

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 21.09.2023 15:35:07
Уникальный программный ключ:
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

Институт Экономике и менеджмента
Кафедра Коммерции и сервиса

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация консалтинговой деятельности

| | |
|---|--|
| Уровень образования | бакалавриат |
| Направление подготовки | 43.03.01 Сервис |
| Направленность (профиль) | Девелопмент и экспертиза предприятий сервиса |
| Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения | 4 года |
| Форма обучения | очная |

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация консалтинговой деятельности» основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 4 от 24.01.2023 г.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины:
доцент С.И. Ильина

И.О. зав. кафедрой: В.Ю. Мишаков

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Учебная дисциплина «Организация консалтинговой деятельности» изучается в седьмом семестре.

Курсовая работа – не предусмотрена.

1.1. Форма промежуточной аттестации:

Зачет

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Организация консалтинговой деятельности» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Изучение дисциплины опирается на результаты освоения образовательной программы предыдущего уровня.

Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам и практикам:

- Организация процесса сервиса;
- Система менеджмента качества товаров и услуг;
- Планирование деятельности предприятий сервиса.

Результаты обучения по учебной дисциплине используются при изучении следующих дисциплин и прохождения практик:

- Сервис-процессы в сфере оказания услуг.

2. ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Целями изучения дисциплины «Организация консалтинговой деятельности» являются:

- приобретение обучающимся целостных, систематизированных знаний в области товарной экспертизы, безопасности и конкурентоспособности товаров и консалтинга;
- получение навыков предоставления консалтинговых услуг, обеспечивающих квалифицированную деятельность по товарной экспертизе, организации и процедуре ее проведения;
- приобретение основных знаний нормативно-правовой базы в области товарной экспертизы;
- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины

2.1. Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

| Код и наименование компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенции | Планируемые результаты обучения по дисциплине |
|---|--|---|
| ПК-3 Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации сервисной | ИД-ПК-3.1 Использование форм, методов и принципов организации деятельности подразделений, предприятий сферы сервиса | - Демонстрирует знание основ для предоставления консалтинговых услуг и организации торгово-экспертной деятельности; |

| Код и наименование компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенции | Планируемые результаты обучения по дисциплине |
|--------------------------------|---|---|
| деятельности | ИД-ПК-3.2 Применение теории организации деятельности предприятий и формирование организационных структур предприятий | - Демонстрирует знание порядка формирования организационных структур; |
| | ИД-ПК-3.3 Определение функций руководителей, служащих, специалистов и рабочего персонала в области сервиса, в том числе в выставочной деятельности | - Демонстрирует формирование навыков, необходимых в решении проблем в области сервиса, в том числе в выставочной деятельности |

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

| | | | | |
|-------------------------|---|------|-----|------|
| по очной форме обучения | 3 | з.е. | 108 | час. |
|-------------------------|---|------|-----|------|

3.1 Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (очная форма обучения)

| Структура и объем дисциплины | | | | | | | | | |
|-------------------------------|--------------------------------|------------|-----------------------------------|---------------------------|---------------------------|------------------------------|--|-------------------------------|--|
| Объем дисциплины по семестрам | форма промежуточной аттестации | всего, час | Контактная аудиторная работа, час | | | | Самостоятельная работа обучающегося, час | | |
| | | | лекции, час | практические занятия, час | лабораторные занятия, час | практическая подготовка, час | курсовая работа/курсовая проект самостоятельная работа обучающегося, | промежуточная аттестация, час | |
| 7 семестр | Зачет | 108 | 22 | 22 | | | | 64 | |
| Всего: | | 108 | 22 | 22 | | | | 64 | |

3.4 Структура учебной дисциплины для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очная форма обучения)

| Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции (й) и индикаторов достижения компетенций | Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации | Виды учебной работы | | | | Самостоятельная работа, час | Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости |
|--|--|---------------------|---------------------------|--------------------------|------------------------------|-----------------------------|---|
| | | Контактная работа | | | | | |
| | | Лекции, час | Практические занятия, час | Лабораторные работы, час | Практическая подготовка, час | | |
| Седьмой семестр | | | | | | | |
| | Раздел 1. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса | | | | | | |
| ИД-ПК-3.3 | Тема 1.1 Лекция 1.1 Сущность управленческого консалтинга и содержание консультационной деятельности | 2 | | | | 3,5 | Экспресс-опрос Круглый стол |
| | Практическое занятие 1.1 Сущность и содержание консультационной деятельности. | | 2 | | | 3,5 | |
| ИД-ПК-3.3 | Тема 1.2. Лекция 1.2 Профессиональные консультанты. Причины и основания для обращения к консультантам | 2 | | | | 3,5 | Экспресс-опрос Дискуссия |
| | Практическое занятие 1.2 Классификация методов консультирования. Методы работы консультантов во время осуществления консультационного проекта | | 2 | | | 3,5 | |
| | Раздел 2. Консалтинговая и торгово-экспертная | | | | | | |

| Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции (й) и индикаторов достижения компетенций | Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации | Виды учебной работы | | | | Самостоятельная работа, час | Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости |
|--|---|---------------------|---------------------------|--------------------------|------------------------------|-----------------------------|---|
| | | Контактная работа | | | | | |
| | | Лекции, час | Практические занятия, час | Лабораторные работы, час | Практическая подготовка, час | | |
| | деятельность | | | | | | |
| ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2; | Тема 1.3. Лекция 1.3 Профессиональные услуги по экономике и управлению и управленческий консалтинг. Консалтинговый процесс | 2 | | | | 3,5 | Экспресс-опрос Дискуссия Эссе |
| | Практическое занятие 1.3 Система критериев оценки профессионализма консультанта по управлению | | 2 | | | 3,5 | |
| ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2; | Тема 1.4 Лекция 1.4 Поиск и выбор консультационной фирмы (консультанта) | 2 | | | | 3,5 | Экспресс-опрос Дискуссия |
| | Практическое занятие 1.4 Выбор консультационной фирмы или консультанта | | 2 | | | 3,5 | |
| ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2; | Тема 1.5 Лекция 1.5 | 2 | | | | 3,5 | Экспресс-опрос Круглый стол |

| Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции (й) и индикаторов достижения компетенций | Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации | Виды учебной работы | | | | Самостоятельная работа, час | Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости |
|---|---|---------------------|---------------------------|--------------------------|------------------------------|-----------------------------|--|
| | | Контактная работа | | | | | |
| | | Лекции, час | Практические занятия, час | Лабораторные работы, час | Практическая подготовка, час | | |
| | Техническое задание консультационной фирме | | | | | | Домашнее задание |
| | Практическое занятие 1.5 Разработка предложений по решению проблемы клиента | | 2 | | | 3,5 | |
| ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2; | Тема 1.6 Лекция 1.6 Анализ предложений консультационных фирм. Маркетинг консалтинговых услуг. Ценообразование на консалтинговые услуги | 3 | | | | 3,5 | Экспресс-опрос Дискуссия |
| | Практическое занятие 1.6 Процесс консультирования и организация выполнения работ | | 3 | | | 3,5 | |
| ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2; | Тема 1.7 Лекция 1.7 Принципы организации отношений между клиентом и консультантом. Методы анализа и решения проблем. Поведение и коммуникация в консалтинге | 3 | | | | 3,5 | Экспресс-опрос Дискуссия |
| | Практическое занятие 1.7 Результативность и эффективность консультирования. | | 3 | | | 3,5 | |

| Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции (й) и индикаторов достижения компетенций | Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации | Виды учебной работы | | | | Самостоятельная работа, час | Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости |
|--|--|---------------------|---------------------------|--------------------------|------------------------------|-----------------------------|---|
| | | Контактная работа | | | | | |
| | | Лекции, час | Практические занятия, час | Лабораторные работы, час | Практическая подготовка, час | | |
| | Модель эффективного консультанта в управленческой сфере | | | | | | |
| ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2; | Тема 1.8 Лекция 1.8 Контроль за ходом реализации консультационного проекта | 3 | | | | 3,5 | Экспресс-опрос Круглый стол |
| | Практическое занятие 1.8 Документы для организации проведения товарной экспертизы на всех этапах ее реализации. | | 3 | | | 4 | |
| ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2; | Тема 1.9 Лекция 1.9 Результативность и эффективность консультирования | 3 | | | | 3,5 | Экспресс-опрос Тестирование (заключительное) |
| | Практическое занятие 1.9 Акт проведения товароведной экспертизы | | 3 | | | 4 | |
| | Зачет с оценкой | | | | | | зачет по билетам |
| | ИТОГО за седьмой семестр | 22 | 22 | | | 64 | |
| | ИТОГО за весь период | 22 | 22 | | | 64 | |

