

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна  
Должность: проректор по учебной работе  
Дата подписания: 28.01.2021 16:16:34  
Уникальный программный ключ:  
0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c11eabbf73e943df4a4851fda56d089

1

УДК 620.2

Составитель: М.Б. Пикалова

Рецензент

Кандидат технических наук, доцент Э.А. Пьяникова

**Товарный консалтинг** : методические указания по выполнению практических (семинарских) работ /Юго-Зап. гос. ун-т; сост. М.Б. Пикалова. Курск, 2017. 12 с. Библиогр. 12 с.

Приводится перечень тем, вопросов и заданий практических занятий, список литературы.

Методические указания предназначены для студентов очной и заочной форм обучения направления подготовки 38.04.07 Товароведение.

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать 6.10.17 Формат 60x84 1/16.  
Усл. печ. л. 0,7 . Уч. - изд. л 0,6 . Тираж 50 экз. Заказ 446 Бесплатно.

Юго-Западный государственный университет  
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

## МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Юго-Западный государственный университет» (ЮЗГУ)

Кафедра «Товароведение, технология и экспертиза товаров»



## ТОВАРНЫЙ КОНСАЛТИНГ

Методические указания по выполнению практических (семинарских) работ для студентов направления подготовки 38.04.07

Курск 2017

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

|  |    |
|--|----|
| Введение.....                                  | 4  |
| Тематика практических (семинарских) работ..... | 5  |
| Вопросы к экзамену.....                        | 12 |
| Список рекомендуемой литературы .....          | 14 |

## **ВВЕДЕНИЕ**

В связи с активным движением экономики России на пути к рынку актуальным в настоящее время является создание рыночной инфраструктуры, важнейшим элементом которой должно стать формирование рынка профессиональных консалтинговых услуг.

Консалтинговый бизнес в России, как и во всем мире, является одним из наиболее растущих секторов экономики. Усиление конкурентной борьбы обуславливает резко возросший динамизм изменений, происходящих на большинстве рынков. Неопределенности будущего и риски огромны, информации для принятия решений обычно не хватает, затраты на ее получение несоизмеримы как с возможными потерями, так и с выигрышами. В таких условиях может выжить только такая компания, менеджмент которой настойчиво ищет способы адаптации к постоянно меняющимся условиям внешней среды.

## **Тема 1. Консалтинг и его место в системе услуг**

### **Практическое занятие № 1**

1. Становление и развитие консалтинговых услуг зарубежом.
2. Становление и развитие консалтинговых услуг в России.
3. Современное состояние российского рынка консалтинговых услуг
4. Регулирование рынка консалтинговых услуг

### **Практическое занятие № 2**

1. Место консалтинга в системе услуг
2. Требования, предъявляемые к консалтинговой компании
3. Структура клиентов консалтинговой фирмы
4. Причины обращения в консалтинговую фирму
5. Цель консалтинговой деятельности
6. Этапы консалтингового процесса

### **Практическое занятие № 3**

1. Классификация консалтинга
2. Виды консалтинга по видам предоставляемых услуг
3. Виды консалтинга в зависимости от предмета работы (проектный, процессный)
4. Виды консалтинга в зависимости от стилей консультирования (экспертный, процессный, обучающий)
5. Виды консалтинга в зависимости от целей консультирования (целевой, многоцелевой)
6. Виды консалтинга по результату на выходе (нормативный, ценностный, проблемный)
7. Виды консалтинга по задачам (оперативный, стратегический, организационный, развивающий)

8. Виды консалтинга по месту расположения консультанта (внешний, внутренний)

9. Виды консалтинга по длительности проведения работ (краткосрочное, среднесрочное, долгосрочное)

10. Виды консалтинга по периоду (разовое, периодическое, абонементное обслуживание)

11. Виды консалтинга по клиенту (индивидуальный, организационный)

12. Виды консалтинга по организационной форме предприятия клиента (государственные предприятия, корпоративные структуры, средние предприятия, малые предприятия, частные предприниматели, некоммерческие организации)

13. Виды консалтинга по отрасли клиента (банковское дело, энергетика, транспорт, здравоохранение и т.д.)

