

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования «Вятский государственный университет»  
(ВятГУ)  
г. Киров

Утверждаю  
Директор/Декан Соболева О. Н.



Номер регистрации  
РПД\_3-38.03.02.04\_2018\_86235  
Актуализировано: 25.03.2021

**Рабочая программа дисциплины**  
**Маркетинговое консультирование**

	наименование дисциплины
Квалификация выпускника	Бакалавр пр.
Направление подготовки	38.03.02
	шифр
	Менеджмент МиС
	наименование
Направленность (профиль)	3-38.03.02.04
	шифр
	Маркетинг
	наименование
Формы обучения	Очная
	наименование
Кафедра-разработчик	Кафедра менеджмента и маркетинга (ОРУ)
	наименование
Выпускающая кафедра	Кафедра менеджмента и маркетинга (ОРУ)
	наименование

Киров, 2018 г.

## **Сведения о разработчиках рабочей программы дисциплины**

Березина Екатерина Александровна

---

ФИО

## Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины	<p>Целью освоения дисциплины «Маркетинговое консультирование» является получение студентами теоретических и практических знаний, умений и навыков в области маркетингового консультирования предприятий.</p> <p>Учебный курс ориентирован на актуализацию ранее полученных знаний по различным маркетинговым дисциплинам для применения их в процессе маркетингового консультирования, а также на приобретение:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- умений и навыков в области проведения практического исследования, анализа проблемных ситуаций, разработки предложений и рекомендаций по повышению эффективности маркетинговой деятельности;</li> <li>- навыков руководства проектом, позволяющих выполнить проект для клиента в срок и в пределах бюджета;</li> <li>- навыков построения таких взаимоотношений между клиентской и консультационной организациями (консультантом), которые позволят «продавать» идеи, способствующие развитию организации клиента.</li> </ul>
Задачи дисциплины	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучить теоретические основы маркетингового консультирования;</li> <li>- углубить теоретические, методические и практические знания по вопросам анализа проблем клиентов и выявления оптимальных путей их решения;</li> <li>- определить потребность и формы маркетингового консультирования;</li> <li>- усвоить методологию и организацию консультирования;</li> <li>- исследовать внутренний и внешний консалтинг;</li> <li>- ознакомиться с процессом организации деятельности консультационной организации;</li> <li>- изучить требования к образованию и опыту профессиональной деятельности консультанта;</li> <li>- выявить экономические факторы консультационной деятельности;</li> <li>- выработать навыки по проведению практических исследований, анализа проблемных ситуаций, по разработке предложений и рекомендаций, повышающих эффективность управленческой деятельности.</li> </ul>

### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

#### Компетенция ПК-6

способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений		
Знает	Умеет	Владеет
методы и формы маркетингового консультирования	использовать различные формы и методы консультирования при принятии маркетинговых	навыками маркетингового консультирования в области управления проектами

	решений	
--	---------	--

### Компетенция ПК-7

владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ

Знает	Умеет	Владеет
процесс маркетингового консультирования бизнес-проектов и бизнес-планов	использовать методы и средства маркетингового консультирования при принятии управленческих решений	навыками применения маркетингового инструментария при консультировании реализации бизнес-планов

### Компетенция ПК-8

владением навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений

Знает	Умеет	Владеет
способы документального отражения решений маркетингового консультирования	документально отражать результаты маркетингового консультирования	навыками документального отражения результатов процесса маркетингового консультирования

**Структура дисциплины**  
**Тематический план**

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Теоретические и методологические основы бизнес-консультирования	ПК-6, ПК-8
2	Стратегические и тактические аспекты маркетингового консультирования	ПК-8
3	Экспертиза бизнес-проектов и ревизия маркетинга	ПК-7
4	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ПК-6, ПК-7, ПК-8

**Формы промежуточной аттестации**

Зачет	7 семестр (Очная форма обучения)
Экзамен	Не предусмотрен (Очная форма обучения)
Курсовая работа	Не предусмотрена (Очная форма обучения)
Курсовой проект	Не предусмотрена (Очная форма обучения)

### Трудоемкость дисциплины

Форма обучения	Курсы	Семестры	Общий объем (трудоемкость)		Контактная работа, час	в том числе аудиторная контактная работа обучающихся с преподавателем, час				Самостоятельная работа, час	Курсовая работа (проект), семестр	Зачет, семестр	Экзамен, семестр
			Часов	ЗЕТ		Всего	Лекции	Семинарские, практические занятия	Лабораторные занятия				
Очная форма обучения	4	7	144	4	92.5	54	18	36	0	51.5		7	