3.7 Краткое содержание учебной дисциплины

| № пп | Наименование раздела и темы дисциплины | Содержание раздела (темы) |
|---|--|--|
| Раздел I. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса | | |
| Тема 1.1 | Лекция 1.1 Сущность управленческого консалтинга и содержание консультационной деятельности Практическое занятие 1.1 Сущность и содержание консультационной деятельности. Проведение деловой игры «Нужен ли нам консультант?» | Сущность и значение управленческого консалтинга. История развития управленческого консалтинга. Виды услуг мировых консалтинговых фирм, содержание консультационной деятельности. Особенности современного этапа развития консалтинговых услуг. Управленческое консультирование в области товароведения Сущность и содержание консультационной деятельности. Проведение деловой игры «Нужен ли нам консультант?» |
| Тема 1.2 | Лекция 1.2 Профессиональные консультанты. Причины и основания для обращения к консультантам Практическое занятие 1.2 Классификация методов консультирования. Методы работы консультантов во время осуществления консультационного проекта | Профессиональные консультанты. Причины и основания для обращения к консультантам. Классификация методов консультирования. Методы работы консультантов во время осуществления консультационного проекта |
| Раздел 2. Консалтинговая и торгово-экспертная деятельность | | |
| Тема 1.3 | Лекция 1.3 Профессиональные услуги по экономике и управлению и управленческий консалтинг. Консалтинговый процесс Практическое занятие 1.3 Система критериев оценки профессионализма консультанта по управлению | Профессиональные услуги по экономике и управлению и управленческий консалтинг. Консалтинговый процесс. Стадии процесса консультирования. Система критериев оценки профессионализма консультанта по управлению |
| Тема 1.4 | Лекция 1.4 Поиск и выбор консультационной фирмы (консультанта) Практическое занятие 1.4 Выбор консультационной фирмы или консультанта | Поиск и выбор консультационной фирмы (консультанта). Выбор консультационной фирмы или консультанта |
| Тема 1.5 | Лекция 1.5 Техническое задание | Техническое задание консультационной фирме. Разработка предложений по решению проблемы |

| | | |
|-----------|---|---|
| | консультационной фирме Практическое занятие 1.5 Разработка предложений по решению проблемы клиента | клиента |
| Тема 1.6. | Лекция 1.6 Анализ предложений консультационных фирм. Маркетинг консалтинговых услуг. Ценообразование на консалтинговые услуги Практическое занятие 1.6 Процесс консультирования и организация выполнения работ | Анализ предложений консультационных фирм. Маркетинг консалтинговых услуг. Ценообразование на консалтинговые услуги. Методы привлечения новых клиентов Процесс консультирования и организация выполнения работ |
| Тема 1.7 | Лекция 1.7 Принципы организации отношений между клиентом и консультантом. Методы анализа и решения проблем. Поведение и коммуникация в консалтинге Практическое занятие 1.7 Результативность и эффективность консультирования. Модель эффективного консультанта в управленческой сфере | Принципы организации отношений между клиентом и консультантом. Методы анализа и решения проблем. Поведение и коммуникация в консалтинге. Взаимодействие «консультант – клиент». Личностные качества консультанта. Результативность и эффективность консультирования. Модель эффективного консультанта в управленческой сфере |
| Тема 1.8 | Лекция 1.8 Контроль за ходом реализации консультационного проекта Практическое занятие 1.8 Документы для организации проведения товарной экспертизы на всех этапах ее реализации. | Контроль за ходом реализации консультационного проекта Субъекты и объекты консультирования. Виды и формы консультирования. Экспертное консультирование, услуги по проведению товарной экспертизы по заявкам организаций. Основания для проведения и основания для отказа от проведения товарной экспертизы. Принципы товарной экспертизы. Документы для организации проведения товарной экспертизы на всех этапах ее реализации . |
| Тема 1.9. | Лекция 1.9 Результативность и эффективность консультирования Практическое занятие 1.9 Акт проведения товарной экспертизы | Результативность и эффективность консультирования. Акт проведения товарной экспертизы |

3.8 Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию. Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- подготовку к лекциям, практическим занятиям, зачету;
- изучение учебников и учебных пособий;
- изучение разделов/тем, не выносимых на лекции и практические занятия самостоятельно;
- изучение теоретического и практического материала по рекомендованным источникам;
- создание презентаций по изучаемым темам и др.

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

- экспресс-опрос
- дискуссия
- . круглый стол
- . тестирование
- проведение индивидуальных и групповых консультаций по отдельным темам/разделам дисциплины.

Перечень разделов/тем, полностью или частично отнесенных на самостоятельное изучение с последующим контролем:

| № пп | Наименование раздела /темы дисциплины/модуля, выносимые на самостоятельное изучение | Задания для самостоятельной работы | Виды и формы контрольных мероприятий (учитываются при проведении текущего контроля) | Трудоемкость, час |
|----------|---|------------------------------------|---|-------------------|
| Раздел 2 | Консалтинговая и торгово-экспертная деятельность | | | |

| | | | | |
|----------|--|--|-------------------|---|
| Тема 1.5 | Техническое задание консультационной фирме | Подготовить презентацию или написать эссе на тему: 1. Значение товарной экспертизы в обеспечении качества товаров. 2. Экологическая экспертиза как часть товарной экспертизы. 3. Правовое обеспечение экспертизы товаров. 4. Виды ответственности за нарушение законодательства России. 5. Особенности проведения экспертизы товаров. 6. Методы анализа и решения проблем. | Презентация, эссе | 4 |
|----------|--|--|-------------------|---|

3.9 Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

При реализации программы учебной дисциплины возможно применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

Применяются следующий вариант реализации программы с использованием ЭО и ДОТ:

В электронную образовательную среду, по необходимости, могут быть перенесены отдельные виды учебной деятельности:

| использование ЭО и ДОТ | использование ЭО и ДОТ | объем, час | включение в учебный процесс |
|------------------------|------------------------|------------|--|
| смешанное обучение | лекции | 22 | в соответствии с расписанием учебных занятий |
| смешанное обучение | практические занятия | 22 | в соответствии с расписанием учебных занятий |

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

4.1. Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенций

| Уровни сформированности компетенции(-й) | Итоговое количество баллов в 100-балльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации | Оценка в пятибалльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации | Показатели уровня сформированности | | |
|---|---|---|------------------------------------|----------------------------------|--|
| | | | универсальной компетенции | общепрофессиональной компетенции | профессиональной компетенции |
| | | | | | ПК-3 ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2; ИД-ПК-3.3 |
| высокий | 85-100 | зачтено (отлично) | | | Обучающийся: - анализирует и систематизирует изученный материал с обоснованием актуальности его использования в своей предметной области; – применяет методы анализа и синтеза практических проблем, способы прогнозирования и оценки событий и явлений, умеет решать практические задачи вне стандартных ситуаций с учетом особенностей деловой и общей культуры различных социальных |

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | <p>групп;</p> <p>– усвоил основные понятия в области формирования и управления ассортиментом товаров в организации, способен проанализировать основные проблемы в сфере ассортиментной политики и закупочной деятельности;</p> <p>- демонстрирует системный подход при решении проблемных ситуаций;</p> <p>- показывает четкие системные знания и представления по дисциплине, в т.ч. знает цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, методы и нормативно-правовую базу товарной экспертизы;</p> <p>- дает развернутые, полные и верные ответы на вопросы, в том числе, дополнительные;</p> <p>- усвоил основные понятия в области товарной экспертизы.</p> |
|--|--|--|--|--|--|

| | | | | | |
|------------|-------|------------------|--|--|---|
| повышенный | 75-84 | зачтено (хорошо) | | | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обоснованно излагает, анализирует и систематизирует изученный материал, что предполагает комплексный характер анализа проблемы; – выделяет междисциплинарные связи, распознает и выделяет элементы в системе знаний, применяет их к анализу практики; правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами, способен проанализировать основные проблемы в сфере ассортиментной политики и закупочной деятельности; – показывает четкие системные знания и |
|------------|-------|------------------|--|--|---|

| | | | | | |
|---------|-------|--------------------------------|--|--|---|
| | | | | | <p>представления по дисциплине, в т.ч. знает цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, методы и нормативно-правовую базу товарной экспертизы;</p> <ul style="list-style-type: none"> - дает развернутые, полные и верные ответы на вопросы, в том числе, дополнительные; - усвоил основные понятия в области товарной экспертизы; - ответ отражает полное знание материала, с незначительными пробелами, допускает единичные негрубые ошибки. |
| базовый | 41-74 | зачтено (удовлетворительно) | | | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – с трудом выстраивает связи между основными терминами дисциплины; – анализирует основные проблемы, но не способен выработать стратегию действий для решения проблемных ситуаций; - ответ отражает в целом сформированные, но содержащие |

| | | | | | |
|--|--|--|--|--|---|
| | | | | | <p>незначительные пробелы знания;</p> <ul style="list-style-type: none">- усвоил основные понятия в области формирования и управления ассортиментом товаров в организации, допускаются не грубые ошибки;– испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами;– с трудом показывает системные знания и представления по дисциплине, в т.ч. цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, методы и нормативноправовую базу товарной экспертизы;- дает развернутые, полные и верные ответы на вопросы, в том числе, |
|--|--|--|--|--|---|

| | | | | | |
|--------|------|------------|--|--|---|
| | | | | | дополнительные; - с трудом усвоил основные понятия в области товарной экспертизы; - ответ отражает частичное знание материала, с незначительными пробелами. |
| низкий | 0-40 | не зачтено | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материала, в т.ч. цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, методы и нормативно-правовую базу товарной экспертизы - допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации; - испытывает серьезные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами; - не способен проанализировать основные проблемы в сфере ассортиментной политики и закупочной деятельности; - выполняет задания только по образцу и под руководством преподавателя; - не способен проанализировать основные проблемы в сфере ассортиментной политики и закупочной деятельности; - ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы. | | |

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Организация консалтинговой деятельности» проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине, указанных в разделе 2 настоящей программы.