14. Виды консалтинга в зависимости от месторасположения консалтинговой фирмы (локальные, региональные, национальные, международные)

15. Виды консалтинга по методу работы (диагностика, расчеты, разработки, документирование, информирование, обучение, переговоры)

16. Виды консалтинга по функциям консультанта (ролям) (диагностик, эксперт, аудитор, разработчик, идеолог, преподаватель, тренер, медиатор)

17. Виды консалтинга по типу консультант-клиентских отношений

## **Тема 2. Партнерские отношения «клиент-консультант»**

### **Практическое занятие № 4.**

1. Роль и значение консультант-клиентских отношений в консалтинговой деятельности
2. Процедура отбора консалтинговой компании
3. Оценка результатов обращения в консалтинговую фирму

### **Практическое занятие № 5**

1. Основные стили консультирования
2. Критерии правильного выбора стиля консультирования
3. Задачи и роль клиента и консультанта при том или ином стиле консультирования
4. Преимущества и недостатки различных стилей консультирования
5. Профессиональный подход консультанта в процессе коммуникаций с клиентом

### **Практическое занятие № 6**

1. Специфика коммерческих переговоров между клиентом и консультантом
2. Ведение встречи по заключению соглашения
3. Двух-, трех-, четырехсторонние соглашения
4. Этапы выстраивания взаимоотношений консультанта с клиентом

### **Тема 3. Методические подходы к организации коммерческой деятельности консалтинговой фирмы.**

#### **Практическое занятие № 7**

1. Основные стратегии развития консалтинговой фирмы
2. Структура стратегического плана
3. Ситуационный анализ как важнейший инструмент консалтинга
4. Основные блоки ситуационного анализа

#### **Практическое занятие № 8**

1. Способы вхождения в консалтинговый бизнес
2. Издержки вхождения в бизнес
3. Определение диапазона услуг
4. Определение целевой аудитории консалтинговой фирмы
5. Составление коммерческого предложения

#### **Практическое занятие № 9**

1. Бизнес-план консалтинговой фирмы
2. Структура маркетингового плана
3. Выбор маркетинговых тактик для достижения целей консалтинговой компании
4. Мероприятия по продвижению консалтинговых услуг
5. Структура плана менеджмента
6. Финансовый план консалтинговой фирмы

#### **Практическое занятие № 10**

1. Особенности ценообразования на консалтинговые услуги
2. Методы ценообразования на консалтинговые услуги
3. Факторы, влияющие на цену консалтинговой услуги

4. Установление диапазона цены на консалтинговые услуги (с учетом прейскуранта, наценок, дополнительных надбавок, скидок, компенсаций)
5. Политика высоких и низких цен на консалтинговые услуги
6. Виды договоров на консалтинговые услуги



## **Тема 4. Механизм оказания различных видов консалтинговых услуг**

### **Практическое занятие № 11**

1. Специфика оказания консалтинговых услуг предприятиям в условиях кризиса
2. Механизм оказания консалтинговых услуг при стратегическом кризисе
3. Механизм оказания консалтинговых услуг при результативном (оперативном) кризисе
4. Механизм оказания консалтинговых услуг при кризисе ликвидности
5. Механизм оказания консалтинговых услуг при банкротстве
6. Организационный механизм антикризисного управления как объект консалтинга
7. Алгоритм разработки управленческих решений консультантами в антикризисном управлении
8. План финансового оздоровления предприятия

### **Практическое занятие № 12**

1. Реструктуризация предприятий как объект консалтинговой услуги
2. Консультационные услуги по изменению организационной структуры предприятия
3. Консультационные услуги по изменению бизнес-процессов предприятия
4. Способы реструктуризации

### **Практическое занятие № 13**

1. Методы сбора и анализа данных
2. Анализ эффективности работы организации
3. Мотивация персонала клиента
4. Применение организационного анализа

При подготовке к семинарским/практическим занятиям студентам предлагается подготовить сообщение, доклад или реферат в соответствии с темой семинарского (практического) занятия.