## Содержание дисциплины

### Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Теоретические и методологические основы бизнес-консультирования»</b>		<b>37.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	История возникновения и развития мирового и отечественного консалтинга. Предпосылки к применению консультирования.	2.00
Л1.2	Понятие и сущность консультирования. Виды и формы консультирования	2.00
Л1.3	Процесс консультирования	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Общие и специфические черты консалтинговых услуг.	2.00
П1.2	Выбор консалтинговой фирмы	2.00
П1.3	Характеристика форм консультирования	2.00
П1.4	Портрет профессионального консультанта	2.00
П1.5	Взаимодействие консультанта и заказчика-организации	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С1.1	Рынок консалтинговых услуг	8.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	13.00
<b>Раздел 2 «Стратегические и тактические аспекты маркетингового консультирования»</b>		<b>45.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л2.1	Особенности маркетингового консультирования. Основные проекты маркетингового консультирования: оптимизация организационной структуры предприятия	2.00
Л2.2	Основные проекты маркетингового консультирования: разработка маркетинговой стратегии	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П2.1	Оптимизация структуры отдела маркетинга	2.00
П2.2	Маркетинговое консультирование товарной политики предприятия	2.00
П2.3	Маркетинговое консультирование ценовой политики предприятия	2.00
П2.4	Маркетинговое консультирование сбытовой политики предприятия	2.00
П2.5	Маркетинговое консультирование коммуникационной политики предприятия	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С2.1	Информационные технологии в маркетинге	8.00
С2.2	Маркетинговая деятельность консалтинговых компаний	10.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		

КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	13.00
<b>Раздел 3 «Экспертиза бизнес-проектов и ревизия маркетинга»</b>		<b>58.00</b>
<b>Лекции</b>		
ЛЗ.1	Основные проекты маркетингового консультирования: экспертиза бизнес-проектов и бизнес-планов	2.00
ЛЗ.2	Основные проекты маркетингового консультирования: ревизия (аудит) маркетинга	2.00
ЛЗ.3	Основные проекты маркетингового консультирования: разработка рекламной компании	2.00
ЛЗ.4	Основные проекты маркетингового консультирования: маркетинговые исследования	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
ПЗ.1	Экспертиза бизнес-проекта	4.00
ПЗ.2	Определение оптимального объема производства	2.00
ПЗ.3	Определение точки безубыточности и планового объема продаж	2.00
ПЗ.4	Ревизия рекламной компании	4.00
ПЗ.5	Маркетинговое исследование как проект маркетингового консультирования	4.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
СЗ.1	Медиаплан рекламной компании	12.00
СЗ.2	Исследовательская методология Mystery Shopping («Таинственный покупатель»)	10.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР3.1	Контактная внеаудиторная работа	12.00
<b>Раздел 4 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>4.00</b>
З4.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР4.1	Сдача зачета	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>144.00</b>

Содержание дисциплины данной рабочей программы используется при обучении по индивидуальному учебному плану, при ускоренном обучении, при применении дистанционных образовательных технологий и электронном обучении (при наличии).



## Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активное, творческое участие обучающегося на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы. Обучающийся обязан посещать лекции, семинарские, практические и лабораторные занятия (при их наличии), получать консультации преподавателя и выполнять самостоятельную работу.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, методических указаний и разработок, указанных в программе, особое внимание уделить целям, задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Тематика лекций определяется настоящей рабочей программой дисциплины.

Лекции – это систематическое устное изложение учебного материала. На них обучающийся получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов.

Предполагается, что обучающиеся приходят на лекции, предварительно проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендованным программой. Часто обучающимся трудно разобраться с дискуссионными вопросами, дать однозначный ответ. Преподаватель, сравнивая различные точки зрения, излагает свой взгляд и нацеливает их на дальнейшие исследования и поиск научных решений. После лекции желательно вечером перечитать и закрепить полученную информацию, тогда эффективность ее усвоения значительно возрастает. При работе с конспектом лекции необходимо отметить материал, который вызывает затруднения для понимания, попытаться найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь за помощью к преподавателю.