5.1. Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

| № пп | Формы текущего контроля | Примеры типовых заданий | Формируемая компетенция |
|------|---|---|---|
| 1. | Экспресс-опрос по всем темам дисциплины | <ol style="list-style-type: none"> 1. Назовите основные понятия в области экспертизы и укажите ее важнейшие группы. 2. Сопоставьте цели и задачи учебной дисциплины и профессиональной деятельности по товарной экспертизе. 3. Назовите основные принципы товарной экспертизы. 4. С какими видами товарной экспертизы связан принцип безопасности и почему? 5. Как подразделяется товарная экспертиза в зависимости от основания ее проведения? 6. По каким классификационным признакам товарная экспертиза подразделяется на классификационные группировки? 7. Назовите основные объекты товарной экспертизы. 8. Особенности функционирования различных посреднических фирм на рынке товаров и услуг. 9. Консультирование в современной России. Направления консультирования. 10. Понятие о консультировании. Цели, задачи и объект консультационной работы. 11. Этические и правовые основы деятельности консультанта. 12. Организационные формы консалтинговых фирм. 13. Этапы консультационной работы. 14. Модель управленческого консультирования (модель Милана Кубра), ее этапы 15. Как определяются критерии выбора свойств и показателей при товарной экспертизе? 16. В чем заключается специфика объектов экспертизы? 17. Какие основные требования предъявляются к экспертам? 18. Назовите специальные требования, предъявляемые к главному эксперту. 19. Укажите, какими личными качествами должен обладать эксперт? | <p>ПК-3 ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2; ИД-ПК-3.3</p> |

| | | | |
|----|---|---|---|
| | | <p>20. Сопоставьте права и обязанности экспертов.</p> <p>21. Назовите основные группы и подгруппы методов товарной экспертизы.</p> <p>22. Профессиональные услуги по экономике и управлению и управленческий консалтинг</p> <p>23. Специфика работы консультантов и виды консультационной Деятельности</p> <p>24. Качество консалтинговых услуг</p> <p>25. Ценообразование на консалтинговые услуги</p> <p>26. Консалтинговый процесс. Стадии процесса консультирования</p> <p>27. Методы анализа и решения проблем</p> <p>28. Поведение и коммуникация в консалтинге</p> <p>29. Маркетинг консалтинговых услуг</p> <p>30. Мотивация консультанта</p> | |
| 2 | <p>Дискуссия по темам дисциплины раздела 2 «Консалтинговая и торгово-экспертная деятельность»</p> | <p>Темы дискуссий:</p> <p>1. Причины актуальности процедуры оценки подлинности товара.</p> <p>2. Этапы проведения товароведной экспертизы.</p> <p>3. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса</p> | <p>ПК-3 ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2;</p> |
| 3. | <p>Круглый стол по темам раздела 2 «Консалтинговая и торгово-экспертная деятельность»</p> | <p>Темы круглых столов:</p> <p>1. Поведение и коммуникация в консалтинге.</p> <p>2. Изучение потребителей, как обязательный элемент исследования в торгово-экспертной деятельности</p> <p>3. Обслуживание и консультирование покупателей: правильные отношения с клиентом</p> | <p>ПК-3 ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2;</p> |
| 4. | <p>Тестирование по разделу 2 «Консалтинговая и торгово-экспертная деятельность»</p> | <p>Задание 1. Тестовое задание:</p> <p>1. Экспертиза – это:</p> <p>А) исследование какого-либо вопроса, требующего специальных знаний;</p> <p>Б) исследование какого-либо вопроса с предоставлением мотивированного заключения;</p> <p>В) исследование какого-либо вопроса, требующего специальных знаний с предоставлением мотивированного заключения.</p> <p>2. Экспертизу может проводить эксперт в случаях :</p> | <p>ПК-3 ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2; ИД-ПК-3.3</p> |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | <p>А) возникновения противоречий мнений; Б) в конфликтных ситуациях; В) в случаях неопределенности ситуации.</p> <p>3. Предметом экспертизы являются: А) характеристики и обстоятельства, которые обнаруживаются при исследовании и формулируются в выводе; Б) ситуации неопределенности, требующие разрешения на основании сформулированного экспертом заключения.</p> <p>4. В основе экспертной деятельности положены принципы: А) законности; Б) соблюдения прав человека, граждан и прав юридического лица; В) независимость эксперта; Г) всесторонность и полнота исследований, проводимых с использованием современных методов; Д) полноты проведения исследований в зависимости от размера оплаты деятельности эксперта.</p> <p>5. Принципы экспертологии: А) конфиденциальность; Б) демократичность; В) ответственность субъектов экспертиз.</p> <p>6. Конфиденциальность работы эксперта заключается: А) неразглашении коммерческой информации; Б) сообщении заключения эксперта заинтересованному узкому кругу лиц; В) ознакомление с результатами экспертизы исключительно заказчику.</p> <p>7. Экспертиза может проводиться в областях: А) любой человеческой деятельности; Б) только в области потребительских товаров.</p> <p>8. Товароведная экспертиза - это исследование основополагающих характеристики процессов, при которых они формируются и сохраняются, проводимые в условиях неопределенности или конфликтов с составлением..... (продолжить определение)</p> | |
|--|--|--|--|

| | | | |
|----|---|--|---|
| | | <p>А) предмета; Б) товара; В) товароведом-экспертом; В) группой лиц; Г) акта; Д) экспертного заключения.</p> | |
| 5. | <p>Домашнее задание по разделу 2 «Консалтинговая и торгово-экспертная деятельность»</p> <p>Домашнее задание по</p> | <p>Задание 1. «Разработка предложений по решению проблемы клиента».</p> <p>В Вашу консалтинговую фирму обратилась клиентская организация с просьбой разработать предложения по повышению эффективности ее деятельности: Проблема № ____.</p> <p>На основе заданной проблемы организации (кейс-задачи) разработать предложения по ее решению, используя пятифазную модель управленческого консультирования (модель Милана Кубра), включающую следующие этапы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка (Первоначальные контакты. Предварительный диагноз проблемы. План задания. Предложения клиенту. Контракт (договор) на консультирование). 2. Диагноз (Концептуальная основа диагноза. Выявление необходимых фактов. Источники и пути получения фактических данных. Анализ фактов. Обратная связь с клиентом). 3. Планирование действий (Поиск идей для возможных решений. Разработка и оценка альтернатив. Предъявление клиенту предложений по осуществлению изменений). 4. Внедрение (Помощь консультанта в осуществлении. Планирование и контроль за внедрением (корректировка предложений). Обучение и подготовка кадров в организации-клиенте). 5. Завершение (Оценка. Завершающий отчет. Расчет по обязательствам. Планы на будущее. Уход консультанта). <p>Задания по этапам консультирования:</p> <p>Этап 1. Подготовка (на основе организации, в которой студент проходил производственную практику).</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составить информационную справку об организации клиента 2. Составить план проведения переговоров для первого контакта с клиентом. | <p>ПК-3 ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2;</p> |

| | | |
|---|--|--|
| <p>разделу 2 «Консалтинговая и торгово-экспертная деятельность»</p> | <p>3. Составить задание на консалтинговый проект. 4. Разработать сценарий проведения переговоров с клиентом о заключении контракта на оказание консалтинговых услуг. Этап 2. Диагноз (на основе кейс-ситуации). 5. Перечислить методы диагностики, позволяющие выявить данную проблему клиента. 6. Подготовить аналитический отчет по проблеме клиента, сформулировать проблему и сравнить ее с формулировкой проблемы клиентом, сформулировать задачи и разработать действия по решению проблемы клиента. Этап 3. Планирование действий. Выполнение консалтингового проекта. 7. Организовать выполнения консалтингового проекта малой группой в соответствии с заданием на консалтинговый проект (7-я неделя). 8. Подготовить обзор и сравнительный анализ лучших практик в консалтинге по решению аналогичной проблемы клиента, используя Интернет источники и периодические издания. 9. Перечислить источники информации о лучшей практике в консалтинге по решению аналогичной проблемы клиента. 10. На основе предложений консультантов в группе составить сводный план мероприятий для решения проблемы клиента с учетом альтернативных предложений по изменению финансового состояния. Этап 5. Завершение (Презентация консалтингового проекта) 11. Подготовить аналитический отчет по консалтинговому проекту. Выявить лучшее и худшее решение проблемы клиента. 12. Организовать презентацию консалтингового проекта.</p> <p>Задание 2. 1. Составить словарь терминов в области товарной экспертизы. 2. Определить показатели для проведения экспертизы товаров по качеству (на примере отдельного вида товара). 3. Составить список нормативной документации для проведения экспертизы товара по качеству (на примере отдельного вида товара).</p> | |
|---|--|--|