### **Рекомендуемые темы докладов:**

1. Обзор российского рынка консалтинговых услуг
2. Организация консалтинговой фирмы
3. Разработка стратегии консалтинговой фирмы
4. Разработка плана финансового оздоровления фирмы
5. Составление бизнес-плана консалтинговой фирмы
6. Коммерческие переговоры по заключению соглашения между консультантом и клиентом. Треугольники и четырехугольники.
7. Организационные формы и модели консалтинговых компаний.
8. Проблемы консалтинговой деятельности в России
9. Регулирование рынка консалтинговых услуг
10. Процедура отбора консультанта
11. Способы вхождения в консалтинговый бизнес
12. Издержки вхождения в консалтинговый бизнес
13. Политика ценообразования на рынке консалтинговых услуг.
14. Виды договоров на консалтинговые услуги.
15. Консалтинг в системе услуг
16. Консалтинговые услуги по реструктуризации предприятия

## **Формы текущего, промежуточного, рубежного и итогового контроля**

Текущий и промежуточный контроль осуществляется на семинарских занятиях в виде практических заданий и деловых игр. Рубежный контроль студентов производится по окончании изучения каждой темы. Он может быть в форме тестов, практических заданий, контрольных и самостоятельных работ. Итоговый контроль осуществляется по окончании курса в форме экзамена.

### **Вопросы к экзамену**

1. Понятие и содержание консалтинга, основная цель.
2. Принципы и характерные черты консалтинговой деятельности
3. Становление и развитие рынка консалтинговых услуг в России и зарубежом
4. Специфика клиентов консалтинговой фирмы
5. Требования, предъявляемые к консалтинговой компании
6. Российский рынок консалтинговых услуг
7. Регулирование рынка консалтинговых услуг
8. Классификация консалтинга
9. Процедура отбора консультанта
10. Основные стили консультирования
11. Оценка результатов привлечения консультанта
12. Стратегия развития консалтинговой фирмы
13. Ситуационный анализ как важнейший инструмент консалтинговой деятельности
14. Политика ценообразования на рынке консалтинговых услуг
15. Организация консалтинговой фирмы
16. Роль и значение консультант-клиентских отношений в консалтинговой деятельности
17. Этапы организации консалтингового процесса
18. Коммерческие переговоры по заключению соглашения

19. Виды договоров на консалтинговые услуги
20. Специфика оказания консалтинговых услуг предприятиям в условиях кризиса
21. Реструктуризация предприятий как объект консалтинговой услуги
22. План финансового оздоровления предприятий как результат консалтинговой деятельности
23. Этапы выстраивания взаимоотношений консультанта с клиентом.
24. Способы вхождения в консалтинговый бизнес
25. Бизнес-план консалтинговой фирмы

### Рекомендуемая литература

1. Гражданский кодекс РФ М. – ЮРКНИГА, 2004 г. – 320с.
2. Бейч Э. Консалтинговый бизнес/Пер. с англ. – СПб: Питер, 2006. – 272 с.
3. Блок П. Безупречный консалтинг. 2-е изд./Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 304 с.
4. Громов А.В. Консалтинговые услуги по реструктуризации российских предприятий и организаций/Под ред. проф. А.Н.Петрова, СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
5. Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии/Пер.с англ. 0 СПб.: Питер, 2006. – 432 с.
6. Консалтинг в России: введение в профессиональные методы работы: практич. пособие/ Под ред. А.П.Посадского, М.: Джангл, 1998.
7. Консалтинговые услуги в условиях реформирования экономики России/Под ред. М.И.Кныша. – СПб.: «Дмитрий Буланин», 2003. – 192 с.
8. Коуп М. 7 основ консалтинга. – СПб.: Питер, 2007. - 248 с.
9. Липпит Г., Липпит Р. Консалтинговый процесс в действии. – СПб.: Питер, 2008. – 326 с.
10. Посадский А.П. Основы консалтинга. М.: ГУ ВШЭ, 1999.
11. Форсайт П. Консалтинг. Как основать консалтинговое агентство и добиться успеха. – М.: Эксмо, 2007. – 272 с.
12. Э. де Хаан. Бесстрашный консалтинг. Искушения, риски и ограничения профессии. – СПб.: Питер, 2008. – 272 с.