89% вопросов;

1-3 балла выставляется студенту, если получены правильные ответы на 50-69% вопросов;

0 баллов выставляется студенту, если получены правильные ответы менее, чем на 50% вопросов;

Максимальная сумма баллов за тест: 15 баллов

Кейсы

Кейс 1.

Название: Оптимизация ассортимента и повышение прибыльности сети розничных магазинов.

1. Описание ситуации

Клиент — федеральная сеть розничных магазинов бытовой химии и товаров для дома.

Проблемы:

- Падение маржинальности на 5% за последний год.
- Рост остатков на складах, увеличение доли «мертвого» товара.
- Жалобы от покупателей на отсутствие ключевых товаров в наличии.
- Конкуренты активно внедряют data-driven управление ассортиментом.

Кейс 2.

Название: Оптимизация ассортимента и увеличение прибыли в розничной сети.

1. Описание компании и проблемы

Клиент: Сеть розничных магазинов DIY (товары для дома и ремонта), 50+ точек в РФ.

Симптомы:

- Выручка растет (+10% за год), но прибыль падает (-7% EBITDA).
- Рост складских запасов на 25%, увеличились логистические издержки.
- Покупатели жалуются на отсутствие популярных товаров, но при этом 30% ассортимента «не продается».
- Конкуренты активно выводят новые товары, а клиент теряет долю рынка.

2. Постановка задачи

Помочь компании:

1. Увеличить рентабельность за счет пересмотра ассортимента.
2. Снизить затраты на хранение и логистику.
3. Повысить лояльность покупателей через улучшение наличия ключевых позиций.

Кейс 3.

Название: Оптимизация ассортимента и рентабельности для федеральной продуктовой розницы

(на примере сети супермаркетов премиум-сегмента)

1. Ситуация

Клиент: Федеральная сеть премиальных супермаркетов (120+ точек)

Проблемы:

- Рост выручки на 8% при падении маржинальности на 4 п.п. за год.
- 40% полочного пространства занимают товары с оборачиваемостью >90 дней.
- Жалобы покупателей на отсутствие свежих позиций в категориях «премиальные сыры» и «органические продукты».
- Конкуренты увеличили долю private label до 25% против 12% у клиента.

Критерии оценивания:

	Критерии оценивания
--	---------------------

- баллов	5	свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания организует связь теории с практикой.
- балла	4	студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;
1- 3 балла		студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения ситуационного задания, не может доказательно обосновать свои суждения
0 баллов		в ответе проявляется незнание основного материала программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения ситуационного задания, отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции.

Максимальная сумма баллов за выполнение кейсов: 15 баллов (3 кейса по 5 баллов)

Темы докладов

1. Опыт «DeloitteandTouche» по оказанию консалтинговых услуг.
2. Опыт «ErnstandYoung» по оказанию консалтинговых услуг.
3. Опыт «PriceWaterhouseCoopers» по оказанию консалтинговых услуг.
4. Опыт «KPMG» по оказанию консалтинговых услуг.
5. Кодекс этики и профессионального поведения консультанта по управлению.
6. Вклад Тейлора Ф. в роли консультанта.
7. Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО).
8. Ассоциация менеджмент-консалтинговых фирм (АМКФ).
9. Ассоциация консультантов по экономике и управлению (АКЭУ).
10. Ассоциация консультантов по управлению и организационному развитию (АКУОР).

Критерии оценивания:

Обучающийся получает за доклад 5 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (1 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (1 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (1 балла);
- обозначена авторская позиция (1балла);
- использовано не менее пяти литературных источников, соблюдены требования к оформлению работы (1 балл).

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 1 балл по каждому пункту.

Максимальная сумма баллов за доклады: 20 баллов (4 доклада по 5 баллов)

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в задании – 2. Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются теоретические основы товарного консалтинга, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовки к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки работы с нормативно-технической документацией, навыки эффективного принятия решений по проблемам в сфере товарного консалтинга.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить доклад по предложенным темам.

В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.