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | <p>Задание 3. Какие из ниже перечисленных факторов, по вашему мнению, окажут наибольшее влияние на лояльность покупателя к данному магазину? Поясните вашу позицию.</p> <p>Легкая парковка, внешняя реклама, реклама на месте продажи, количество кассовых кабин в торговом зале, режим работы торгового предприятия, помощь со стороны торгового персонала в оказании услуг по упаковке, транспортировке товаров, выкладке товара, цена, широта и глубина ассортимента товаров, используемое торговое оборудование и его расстановка в торговом зале, качество реализуемого товара, доступность магазина, предоставляемые услуги, в т.ч. послепродажное обслуживание, проведение экспертизы за счет предприятия.</p> <p>Представьте эти факторы по степени значимости для вас. Изменится ли значимость этих факторов с изменением ассортиментного профиля магазина, величины торговой площади, форм продажи и методов обслуживания?</p> <p>Задание 4. В павильоне «Товары для дома», торгующем через прилавок, покупатель попросил у продавца ковер 1,2 м на 2,0 м (цена 35200 руб. из шерсти) и купил его. Продавец-кассир торгового предприятия пробил чек, через 1 месяц и 1 день по чеку покупатель вернулся в магазин и потребовал замены товара или возврата денежных средств, т.к. в некоторых местах изделия были видны потертости и неровности пряжи. Продавец отказал и предложил покупателю самому оплатить независимую экспертизу товара. Правомерны ли действия продавца? Ответ поясните.</p> <p>Задание 5. Изучить Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и подготовить ответы на вопросы: Теоретические вопросы:</p> <p>Вопрос 1. 14.09.2020 заказчиком размещено извещение об осуществлении закупки способом электронного аукциона на поставку средств моющих и стиральных. 14.10.2020 заказчиком заключен соответствующий контракт, страна</p> | |
|--|--|--|--|

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | <p>происхождения товара – КНР. Срок поставки – в течение 10 рабочих дней с момента заключения контракта. Приемка товара в течении 5 рабочих дней с момента фактической поставки товара. 27.10.2020 Поставщик поставил товар в адрес Заказчика. В ходе приемки заказчик установил, что страной происхождения поставленного товара является Корея, качество, технические и функциональные характеристики поставленного товара являются улучшенными по сравнению с соответствующими техническими и функциональными характеристиками, указанными в контракте. Вправе ли стороны контракта согласовать соответствующие изменения условий контракта?</p> <p>Вопрос 2. В извещение о проведении электронного аукциона заказчик установил требование об отсутствии в реестре недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) информации об участнике закупки, в том числе информации об учредителях, о членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа участника закупки - юридического лица.</p> <p>По результатам электронного аукциона (протокол подведения итогов электронного аукциона от 01.09.2020) был определен победитель. Контракт заключен 14.09.2020.</p> <p>В ходе исполнения контракта заказчиком установлено, что поставщик 03.09.2020 был включен в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей).</p> <p>Вправе ли Заказчик расторгнуть контракт в одностороннем порядке?</p> <p>Вопрос 3. Обязан ли Заказчик в акте приемки-передачи указывать идентификационный код закупки?</p> <p>Вопрос 4. Электронный аукцион признан несостоявшимся в связи с тем, что по окончании срока подачи заявок на участие в таком аукционе не подано ни одной заявки. Действия заказчика:</p> <p>Вопрос 5. Укажите предельный размер начальной (максимальной) цены</p> | |
|--|--|---|--|

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | <p>контракта, при превышении которого заключение контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в случае признания запроса предложений несостоявшимися в соответствии с частью 19 статьи 83 или частью 27 статьи 83.1 Федерального закона № 44-ФЗ, осуществляется по согласованию с контрольным органом в сфере закупок?</p> <p>Вопрос 6. При невозможности соблюдения запрета на допуск программного обеспечения, происходящего из иностранных государств, установленного постановлением Правительства РФ от 16.11.2015 № 1236, заказчиком готовится обоснование невозможности соблюдения запрета, которое:</p> <p>Вопрос 7. Запрет на допуск промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд, а также промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок для нужд обороны страны и безопасности государства, установленный постановлением Правительства РФ от 30.04.2020 № 616, распространяется:</p> <p>Вопрос 8. Укажите срок, в течение которого заказчик обязан направить в контрольный орган в сфере закупок уведомление о закупке у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в соответствии с пунктом 9 части 1 статьи 93 Закона 44-ФЗ (вследствие аварии, обстоятельств непреодолимой силы, для предупреждения и (или) ликвидации чрезвычайной ситуации...)?</p> <p>Вопрос 9. В какой срок заказчик обязан составить отчет об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций и разместить такой отчет в единой информационной системе (при условии, что заказчиком осуществлялись закупки только у единственного поставщика)?</p> <p>Вопрос 10. В случае установления заказчиком требования обеспечения</p> | |
|--|--|---|--|

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | <p>исполнения контракта размер такого обеспечения по общему правилу должен составлять:</p> <p>Вопрос 11. В какой момент времени поставщик (подрядчик, исполнитель) обязан предоставить заказчику обеспечение гарантийных обязательств в случае установления требования об их обеспечении:</p> <p>Вопрос 12. В какой срок заказчик обязан вернуть поставщику (подрядчику, исполнителю) денежные средства, внесенные в качестве обеспечения исполнения контракта в случае установления заказчиком в извещении о закупке ограничения, предусмотренного частью 3 статьи 30 Закона № 44-ФЗ (закупка для СМП, СОНО):</p> <p>Вопрос 13. Укажите размер неустойки, которую обязан уплатить гарант заказчику за каждый день просрочки денежной суммы, подлежащей уплате по банковской гарантии?</p> <p>Вопрос 14. Проекты каких контрактов, заключаемых с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), подлежат направлению на бумажном носителе на контроль, предусмотренный частями 5 и 5.1 статьи 99 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 06.08.2020 № 1193?</p> <p>Вопрос 15. Какие документы (сведения) не подлежат включению в реестр контрактов, заключенных заказчиками?</p> <p>Вопрос 16. Несет или нет ответственность заказчик перед участниками закупки при отмене определения поставщика (подрядчика, исполнителя)</p> <p>Вопрос 17. Возможно ли при проведении строительного аукциона установление требований к конкретным показателям товара?</p> | |
|--|--|---|--|

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | <p>Вопрос 18. Каким образом подтвердить страну происхождения, если в требованиях документации установлен запрет на допуск иностранного программного обеспечения?</p> <p>Вопрос 19. Заказчик разместил извещение о проведении запроса котировок в электронной форме в ЕИС 01 сентября 2020 года. Срок окончания подачи заявок — 09 сентября 2020 года. Затем заказчик решил внести изменения в извещение о проведении запроса котировок. В какие сроки заказчик вправе это сделать? Укажите крайнюю дату принятия решения о внесении изменений.</p> <p>Вопрос 20. Субъекты малого предпринимательства (при закупках в соответствии с пунктом 1 части 1 статьи 30 Федерального закона № 44-ФЗ), освобождаются от предоставления обеспечения исполнения контракта, обеспечения гарантийных обязательств:</p> <p>Вопрос 21. До 31 декабря 2020 года при осуществлении закупок в соответствии со статьей 30 Федерального закона № 44-ФЗ (участие в закупках СМП, СОНО) заказчик:</p> <p>Вопрос 22. Пеня начисляется за каждый день просрочки исполнения поставщиком обязательства, предусмотренного контрактом, начиная со дня, следующего после дня истечения установленного контрактом срока исполнения обязательства, и устанавливается контрактом в размере:</p> <p>Вопрос 23. Сторона освобождается от уплаты неустойки (штрафа, пени), если докажет, что неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства, предусмотренного контрактом, произошло:</p> <p>Вопрос 24. В контракт включается обязательное условие:</p> <p>Вопрос 25. При заключении контракта заказчик по согласованию с участником</p> | |
|--|--|--|--|

| | | |
|--|---|--|
| | <p>закупки, с которым заключается контракт:</p> <p>Вопрос 26. Изменение существенных условий контракта возможно в случае:</p> <p>Вопрос 27. Если при проведении аукциона НМЦК составляет пятнадцать миллионов рублей и менее и участником закупки, с которым заключается контракт, предложена цена контракта, которая на двадцать пять и более процентов ниже НМЦК, контракт заключается только после предоставления таким участником:</p> <p>Вопрос 28. Исполнение контракта, гарантийные обязательства могут обеспечиваться:</p> <p>Вопрос 29. Размер обеспечения гарантийных обязательств не может превышать:</p> <p>Вопрос 30. По решению заказчика для приемки поставленного товара может создаваться приемочная комиссия, которая состоит:</p> <p>Вопрос 31. Расторжение контракта в соответствии с законодательством о контрактной системе в сфере закупок допускается:</p> <p>Вопрос 32. НМЦК при осуществлении закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций не должна превышать:</p> <p>Вопрос 33. Срок оплаты заказчиком поставленного товара при осуществлении закупок у субъектов малого предпринимательства должен составлять</p> <p>Вопрос 34. В случае заключения контракта по результатам определения поставщиков в соответствии с пунктом 1 части 1 статьи 30 Федерального закона № 44-ФЗ (закупка для субъектов малого предпринимательства), размер обеспечения исполнения контракта по общему правилу может быть установлен:</p> | |
|--|---|--|