Целью семинарских занятий является проверка уровня понимания обучающимися вопросов, рассмотренных на лекциях и в учебной литературе.

Целью практических и лабораторных занятий является формирование у обучающихся умений и навыков применения теоретических знаний в реальной практике решения задач; восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса.

Семинарские, практические и лабораторные занятия в равной мере направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, выработку навыков интеллектуальной работы, а также ведения дискуссий. Для успешного участия в семинарских, практических и лабораторных занятиях обучающемуся следует тщательно подготовиться.

Основной формой подготовки обучающихся к практическим (лабораторным) занятиям является самостоятельная работа с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными и т.п.

Изучив конкретную тему, обучающийся может определить, насколько хорошо он в ней разобрался. Если какие-то моменты остались непонятными, целесообразно составить список вопросов и на занятии задать их преподавателю. Практические (лабораторные) занятия предоставляют обучающемуся возможность творчески раскрыться, проявить инициативу и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя выполнение различного рода заданий (изучение учебной и научной литературы, материалов лекций, систематизацию прочитанного материала, подготовку контрольной работы, решение

задач, подготовка докладов, написание рефератов, публикация тезисов, научных статей, подготовка и защита курсовой работы / проекта и другие), которые ориентированы на глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины.

Обучающимся рекомендуется систематически отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки.

Внутренняя система оценки качества освоения дисциплины включает входной контроль уровня подготовленности обучающихся, текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию, направленную на оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине (в том числе результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) при наличии).

При проведении промежуточной аттестации обучающегося учитываются результаты текущего контроля, проводимого в течение освоения дисциплины.

Процедура оценивания результатов освоения дисциплины осуществляется на основе действующих локальных нормативных актов ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», с которыми обучающиеся знакомятся на официальном сайте университета [www.vyatsu.ru](http://www.vyatsu.ru).

## **Учебно-методическое обеспечение дисциплины, в том числе учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося по дисциплине**

### **Учебная литература (основная)**

1) Шапиро, С. А. Основы управленческого консультирования : учебное пособие / С.А. Шапиро. - М. | Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 377 с. - ISBN 978-5-4475-4809-4 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436114/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

2) Управленческое консультирование : учебно-практическое пособие. - Ульяновск : УлГТУ, 2014. - 94 с. - ISBN 978-5-9795-1320-1 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=363086/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

3) Склярова, О. А. Маркетинговый анализ : учебное пособие / О.А. Склярова. - Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2017. - 115 с. : табл., граф., схем. - Библиогр.: с. 94-96. - ISBN 978-5-7972-2409-9 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567428/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

4) Ким, С. А. Маркетинг : учебник / С.А. Ким. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К°, 2019. - 258 с. : ил. - Библиогр.: с. 254 - 255. - ISBN 978-5-394-03200-4 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573437/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

5) Маркетинг : учеб. пособие / ред. И. М. Синяева. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2011. - 384 с. - (Вузовский учебник). - Библиогр.: с. 381 - 382. - ISBN 978-5-9558-0183-4 : 219.89 р., 319.89 р. - Текст : непосредственный.

### **Учебная литература (дополнительная)**

1) Васильев, Г. А. Управленческое консультирование : учебное пособие / Г.А. Васильев. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 255 с. - (Профессиональный учебник: Менеджмент). - ISBN 5-238-00717-5 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114560/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

2) Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования : учебник для СПО / Д. В. Тюрин. - Москва : Юрайт, 2019. - 342 с. - ISBN 978-5-9916-4561-4 : Б. ц. - URL: <https://biblio-online.ru/book/marketingovye-issledovaniya-426329> (дата обращения: 20.04.2020). - Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный.

3) Данько, Тамара Петровна. Управление маркетингом : учебник и практикум / Т. П. Данько. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2019. - 521 с. - (Бакалавр и магистр. Академический курс). - ISBN 978-5-534-01588-1 : Б. ц. - URL: <https://urait.ru/book/upravlenie-marketingom-432118> (дата обращения: 08.05.2020). - Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный.

4) Сидоров, Михаил Николаевич. Стратегический менеджмент : Учебник Для СПО / М. Н. Сидоров. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2020. - 158 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-09247-9 : 349.00 р. - URL: <https://urait.ru/bcode/455593> (дата обращения: 20.04.2020). - Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный.