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | <p>Вопрос 35. Регистрация участника закупки в единой информационной системе и аккредитация участника закупки на электронной площадке осуществляются сроком:</p> <p>Вопрос 36. В случае осуществления закупки у единственного поставщика, размещение в ЕИС извещения об осуществлении такой закупки:</p> <p>Вопрос 37. В каком размере по общему правилу устанавливается обеспечение исполнения контракта, если аванс превышает тридцать процентов начальной (максимальной) цены контракта?</p> <p>Вопрос 38. Если завод-изготовитель дает гарантию на приобретаемый товар – 12 месяцев, имеет ли заказчик право установить требование к участникам закупки предоставить гарантию 18 месяцев?</p> <p>Вопрос 39. Учитывается ли заказчиком при расчете пени за просрочку поставки товара день фактической поставки и приемки товара?</p> <p>Вопрос 40. В каких случаях разряды 30-33 идентификационного кода закупки принимают значение 0?</p> <p>Вопрос 41. Допускается ли принятие членами приемочной комиссии решения о делегировании своих полномочий иным лицам?</p> <p>Вопрос 42. Обеспечение заявок на участие в конкурсах и аукционах может предоставляться участником закупки в виде:</p> <p>Вопрос 43. В закупках могут принять участие:</p> <p>Вопрос 44. Укажите термин, имеющий соответствующее определение: «государственный или муниципальный контракт либо гражданско-правовой</p> | |
|--|--|--|--|

| | | | |
|--|--|---|--|
| | | <p>договор, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества) и который заключен бюджетным учреждением, государственным или муниципальным унитарным предприятием либо иным юридическим лицом в соответствии с частями 1, 2.1, 4 и 5 статьи 15 настоящего Федерального закона»:</p> <p>Вопрос 45. При заключении контракта в соответствии с пунктом 9 части 1 статьи 93 Закона 44-ФЗ (вследствие аварии, обстоятельств непреодолимой силы, для предупреждения и (или) ликвидации чрезвычайной ситуации...) возможно ли использовать при обосновании цены контракта методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) информацию из одного источника?</p> <p>Задание 2. Практические вопросы:</p> <p>Задача 1. 04.06.2020 между Заказчиком и Подрядчиком по результатам электронного аукциона заключен контракт на выполнение работ по ремонту кровли на сумму 620 000 руб. (далее – контракт). Контрактом были предусмотрены 2 (два) отдельных этапа его исполнения. Стоимость 1-го этапа составила 300 000 руб. Стоимость 2-го этапа составила 320 000 руб.</p> <p>По условиям контракта, работы необходимо было выполнить в течение 60 дней с момента его заключения. Согласно графику выполнения работ каждый этап выполняется в течение 30 дней. Подрядчик уведомляет заказчика о завершении этапа выполнения работ соответствующим письмом. В течение 5 (пяти) рабочих дней Заказчик обязан осуществить приемку выполненных работ. Датой выполнения работ считается дата уведомления о завершении выполненных работ (в случае осуществления Заказчиком приемки без замечаний).</p> <p>03.07.2020 Подрядчик направил по электронной почте письмо-извещение в адрес Заказчика о выполнении 1-ого этапа по контракту в полном объеме и просьбой осуществить приемку выполненных работ. Приемка 1-ого этапа была осуществлена в срок, предусмотренный контрактом 08.07.2020.</p> <p>О выполнении второго этапа подрядчик уведомил заказчика соответствующим письмом 19.08.2020. Приемка 2-ого этапа была осуществлена в срок,</p> | |
|--|--|---|--|

| | | |
|--|---|--|
| | <p>предусмотренный контрактом 24.08.2020.</p> <p>А) Необходимо рассчитать сумму неустойки за просрочку исполнения подрядчиком обязательств, предусмотренных контрактом, исходя из размера ключевой ставки ЦБ РФ 4,25 % годовых.</p> <p>Б) Может ли заказчик удержать сумму начисленной неустойки из суммы, подлежащей оплате подрядчику за выполненные работы (при условии, что соответствующая возможность предусмотрена контрактом)? Следует отметить, что сторонами контракта подтвержден расчет по начисленной и неуплаченной сумме неустойки.</p> <p>Задача № 2. 05.10.2020 заказчик разместил в ЕИС извещение о закупке на поставку легкового автомобиля.</p> <p>В соответствии с ч. 3 ст. 14 Закона 44-ФЗ в извещении и документации о закупке установлен запрет на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, согласно постановления Правительства Российской Федерации от 30.04.2020 № 616.</p> <p>Также установлено, что для подтверждения соответствия закупки промышленных товаров требованиям, установленным настоящим постановлением, участник закупки представляет заказчику в составе заявки на участие в закупке выписку из реестра российской промышленной продукции или реестра евразийской промышленной продукции с указанием номеров реестровых записей соответствующих реестров, а также информации о совокупном количестве баллов за выполнение технологических операций (условий) на территории Российской Федерации, если такое предусмотрено постановлением Правительства Российской Федерации от 17.07.2015 № 719 (для продукции, в отношении которой установлены требования о совокупном количестве баллов за выполнение (освоение) на территории Российской Федерации соответствующих операций (условий)). В случае представления участником закупки в составе заявки выписки из реестра российской промышленной продукции или реестра евразийской промышленной продукции с указанием совокупного количества</p> | |
|--|---|--|

| | | | |
|----|--|---|---|
| | | <p>баллов, не соответствующего требованиям, установленным для целей осуществления закупок постановлением Правительства Российской Федерации от 17.07.2015 № 719, такая заявка приравнивается к заявке, в которой содержится предложение о поставке товаров, происходящих из иностранных государств или группы иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами.</p> <p>На участие в данной закупке подано 4 заявки с предложением автомобилей, которые включены в реестр российской промышленной продукции и характеристики которых полностью соответствуют характеристикам, установленным в техническом задании:</p> <p>Заявка № 1 – предлагающая к поставке автомобиль марки RENAULT LOGAN (совокупное количество баллов – 2000);</p> <p>Заявка № 2 – предлагающая к поставке автомобиль марки VOLKSWAGEN Polo (совокупное количество баллов – 1410);</p> <p>Заявка № 3 – предлагающая к поставке автомобиль марки LADA VESTA (совокупное количество баллов – 2850);</p> <p>Заявка № 4 – предлагающая к поставке автомобиль марки ŠKODA Rapid (совокупное количество баллов – 1410).</p> <p>Вопрос: какие заявки будут признаны несоответствующими документации о закупке и почему?</p> <p>Задача № 3.</p> <p>Заказчик планирует осуществить закупку бумаги для офиса на сумму 300 тыс. руб. в соответствии с пунктом 4 части 1 статьи 93 Закона № 44-ФЗ. Соответствующие изменения в план-график были внесены 06.10.2020. Необходимо определить самую раннюю дату заключения контракта.</p> | |
| 6. | Эссе по разделу 2 «Консалтинговая и торгово-экспертная деятельность» | <p>Задание. Темы эссе:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Значение товарной экспертизы в обеспечении качества товаров. 2. Экологическая экспертиза как часть товарной экспертизы. 3. Правовое обеспечение экспертизы товаров. 4. Виды ответственности за нарушение законодательства России. 5. Особенности проведения экспертизы товаров. | <p>ПК-3 ИД-ПК-3.1; ИД-ПК-3.2;</p> |

| | | |
|--|--------------------------------------|--|
| | 6. Методы анализа и решения проблем. | |
|--|--------------------------------------|--|

5.2. Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания | Шкалы оценивания | |
|--|--|----------------------|----------------------|
| | | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| Экспресс-опрос | Дан оперативно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Обучающийся демонстрирует глубокие и прочные знания материала по заданным вопросам, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает | | Зачтено (5) |
| | Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Обучающийся твердо знает материал по заданным вопросам, грамотно и последовательно его излагает, но допускает несущественные неточности в определениях. | | Зачтено (4) |
| | Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос (вопросы), но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Обучающийся владеет знаниями только по основному материалу, но не знает отдельных деталей и особенностей, допускает неточности и испытывает затруднения с формулировкой определений. | | Зачтено (3) |
| | Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют | | Не зачтено (2) |

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания | Шкалы оценивания | |
|--|---|----------------------|----------------------|
| | | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| | фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы темы. | | |
| Домашнее задание | Работа выполнена полностью. Нет ошибок в логических рассуждениях. Возможно наличие одной неточности или описки, не являющиеся следствием незнания или непонимания учебного материала. Обучающийся показал полный объем знаний, умений в освоении пройденных тем и применение их на практике. | | Зачтено (5) |
| | Работа выполнена полностью, но обоснований шагов решения недостаточно. Допущена одна ошибка или два-три недочета. | | Зачтено (4) |
| | Допущены более одной ошибки или более двух-трех недочетов. | | Зачтено (3) |
| | Работа выполнена не полностью. Допущены грубые ошибки. | | Не зачтено (2) |
| | Работа не выполнена. | | |
| Круглый стол | Обучающийся демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Проявляется масштабность, глубина и оригинальность суждений. Аргументированность, взвешенность и конструктивность предложений. Умение отстаивать свое мнение. Активность в обсуждении. Общая культура и эрудиция в процессе участия в круглом столе. | | Зачтено (5) |
| | Обучающийся демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не всегда проявляется аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Проявляет умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной | | Зачтено (4) |

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания | Шкалы оценивания | | |
|--|--|----------------------|----------------------|-----------------|
| | | 100-балльная система | Пятибалльная система | |
| | мере проявляет активность в обсуждении. Общая культура и эрудиция в процессе участия в круглом столе. | | | |
| | Обучающийся е в полной мере демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не всегда проявляется аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Не в полной мере проявляет умение отстаивать свое мнение. Не проявляет активность в обсуждении. | | Зачтено (3) | |
| | Обучающийся не демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не проявляет аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Не демонстрирует умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной мере проявляет активность в обсуждении | | Не зачтено (2) | |
| Тест | За выполнение каждого тестового задания испытуемому выставаются баллы.. Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставается один балл, за не правильный — ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его частей. Общая сумма баллов за все правильные ответы составляет наивысший балл - 20 баллов. . Также устанавливается диапазон баллов, которые необходимо набрать для того, чтобы получить отличную, хорошую, удовлетворительную или неудовлетворительную оценки. Рекомендуемое процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе. «2» - равно или менее 40% «3» - 41% - 64% | | Зачтено (5) | 85% - 100% |
| | | | Зачтено (4) | 65% - 84% |
| | | | Зачтено (3) | 41% - 64% |
| | | | Не зачтено (2) | 40% и менее 40% |

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания | Шкалы оценивания | |
|--|---|----------------------|----------------------|
| | | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| | «4» - 65% - 84% «5» - 85% - 100% | | |
| Дискуссия | Ведение дискуссии в рамках объявленной темы; видение сути проблемы. Точная, четкая формулировка аргументов и контраргументов, умение отделить факты от субъективных мнений, использование примеров, подтверждающих позицию участника дискуссии. Соответствие аргументов выдвинутому тезису. Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личных нападок, отказ от стереотипов, разжигающих рознь и неприязнь. Отсутствие речевых и грамматических ошибок, отсутствие сленга, разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи. | | Зачтено (5) |
| | Отклонение от темы по причине иной трактовки сути проблемы. Отклонение от темы по причине отсутствия видения сути проблемы. Допущены логические ошибки в предъявлении некоторых аргументов или контраргументов или преобладают субъективные доводы над логической аргументацией или не использованы примеры, подтверждающие позицию стороны. Незначительны ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов, связанные с нарушением законов логики, неумение отделить факты от субъективных мнений. Несоответствие некоторых аргументов выдвинутому тезису. Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личных нападок, но перебивание оппонентов, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Допущены разговорные или просторечные обороты при отсутствии речевых и грамматических ошибок или допущены речевые и грамматические ошибки при отсутствии разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи | | Зачтено (4) |

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания | Шкалы оценивания | |
|--|---|----------------------|----------------------|
| | | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| | Намеренная подмена темы дискуссии по причине неспособности вести дискуссию в рамках предложенной проблемы. Ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов связанные с нарушением законов логики, неумение отделить факты от субъективных мнений. Несоответствие большинства аргументов выдвинутому тезису, несоответствие большинства контраргументов высказанным аргументам. Проявление личностной предвзятости к некоторым оппонентам, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Допущены разговорные или просторечные обороты, речевые и грамматические ошибки или отсутствует эмоциональность и выразительность речи | | Зачтено (3) |
| | Перескакивание с темы на тему, отсутствие всякого понимания сути проблемы. Повторное утверждение предмета спора вместо его доказательства или отсутствие фактических доказательств или приведение вместо доказательств субъективных мнений. Небрежное речевое поведение: наличие речевых ошибок, излишнее использование сленга, разговорных и просторечных оборотов. Монотонная (или излишне эмоциональная) речь. Качество речи препятствует пониманию высказываемой мысли. Обучающийся не демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского банковского сектора в целом. Не проявляет аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Не демонстрирует умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной мере проявляет активность в обсуждении | | Не зачтено (2) |
| Эссе | Контрольно-оценочное мероприятие проводится в письменной форме в виде эссе и оценивается по балльной шкале. Критерии оценивания: | | Зачтено (5) |

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания | Шкалы оценивания | |
|--|--|----------------------|----------------------|
| | | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| | <ul style="list-style-type: none"> – соответствие содержания заявленной теме и полнота ее раскрытия; – знание проблемы; – оригинальность и самостоятельность; – логическое и последовательное изложение мыслей; – умение выразить свою собственную позицию с учетом знания социальных проблем современности и ориентирования в современной социально-экономической реальности; – аргументированность (наличие убедительных фактов и доказательств). <p>По каждому критерию присваивается 1 балл. Количество набранных баллов приравнивается к пятибалльной системе следующим образом: 6 баллов – отлично, 4-5 баллов – хорошо, 2-3 балла – удовлетворительно, 0-1 балл – неудовлетворительно</p> | | Зачтено (4) |
| | | | Зачтено (3) |
| | | | Не зачтено (2) |
| Ситуационные задачи (кейсы) | даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, показана совокупность осознанных знаний о предмете исследования, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; правильно решены практические задачи; ответы четкие и краткие, логически правильно построенные, продемонстрирована самостоятельность в анализе фактов, событий и явлений | | Зачтено (5) |

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания | Шкалы оценивания | |
|--|---|----------------------|----------------------|
| | | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| | даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, показаны достаточные знания о предмете исследования; доказательно раскрыты основные положения дисциплины, правильно решены практические задания; при ответах не всегда выделялось главное, ответы в основном были краткими, но не всегда четкими. | | Зачтено (4) |
| | даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования, однако, на уточняющие вопросы даны правильные ответы; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; на отдельные дополнительные вопросы не даны положительные ответы. | | Зачтено (3) |
| | обучающийся не выполнил задание или не дал ответы по базовым вопросам дисциплины. | | Не зачтено (2) |

5.3. Промежуточная аттестация:

| Форма промежуточной аттестации | Типовые контрольные задания и иные материалы для проведения промежуточной аттестации: | Формируемая компетенция |
|---|---|--|
| Зачет с оценкой в устной форме по билетам | <p>Билет 1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Экспертные организации оказывают услуги по товарной экспертизе по заявкам организаций на основании каких документов? Что определяет цели и задачи экспертизы? 2. Этические и правовые основы деятельности консультанта. 3. Как оформляется заключительный этап проведения товарной экспертизы? <p>Билет 2</p> | <p>ПК-3</p> <p>ИД-ПК-3.1;</p> <p>ИД-ПК-3.2;</p> <p>ИД-ПК-3.3</p> |

1. Модель управленческого консультирования (модель Милана Кубра), ее этапы

2. Охарактеризуйте проведение экспертизы. Заполните таблицу:

| Качество эксперта/экспертизы | Характеристика |
|--|----------------|
| Объективность | |
| Независимость экспертов | |
| Всесторонность и полнота исследований | |
| Преимственность | |
| Конфиденциальность | |
| Принцип эффективности | |
| Безопасность товаров или связанных с ними торговых услуг | |
| Компетентность экспертов | |
| Системный подход | |

3. Назовите основные этапы организации проведения товарной экспертизы.

Билет 3.

1. Организационные формы консалтинговых фирм.

2. Заполните таблицу, охарактеризовав разновидности опроса эксперта

| Метод | Характеристика |
|-------------------------|----------------|
| Интервью | |
| Интервью-анкета | |
| Анкетирование | |
| Смешанное анкетирование | |
| Метод Дельфы | |
| Метод ПАТТЕРН | |
| Комбинированный метод | |

3. Какие документы необходимы для назначения товарной экспертизы?

Билет 4.

1. Этапы консультационной работы.

2. Охарактеризуйте средства товарной информации. Заполните таблицу:

| Средство товарной информации | Характеристика |
|------------------------------|----------------|
| Маркировка | |
| Товарный знак | |
| Знаки соответствия | |
| Манипуляционные знаки | |
| Предупредительные знаки | |
| Экологические знаки | |
| Штриховой код | |

3. Поведение и коммуникация в консалтинге.

Билет 5.

1. Назовите специальные требования, предъявляемые к главному эксперту.

2. Охарактеризуйте объекты и субъекты товарной экспертизы. Заполните таблицу:

| Объекты и субъекты товарной экспертизы | Характеристика |
|--|----------------|
| Основной объект товарной экспертизы - потребительские товары | |
| Дополнительные объекты | |
| Субъект товарной экспертизы инициаторы - заказчики | |
| Субъект товарной экспертизы | |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | специалисты, привлекаемые к участию в проведении экспертизы | | |
| | Субъект товарной экспертизы эксперты, осуществляющие эту деятельность | | |
| <p>3. Маркетинг консалтинговых услуг.</p> <p>Билет 6.</p> <p>1. Какие основные требования предъявляются к экспертам?</p> <p>2. Основаниями для отказа от проведения экспертизы могут быть....</p> <p>3. Консалтинговый процесс. Стадии процесса консультирования</p> | | | |