5) Воробьев, Анатолий Дмитриевич. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / А. Д. Воробьев ; ВятГУ, СЭФ, каф.ЭиУП. - Киров : ВятГУ, 2006. - 78 с. - Библиогр.: с. 78. - 14.55 р. - Текст : непосредственный.

#### **Учебно-методические издания**

1) Маркетинговые исследования : учебно-методическое пособие. - Нижний Новгород : ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2017. - 70 с. - Б. ц. - URL: <https://e.lanbook.com/book/153131> (дата обращения: 15.05.2020). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : электронный.

2) Управленческий консалтинг : учебно-методическое пособие / А. В. Богомолова. - Липецк : Липецкий государственный педагогический университет имени П.П. Семенова-Тян-Шанского, 2017. - 68 с. : ил. - Библиогр. в кн. - Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576895/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

#### **Периодические издания**

1) Практический маркетинг : инф. для маркетинг. решений. - М. : ООО "Агенство VCI Marketing", 1997 - . - Выходит ежемесячно. - ISSN 2071-3762. - Текст : непосредственный.

#### **Учебно-наглядное пособие**

1) Березина, Екатерина Александровна. Маркетинговое консультирование : учебно-наглядное пособие для обучающихся направления подготовки 38.03.02 "Менеджмент" всех форм обучения / Е. А. Березина ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. МиМ. - Киров : ВятГУ, 2021. - 13 с. - Б. ц. - Текст . Изображение : электронное.

#### **Электронные образовательные ресурсы**

1) Портал дистанционного обучения ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://mooc.do-kirov.ru/>

- 2) Раздел официального сайта ВятГУ, содержащий описание образовательной программы [электронный ресурс] / - Режим доступа: [https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program\\_ID=3-38.03.02.04](https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program_ID=3-38.03.02.04)
- 3) Личный кабинет студента на официальном сайте ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <https://new.vyatsu.ru/account/>
- 4) Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

### **Электронные библиотечные системы (ЭБС)**

- ЭБС «Научная электронная библиотека eLIBRARY» (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>)
- ЭБС «Издательства Лань» (<http://e.lanbook.com/>)
- ЭБС «Университетская библиотека online» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru))
- Внутренняя электронно-библиотечная система ВятГУ (<http://lib.vyatsu.ru/>)
- ЭБС «ЮРАЙТ» (<https://urait.ru>)

### **Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

- ГАРАНТ
- КонсультантПлюс
- Техэксперт: Нормы, правила, стандарты
- Роспатент (<https://www1.fips.ru/elektronnye-servisy/informatsionno-poiskovaya-sistema>)
- Web of Science® (<http://webofscience.com>)

## Материально-техническое обеспечение дисциплины

### Демонстрационное оборудование

Перечень используемого оборудования
МУЛЬТИМЕДИА ПРОЕКТОР CASIO XJ-F210WN
Экран LUMA

**Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе лицензионное и свободно распространяемое ПО (включая ПО отечественного производства)**

№ п.п	Наименование ПО	Краткая характеристика назначения ПО
1	Программная система с модулями для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ»	Программный комплекс для проверки текстов на предмет заимствования из Интернет-источников, в коллекции диссертация и авторефератов Российской государственной библиотеки (РГБ) и коллекции нормативно-правовой документации LEXPRO
2	Microsoft Office 365 ProPlusEdu ALNG SubsVL MVL AddOn toOPP	Набор веб-сервисов, предоставляющий доступ к различным программам и услугам на основе платформы Microsoft Office, электронной почте бизнес-класса, функционалу для общения и управления документами
3	Office Professional Plus 2016	Пакет приложений для работы с различными типами документов: текстами, электронными таблицами, базами данных, презентациями
4	Windows Professional	Операционная система
5	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	Антивирусное программное обеспечение
6	Справочная правовая система «Консультант Плюс»	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
7	Электронный периодический справочник ГАРАНТ Аналитик	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
8	Security Essentials (Защитник Windows)	Защита в режиме реального времени от шпионского программного обеспечения, вирусов.
9	МойОфис Стандартный	Набор приложений для работы с документами, почтой, календарями и контактами на компьютерах и веб браузерах

Обновленный список программного обеспечения данной рабочей программы находится по адресу:  
[https://www.vyatsu.ru/php/list\\_it/index.php?op\\_id=86235](https://www.vyatsu.ru/php/list_it/index.php?op_id=86235)