5.4. Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины:

| Форма промежуточной аттестации | Критерии оценивания | Шкалы оценивания | |
|----------------------------------|---|----------------------|----------------------|
| Наименование оценочного средства | | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| Зачет с оценкой в устной форме | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - демонстрирует знания, отличающиеся глубиной и содержательностью, дает полный исчерпывающий ответ, как на основные вопросы билета, так и на дополнительные; - свободно владеет научными понятиями, ведет диалог и вступает в научную дискуссию; - способен к интеграции знаний по определенной теме, структурированию ответа, к анализу положений существующих теорий, научных школ, направлений по вопросу билета; - логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в билете; - свободно выполняет практические задания повышенной сложности, | | Зачтено (отлично) |

| Форма промежуточной аттестации | Критерии оценивания | Шкалы оценивания | |
|----------------------------------|---|----------------------|----------------------|
| Наименование оценочного средства | | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| | <p>предусмотренные программой, демонстрирует системную работу с основной и дополнительной литературой.</p> <p>Ответ не содержит фактических ошибок и характеризуется глубиной, полнотой, уверенностью суждений, иллюстрируется примерами, в том числе из собственной практики;</p> <ul style="list-style-type: none"> - глубоко и прочно усвоил программный материал и знает ключевые темы курса; основные термины и определения, используемые в курсе; принципы и задачи предмета; - применяет показатели и категории курса; адекватно применяет полученные знания в решении конкретных ситуационных задач по дисциплине. <p>Учебные достижения в семестровый период и результаты текущего контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – высокий.</p> | | |
| | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – показывает достаточное знание учебного материала, но допускает несущественные фактические ошибки, которые способен исправить самостоятельно, благодаря наводящему вопросу; – недостаточно раскрыта проблема по одному из вопросов билета; – недостаточно логично построено изложение вопроса; – успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания средней сложности, активно работает с основной литературой, – демонстрирует, в целом, системный подход к решению практических задач, к самостоятельному пополнению и обновлению знаний в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной | | Зачтено (хорошо) |

| Форма промежуточной аттестации | Критерии оценивания | Шкалы оценивания | |
|----------------------------------|---|----------------------|--------------------------------|
| Наименование оценочного средства | | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| | <p>деятельности. В ответе раскрыто, в основном, содержание билета, имеются неточности при ответе на дополнительные вопросы.</p> | | |
| | <p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – показывает знания фрагментарного характера, которые отличаются поверхностностью и малой содержательностью, допускает фактические грубые ошибки; – не может обосновать закономерности и принципы, объяснить факты, нарушена логика изложения, отсутствует осмысленность представляемого материала, представления о межпредметных связях слабые; – справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допускает погрешности и ошибки при теоретических ответах и в ходе практической работы. <p>Содержание билета раскрыто слабо, имеются неточности при ответе на основные и дополнительные вопросы билета, ответ носит репродуктивный характер. Неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p> | | Зачтено (удовлетворительно) |
| | <p>Обучающийся не знает основных определений, непоследователен и сбивчив в изложении материала, не обладает определенной системой знаний по дисциплине, не в полной мере владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий;</p> <p>- не владеет программным материалом, обнаруживает существенные пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий.</p> | | не зачтено |

| Форма промежуточной аттестации | Критерии оценивания | Шкалы оценивания | |
|---|---|-----------------------------|-----------------------------|
| Наименование оценочного средства | | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| | На большую часть дополнительных вопросов по содержанию экзамена затрудняется дать ответ или не дает верных ответов. | | |

5.7 Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

| Форма контроля | 100-балльная система | Пятибалльная система |
|---|----------------------|----------------------|
| Текущий контроль: | | |
| Экспресс-опрос | | 2 – 5 |
| Разбор кейсов | | 2 – 5 |
| Дискуссия | | 2 – 5 |
| Круглый стол | | 2 – 5 |
| Тестирование | | 2 – 5 |
| Домашнее задание | | 2 – 5 |
| Эссе | | 2 – 5 |
| Промежуточная аттестация (зачет) | | 2 – 5 |
| Итого за семестр (дисциплину) Зачёт | | |

Полученный совокупный результат конвертируется в пятибалльную систему оценок в соответствии с таблицей:

| 100-балльная система | пятибалльная система | |
|----------------------|----------------------------------|---------|
| | Зачет | Экзамен |
| | Зачтено (отлично) | |
| | Зачтено (хорошо) | |
| | Зачтено (удовлетворительно) | |
| | Не зачтено (неудовлетворительно) | |

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- дискуссии
- круглый стол
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет

Примеры применения образовательных технологий в дисциплине «Консалтинг и организация торгово-экспертной деятельности»:

Темы круглого стола:

1. Причины актуальности процедуры оценки подлинности товара.
2. Этапы проведения товароведной экспертизы.
3. Консалтинг как элемент инфраструктуры профессиональной поддержки бизнеса

Темы дискуссий:

1. Поведение и коммуникация в консалтинге.
2. Изучение потребителей, как обязательный элемент исследования в коммерческой деятельности
3. Обслуживание и консультирование покупателей: правильные отношения с клиентом.

Поиск и обработка информации с использованием сети Интернет

Изучение необходимых нормативных, законодательных актов в системе «Консультант+». Магистранты работают небольшими группами в компьютерном классе в системе «Консультант+». Должен быть проведен не только поиск необходимой информации, но и ее критический анализ.

Примеры анализа ситуаций

1. Сделайте заключение о качестве куска ситца. Длина ткани в куске 25 м, ширина ткани 90см. При осмотре было обнаружено: нарушение печатного рисунка по всему куску; недостающая ширина – 1,5 см. Можно ли данный кусок ткани 23 реализовать?
2. Установите сорт женского пальто из полушерстяной ткани, если при осмотре было обнаружено: один борт короче другого на 5 мм; разный оттенок на подкладке. Можно ли реализовать это пальто? Каковы возможные причины появления данных дефектов?
3. Покупатель настаивает на обмене телевизора, купленного два месяца назад. Свое требование он мотивирует тем, что телевизор имеет плохое изображение, не подлежащее настройке, о чем подтверждает справка гарантийной мастерской. Продавец не соглашается с требованием покупателя и предлагает ему произвести гарантийный ремонт. Кто прав в данной ситуации? Ответ обоснуйте. Если продавец в данной ситуации считает, что недостаток возник вследствие нарушения потребителем правил эксплуатации телевизора, то кто должен доказать этот факт?
4. Магазин не может устранить дефект мебели в 20-дневный срок или предложить аналогичную мебель в течение 7 дней из-за ее отсутствия. Охарактеризуйте права потребителя в данной ситуации.
5. Охарактеризуйте порядок расчетов с покупателем при замене товара ненадлежащего качества на товар аналогичной марки.
6. Назовите сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков сезонных товаров. Какие товары относятся к сезонным?
7. Охарактеризуйте правила обмена изделия из золота. В каких случаях осуществляется обмен? Порядок обмена.
8. Назовите сроки предъявления потребителем требований по недостаткам товаров с гарантийными сроками службы. Дайте определение гарантийного срока службы, укажите его назначение.
9. П.С. Иванов купил корейский телевизор, к которому приложена инструкция только на корейском, английском и японском языках. Фирма предложила покупателю сделать перевод за 15 долларов. Права покупателя в данной ситуации.
10. Покупательница приобрела швейную машинку "Чайка" в магазине "Все для дома". Швейная машинка в период действия гарантийного срока вышла из строя. Покупательница потребовала замены изделия на машину аналогичной марки. Директор магазина сказала покупательнице, что она не имеет права на обмен, а может сделать гарантийный ремонт швейной машины. Какими будут ваши предложения по разрешению создавшейся ситуации?
11. Покупатель В.И. Петров купил в магазине 10 февраля без примерки полуботинки для сына стоимостью 115 рублей. Позднее, 23 февраля этого же года он обратился к директору магазина с требованием обменять полуботинки, ссылаясь на то, что они не подошли сыну по размеру. Каковы действия директора магазина в данной ситуации?

7. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины реализуется при проведении практических занятий и иных аналогичных видов учебной деятельности, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

В теме 1.5 «Разработка предложений по решению проблемы клиента» осуществляется практическая подготовка обучающихся, выполняются отдельные элементы работы, связанные с будущей профессиональной деятельностью. Пример реализации элементов практической подготовки (в виде практических ситуаций и кейсов):

1. Задание «Разработка предложений по решению проблемы клиента».

В Вашу консалтинговую фирму обратилась клиентская организация с просьбой разработать предложения по повышению эффективности ее деятельности: Проблема № ____.

На основе заданной проблемы организации (кейс-задачи) разработать предложения по ее решению, используя пятифазную модель управленческого консультирования (модель Милана Кубра), включающую следующие этапы:

1. Подготовка (Первоначальные контакты. Предварительный диагноз проблемы. План задания. Предложения клиенту. Контракт (договор) на консультирование).

2. Диагноз (Концептуальная основа диагноза. Выявление необходимых фактов. Источники и пути получения фактических данных. Анализ фактов. Обратная связь с клиентом).

3. Планирование действий (Поиск идей для возможных решений. Разработка и оценка альтернатив. Предъявление клиенту предложений по осуществлению изменений).

4. Внедрение (Помощь консультанта в осуществлении. Планирование и контроль за внедрением (корректировка предложений). Обучение и подготовка кадров в организации-клиенте).

5. Завершение (Оценка. Завершающий отчет. Расчет по обязательствам. Планы на будущее. Уход консультанта).

Задания по этапам консультирования:

Этап 1. Подготовка (на основе организации, в которой студент проходил производственную практику).

1. Составить информационную справку об организации клиента

2. Составить план проведения переговоров для первого контакта с клиентом.

3. Составить задание на консалтинговый проект.

4. Разработать сценарий проведения переговоров с клиентом о заключении контракта на оказание консалтинговых услуг.

Этап 2. Диагноз (на основе кейс-ситуации).

5. Перечислить методы диагностики, позволяющие выявить данную проблему клиента.

6. Подготовить аналитический отчет по проблеме клиента, сформулировать проблему и сравнить ее с формулировкой проблемы клиентом, сформулировать задачи и разработать действия по решению проблемы клиента.

Этап 3. Планирование действий. Выполнение консалтингового проекта.

7. Организовать выполнения консалтингового проекта малой группой в соответствии с заданием на консалтинговый проект (7-я неделя).

8. Подготовить обзор и сравнительный анализ лучших практик в консалтинге по решению аналогичной проблемы клиента, используя Интернет источники и периодические издания.

9. Перечислить источники информации о лучшей практике в консалтинге по решению аналогичной проблемы клиента.

10. На основе предложений консультантов в группе составить сводный план мероприятий для решения проблемы клиента с учетом альтернативных предложений по изменению финансового состояния.

Этап 5. Завершение (Презентация консалтингового проекта)

11. Подготовить аналитический отчет по консалтинговому проекту. Выявить лучшее и худшее решение проблемы клиента.

12. Организовать презентацию консалтингового проекта.

8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов используются подходы, способствующие созданию без барьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.

Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:

Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.

Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

| Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п. | Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п. |
|--|---|
| 119071, г. Москва, Малая Калужская улица, дом 1, строение 6 | |
| Аудитория №1332 для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | Комплект учебной мебели, меловая доска, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: экран, проектор, колонки. Наборы демонстрационного оборудования и учебнонаглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие |

| Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п. | Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п. |
|--|--|
| | рабочей программе дисциплины. |
| Аудитория №1330 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | – Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие 25 Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п. Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п. рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций) |
| Аудитория №1339 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций) |
| Аудитория №1329 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций) |
| Аудитория №1325: - компьютерный класс для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации; - помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ (в свободное от учебных занятия и профилактических работ время). | Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: 19 персональных компьютеров с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации |
| Помещения для самостоятельной работы обучающихся | Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся |
| читальный зал библиотеки: | – компьютерная техника; подключение к сети «Интернет» |

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| № п/п | Автор(ы) | Наименование издания | Вид издания (учебник, УП, МП и др.) | Издательство | Год издания | Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде) | Количество экземпляров в библиотеке Университета |
|---|---|--|-------------------------------------|--------------------------------|-------------|---|--|
| 10.1 Основная литература, в том числе электронные издания | | | | | | | |
| 1 | Блинов А.О., Дресвянников В.А. | Управленческое консультирование | Учебник ВО - Магистратура | Дашков и К | 2023 | https://znanium.com/catalog/document?id=358514 | |
| 2 | Лапыгин Ю.М. | Управленческий консалтинг | Учебник | НИЦ ИНФРА-М | 2020 | https://znanium.com/catalog/document?id=348747 | |
| 3. | Чалых Т.И., Пехташева Е.И., Райкова Е.Ю., Умаленова Н.В. | Товароведение однородных групп непродовольственных товаров | Учебник | Дашков и К | 2020 | https://znanium.com/catalog/document?id=358136 | |
| 4 | Чуланова О.Л. | Управленческое консультирование | Учебник ВО - Магистратура | НИЦ ИНФРА-М | 2022 | https://znanium.com/catalog/document?id=320729 | |
| 5 | Магомедов Шахрутдин Шарабутдинович | Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров | Учебник | Дашков и К | 2023 | https://znanium.com/catalog/document?id=371156 | |
| 6 | Николаева М.А. | Теоретические основы товароведения | Учебник | Юридическое издательство Норма | 2022 | https://znanium.com/catalog/document?id=385490 | |
| 10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|------------------------------|---|------|---|---|
| 1 | Дашков Л.П., Памбухчианц В.К. и др. | Коммерция и технология торговли | Учебник | Дашков и К | 2014 | https://znanium.com/catalog/document?id=358571 | |
| 2 | Калянов Б.Н. | Консалтинг: от бизнес- стратегии к корпоративной информационно- управляющей системе | Учебник для вузов | Горячая линия- Телеком | 2016 | https://znanium.com/catalog/document?id=46614 | |
| 10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины (модуля) авторов РГУ им. А. Н. Косыгина) | | | | | | | |
| 1 | Ильина С.И. | Консалтинг и организация торгово-экспертной деятельности | Учебное пособие | РГУ им. А.Н. Косыгина | 2022 | | 5 – в библиотеке 25 – на кафедре |
| 2 | Ордынец А.А. | Методические рекомендации по организацию самостоятельной работы обучающихся | Методические рекомендации | Утверждено на заседании кафедры коммерции и сервиса, протокол № 1 от 28.08.18 | 2018 | | |

11. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

11.1 Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

| № пп | Электронные учебные издания, электронные образовательные ресурсы |
|------|---|
| 1. | ЭБС «Лань» http://www.e.lanbook.com/ |
| 2. | «Znanium.com» научно-издательского центра «Инфра-М» http://znanium.com/ |
| 3. | Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/ |
| 4. | ЭБС ЮРАЙТ» https://urait.ru/ |
| 5. | ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com/ |
| 6. | «Национальная электронная библиотека» http://нэб.рф/ |
| 7. | База данных The Wiley Journals Databas (глубина доступа: 2019 г. - 2022 г.) https://onlinelibrary.wiley.com/ |
| 8. | Questel SAS https://www.orbit.com/ |
| 9. | The Cambridge Crystallographic Data Center https://www.ccdc.cam.ac.uk/ |
| 10. | |
| | Профессиональные базы данных, информационные справочные системы |
| | База данных The Wiley Journals Databas (глубина доступа: 2023 г.) https://onlinelibrary.wiley.com/ |
| | Elsevier «Freedom collection» Science Direct https://www.sciencedirect.com/ |
| | <p>«SpringerNature» https://materials.springer.com/</p> <p>База данных Springer Nature Protocols and Methods: http://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols</p> <p>https://www.orbit.com/</p> <p>Платформа Springer Link: https://rd.springer.com/</p> <p>Платформа Nature: https://www.nature.com/</p> <p>База данных Springer Materials: http://materials.springer.com/</p> <p>База данных Springer Protocols: http://www.springerprotocols.com/</p> <p>База данных zbMath: https://zbmath.org/</p> <p>База данных Nano: http://nano.nature.com/</p> <p>База данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature eBooks Collections (i.e.2023 eBook Collections, год издания - 2023, в т.ч. выпущенных в 2022 г. - тематическая коллекция Physical Sciences, Social Sciences, Life Sciences,Engineering Package): http://link.springer.com/</p> <p>База данных Nature journals, Academic journals, Scientific American (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package.): https://www.nature.com/</p> <p>База данных Adis (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package https://link.springer.com База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.: - тематическая коллекция Life Sciences Package) : https://link.springer.com/</p> <p>База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.- тематическая коллекция Social Sciences Package) : https://link.springer.com/ База данных Nature Journals - Palgrave Macmillan (год издания – 2023 г. тематической коллекции Social Sciences Package) https://www.nature.com/</p> |
| | SCIENCE INDEX ООО НЭБ http://www.elibrary.ru/ |
| | БД СМИ ООО "ПОЛПРЕД Справочники" http://www.polpred.com |

| |
|--|
| |
|--|

11.2. Перечень программного обеспечения

| №п/п | Программное обеспечение | Реквизиты подтверждающего документа/ Свободно распространяемое |
|-------------|---|---|
| 1. | Windows 10 Pro, MS Office 2019 | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 2. | PrototypingSketchUp: 3D modeling for everyone | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 3. | V-Ray для 3Ds Max | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |

| | | |
|-----|--|---------------------------------------|
| 4. | NeuroSolutions | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 5. | Wolfram Mathematica | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 6. | Microsoft Visual Studio | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 7. | CorelDRAW Graphics Suite 2018 | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 8. | Mathcad | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 9. | Matlab+Simulink | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019. |
| 10. | Adobe Creative Cloud 2018 all Apps (Photoshop, Lightroom, Illustrator, InDesign, XD, Premiere Pro, Acrobat Pro, Lightroom Classic, Bridge, Spark, Media Encoder, InCopy, Story Plus, Muse и др.) | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 11. | SolidWorks | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 12. | Rhinoceros | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 13. | Simplify 3D | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 14. | FontLab VI Academic | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 15. | Pinnacle Studio 18 Ultimate | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
| 16. | КОМПАС-3d-V 18 | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019 |
| 17. | Project Expert 7 Standart | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019 |
| 18. | АЛЬТ-Финансы | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019 |
| 19. | АЛЬТ-Инвест | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019 |
| 20. | Программа для подготовки тестов Indigo | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019 |
| 21. | Диалог NIBELUNG | контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019 |
| 22. | Windows 10 Pro, MS Office 2019 | контракт 85-ЭА-44-20 от 28.12.2020 |
| 23. | Adobe Creative Cloud for enterprise All Apps ALL Multiple Platforms Multi European Languages Enterprise Licensing Subscription New | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 24. | Mathcad Education - University Edition Subscription | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 25. | CorelDRAW Graphics Suite 2021 Education License (Windows) | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 26. | Mathematica Standard Bundled List Price with Service | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 27. | Network Server Standard Bundled List Price with Service | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 28. | Office Pro Plus 2021 Russian OLV NL Acad AP LTSC | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |
| 29. | Microsoft Windows 11 Pro | контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021 |

ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В рабочую программу учебной дисциплины внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

| № пп | год обновления РПД | характер изменений/обновлений с указанием раздела | номер протокола и дата заседания кафедры |
|-------------|---------------------------|--|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |