

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Факультет - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,  
качеству образования – первый  
проректор

Т. А. Хагуров



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Б1.В.ДЭ.02.01 Маркетинг консалтинговых услуг и продуктов**

*(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)*

Направление подготовки/специальность 38.04.02. Менеджмент  
*(код и наименование направления подготовки/специальности)*

Направленность (профиль) / специализация «Управление маркетингом в цифровой экономике»  
*(наименование направленности (профиля) / специализации)*

Форма обучения очная  
*(очная, очно-заочная, заочная)*

Квалификация магистр

Краснодар 2025

Рабочая программа дисциплины «Маркетинг консалтинговых услуг и продуктов» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент

Программу составил(и):

В.О. Покуль, к.э.н., доц \_\_\_\_\_

Рабочая программа дисциплины «B2B маркетинг» утверждена на заседании кафедры мировой экономики и менеджмента протокол № 8 от «15» апреля 2025 г.

Заведующий кафедрой мировой экономики и менеджмента  
д.э.н., профессор Шевченко И.В. \_\_\_\_\_

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 10 от 20.05.2025.

Председатель УМК факультета

д.э.н., профессор Дробышевская Л.Н. \_\_\_\_\_

Рецензенты:

Ясько Б.А., доктор психологических наук, профессор кафедры организационной психологии и управления персоналом ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Диденко Д.А, генеральный директор ООО «Эир-лаб»

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

**1.1 Цель освоения дисциплины** заключается в формировании у обучающихся системного представления освоение магистрантами методов и инструментов маркетинга консалтинговых услуг и продуктов; ориентация лиц, имеющих начальную аналитико-экономическую подготовку, на углубленное изучение современных методологических подходов и методов, применяемых в процессе подготовки, принятия и реализации эффективных управленческих решений, расширении знаний по современным оптимизационным методам в маркетинге консалтинговых услуг и моделям прогнозирования, формировании навыков их практического применения в консалтинговых компаниях.

### 1.2 Задачи дисциплины

формирование знаний основных теоретических положений, концепций, методологических подходов, определяющих структуру и логику подготовки и реализации маркетинговых программ в консалтинговых компаниях с учетом особенностей консалтинговых услуг и продуктов;

формирование умений и навыков практики стратегического и тактического маркетинга с целью продвижения услуг и продуктов консалтинговых компаний в Интернете;

обоснования ключевых факторов успеха маркетинговых программ консалтинга ;

изучение методов сбора, анализа и интерпретации полученной в ходе исследования информации;

развитие навыков применения основных инструментальных средств и технологий сбора, анализа и представления маркетинговых исследований рынка консалтинговых услуг, формирование знаний методов проведения исследований в области менеджмента, умений и навыков обоснования актуальности избранной темы исследования с применением современных управленческих решений, моделей и алгоритмов их реализации

### 1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Маркетинг консалтинговых услуг и продуктов» относится к элективной части Блока 2 "Элективные дисциплины (модули)" учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 2 курсе по очной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: зачет. Предшествующие дисциплины для изучения данной дисциплины: «Бизнес-модели и стратегическое управление», «Информационно-аналитические системы в менеджменте», ««Теория и практика межкультурных коммуникаций», «Теория и методология современного маркетинга», «Организация предпринимательской деятельности и бизнес-планирование», «управление персоналом». Знания, полученные в процессе освоения дисциплины, послужат базой для изучения дисциплин «Управление изменениями в VUCA-мире», «Научно-исследовательский семинар», «Научно-исследовательская работа».

### 1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

| Код и наименование индикатора* достижения компетенции      | Результаты обучения по дисциплине                                                                      |
|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ИПК-3.1                                                    | <i>Знает</i> методы проведения деловых переговоров с использованием инструментов Интернет - маркетинга |
| Использует формы и методы проведения деловых переговоров в | <i>Умеет</i> анализировать получаемую от заказчика исследования информацию и выявлять его              |

| Код и наименование индикатора* достижения компетенции                                                                                                                                | Результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»                                                                                                                                   | ожидания и требования                                                                                                                                                           |
|                                                                                                                                                                                      | <i>Владеет</i> навыками<br>Определения целей продвижения продуктов и услуг в сети интернет                                                                                      |
| ИПК-3.4<br><br>Формирует и обосновывает бюджет продвижения проекта<br>информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»                                                             | <i>Знает</i> методы и особенности расчетов бюджета проекта по продвижению продуктов и услуг в цифровой среде                                                                    |
|                                                                                                                                                                                      | <i>Умеет</i> вычислять экономический эффект от реализации исследовательских результатов для стратегии продвижения с учетом финансовых возможностей заказчика                    |
|                                                                                                                                                                                      | <i>Владеет</i> навыками<br>Оценки финансовых возможностей заказчика и экономического эффекта от реализации стратегии продвижения консалтингового проекта в сфере маркетинга     |
| ИПК-3.5<br><br>Демонстрирует способность использовать инструменты контроля стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»                                | <i>Знает</i> основные методики контроля результатов стратегии продвижения в Интернет –сети                                                                                      |
|                                                                                                                                                                                      | <i>Умеет на основе консалтингового проекта</i> взаимодействовать с представителями заказчика по запуску, согласованию и реализации работ в рамках стратегии продвижения проекта |
|                                                                                                                                                                                      | <i>Владеет</i> способностями для осуществления контроля за реализацией консалтингового проекта                                                                                  |
| ИПК-3.6<br><br>Демонстрирует способность использовать методы формирования отчетности о реализации стратегии продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» | <i>Знает</i> методы и алгоритм формирования отчетности для заказчика по консалтинговым проектам                                                                                 |
|                                                                                                                                                                                      | <i>Умеет</i> согласовывать отчеты для заказчика в рамках выполненного консалтингового проекта                                                                                   |
|                                                                                                                                                                                      | <i>Владеет навыками</i> корректировки стратегии продвижения консалтингового проекта в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» совместно с заказчиком                 |

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

## 2. Структура и содержание дисциплины

### 2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 часа), их распределение по видам работ представлено в таблице

| Виды работ                                                                                                                                                                           | Всего часов                          | Форма обучения   |                  |                  |                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|                                                                                                                                                                                      |                                      | очная            |                  | заочная          |                  |
|                                                                                                                                                                                      |                                      | 1 семестр (часы) | 2 семестр (часы) | 1 семестр (часы) | 2 семестр (часы) |
| <b>Контактная работа, в том числе:</b>                                                                                                                                               |                                      |                  | <b>24, 2</b>     | 18               | 10,3             |
| <b>Аудиторные занятия (всего):</b>                                                                                                                                                   |                                      |                  | <b>24</b>        |                  |                  |
| занятия лекционного типа                                                                                                                                                             |                                      |                  | 6                |                  |                  |
| лабораторные занятия                                                                                                                                                                 |                                      |                  |                  |                  |                  |
| практические занятия                                                                                                                                                                 |                                      |                  |                  |                  |                  |
| семинарские занятия                                                                                                                                                                  |                                      |                  | 18               |                  |                  |
| <b>Иная контактная работа:</b>                                                                                                                                                       |                                      |                  | <b>0, 2</b>      |                  |                  |
| КРП                                                                                                                                                                                  |                                      |                  |                  |                  |                  |
| Контроль самостоятельной работы (КСР)                                                                                                                                                |                                      |                  |                  |                  |                  |
| Промежуточная аттестация (ИКР)                                                                                                                                                       |                                      |                  | 0,2              |                  |                  |
| <b>Самостоятельная работа, в том числе:</b>                                                                                                                                          |                                      |                  | <b>47,8</b>      |                  |                  |
| Курсовая работа/проект (КР/КП) (подготовка)                                                                                                                                          |                                      |                  |                  |                  |                  |
| Расчётно-графическая работа (РГР) (подготовка)                                                                                                                                       |                                      |                  |                  |                  |                  |
| Реферат/эссе (подготовка)                                                                                                                                                            |                                      |                  | 13               |                  |                  |
| Самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям и т.д.) |                                      |                  | 34, 8            |                  |                  |
| Подготовка к текущему контролю                                                                                                                                                       |                                      |                  |                  |                  |                  |
| <b>Контроль:</b>                                                                                                                                                                     |                                      |                  |                  |                  |                  |
| Подготовка к зачету                                                                                                                                                                  |                                      |                  |                  |                  |                  |
| <b>Общая трудоемкость</b>                                                                                                                                                            | <b>час.</b>                          |                  | <b>72</b>        |                  |                  |
|                                                                                                                                                                                      | <b>в том числе контактная работа</b> |                  | <b>24,2</b>      |                  |                  |
|                                                                                                                                                                                      | <b>зач. ед</b>                       |                  | <b>2</b>         |                  |                  |

### 2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые во 2 семестре (*очная форма обучения*)

| № | Наименование разделов (тем) | Количество часов |                   |    |    |                      |
|---|-----------------------------|------------------|-------------------|----|----|----------------------|
|   |                             | Всего            | Аудиторная работа |    |    | Внеаудиторная работа |
|   |                             |                  | Л                 | ПЗ | ЛР |                      |
|   |                             |                  |                   |    |    | СРС                  |

|    |                                                                                                                    |             |          |           |  |             |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------|-----------|--|-------------|
| 1. | Особенности маркетинга консалтинговых услуг..                                                                      | 14          | 2        | 2         |  | 10          |
| 2. | История возникновения консалтинга и карта рынка консалтинга.                                                       | 14          | 2        | 2         |  | 10          |
| 3. | Ключевые факторы успеха консалтинга и стратегия развития. Постановка системы маркетинга в консалтинговых компаниях | 14          | 2        | 2         |  | 10          |
| 4. | Практика стратегического и тактического маркетинга для консалтинговых компаний                                     | 8           |          | 4         |  | 4           |
| 5. | Мотивация консультантов для участия в маркетинговых программах .                                                   | 6           |          | 4         |  | 4           |
| 6. | Каналы привлечения клиентов для консалтинга и продвижения консалтинговых услуг и продуктов в сети интернет.        | 13, 8       |          | 4         |  | 9,, 8       |
|    | <b>ИТОГО по разделам дисциплины</b>                                                                                | <b>71,8</b> | <b>6</b> | <b>18</b> |  | <b>47,8</b> |
|    | Контроль самостоятельной работы (КСР)                                                                              |             |          |           |  |             |
|    | Промежуточная аттестация (ИКР)                                                                                     | 0,2         |          |           |  |             |
|    | Подготовка к текущему контролю                                                                                     |             |          |           |  |             |
|    | Общая трудоемкость по дисциплине                                                                                   | <b>72</b>   |          |           |  |             |

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

## 2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

### 2.3.1 Занятия лекционного типа

| № | Наименование раздела (темы)                                                                                        | Содержание раздела (темы)                                                                                                                                                       | Форма текущего контроля |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
|   | Особенности маркетинга консалтинговых услуг.                                                                       | Основные особенности : неосязаемость; неотделимость от источника; непостоянство качества; несохраняемость                                                                       | блиц-опрос              |
|   | История возникновения консалтинга и карта рынка консалтинга.                                                       | Большая четверка на рынке консалтинга и их роль в развитии отрасли. Предпосылки обращения к консультантам. Предметные области консалтинга. Жизненный цикл консалтинговой услуги | блиц-опрос              |
|   | Ключевые факторы успеха консалтинга и стратегия развития. Постановка системы маркетинга в консалтинговых компаниях | Система управления персоналом. Маркетинговые программы. Оценка эффективности в консалтинговых компаниях. Особенности маркетингового процесса                                    | блиц-опрос              |

### 2.3.2 Занятия семинарского типа (практические / семинарские занятия/ лабораторные работы)

| №  | Наименование раздела (темы) | Тематика занятий/работ                                                          | Форма текущего контроля |
|----|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| 1. | Особенности маркетинга      | Основные особенности : неосязаемость; неотделимость от источника; непостоянство | Р, Э, РГР<br>эссе       |

|    |                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                          |                                                     |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
|    | консалтинговых услуг.                                                                                              | качества; несохраняемость                                                                                                                                                                                |                                                     |
| 2. | История возникновения консалтинга и карта рынка консалтинга                                                        | Большая четверка на рынке консалтинга и их роль в развитии отрасли. Предпосылки обращения к консультантам. Предметные области консалтинга. Жизненный цикл консалтинговой услуги                          | Р, Э, РГР<br>эссе                                   |
| 3. | Ключевые факторы успеха консалтинга и стратегия развития. Постановка системы маркетинга в консалтинговых компаниях | Система управления персоналом. Маркетинговые программы. Оценка эффективности в консалтинговых компаниях. Особенности маркетингового процесса                                                             | Р, Э, РГР<br>Электронные таблицы и хранилище данных |
| 4. | Практика стратегического и тактического маркетинга для консалтинговых компаний                                     | Постановка системы маркетинга. План – график маркетинговых программ в консалтинге. Стратегия маркетинга в консалтинге. Виды стратегий.                                                                   | Р, Э, РГР<br>опрос                                  |
| 5. | Мотивация консультантов для участия в маркетинговых программах                                                     | Мотивация консультантов и оценка труда маркетологов в консалтинговых компаниях                                                                                                                           | 6. Р, Э, РГР<br>7. Научная статья                   |
| 6  | Каналы привлечения клиентов для консалтинга и продвижения консалтинговых услуг и продуктов в сети интернет         | Каналы привлечения существующих клиентов. Социальное взаимодействие с клиентами. Каналы привлечения новых клиентов. Первичные и вторичные тактики привлечения клиентов. Ценообразование, торговая марка. | Р, Э, РГР<br>презентация                            |

При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение, дистанционные образовательные технологии в соответствии с ФГОС ВО.

### 2.3.3 Примерная тематика курсовых работ (проектов) – курсовые не предусмотрены

### 2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

| № | Вид СРС                                     | Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Занятия лекционного и семинарского типа     | Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a> |
| 2 | Подготовка эссе, рефератов, курсовых работ. | Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>            |

|    |                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3  | Выполнение самостоятельной работы обучающихся | Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a> |
| 4  | Выполнение расчетно-графических заданий       | Методические указания по выполнению расчетно-графических заданий. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>       |
| 10 | Интерактивные методы обучения                 | Методические указания по интерактивным методам обучения. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>                 |

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

### **3. Образовательные технологии, применяемые при освоении дисциплины (модуля)**

В ходе изучения дисциплины предусмотрено использование следующих образовательных технологий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студентов.

Компетентностный подход в рамках преподавания дисциплины реализуется в использовании интерактивных технологий и активных методов (проектных методик, мозгового штурма, разбора конкретных ситуаций) в сочетании с внеаудиторной работой.

Информационные технологии, применяемые при изучении дисциплины: использование информационных ресурсов, доступных в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Адаптивные образовательные технологии, применяемые при изучении дисциплины – для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

### **4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Методология научных исследований»

Оценочные средства включают контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме доклада-презентации по проблемным вопросам, разноуровневых заданий, ситуационных задач и **промежуточной аттестации** в форме вопросов и заданий зачету.

### Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

| №<br>п/п | Код и наименование<br>индикатора<br>(в соответствии с п. 1.4)                                                                            | Результаты обучения<br>(в соответствии с п. 1.4)                                                                                                                                                    | Наименование оценочного средства |                                     |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|
|          |                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                     | Текущий контроль                 | Промежуточная<br>аттестация         |
| 1        | ИПК-3.1<br>Использует формы<br>и методы проведения<br>деловых переговоров в<br>информационно-<br>телекоммуникационной<br>сети «Интернет» | <b>Знает</b> методы<br>проведения деловых<br>переговоров с<br>использованием<br>инструментов<br>Интернет - маркетинга                                                                               | эссе                             | Вопросы на<br>зачете<br>1-5         |
|          |                                                                                                                                          | <b>Умеет</b> анализировать<br>получаемую от<br>заказчика исследования<br>информацию и<br>выявлять его ожидания<br>и требования                                                                      | Реферат                          | Вопросы на<br>зачете<br>6-7, тезисы |
|          |                                                                                                                                          | <b>Владеет</b> навыками<br>определения целей<br>продвижения<br>продуктов и услуг в<br>сети интернет                                                                                                 | Проектная работа                 | Вопросы на<br>зачете<br>8-9,        |
| 2        | ИПК-3.4<br>Формирует и<br>обосновывает бюджет<br>продвижения проекта<br>информационно-<br>телекоммуникационной<br>сети «Интернет»        | <b>Знает</b> методы и<br>особенности расчетов<br>бюджета проекта по<br>продвижению<br>продуктов и услуг в<br>цифровой среде                                                                         | Решение задач                    | Вопросы на<br>зачете<br>10-14,      |
|          |                                                                                                                                          | <b>Умеет</b> вычислять<br>экономический эффект<br>от реализации<br>исследовательских<br>результатов для<br>стратегии продвижения<br>с учетом финансовых<br>возможностей<br>заказчика                | Расчет                           | Вопросы на<br>зачете 16-17          |
|          |                                                                                                                                          | <b>Владеет</b> навыками<br>Оценки финансовых<br>возможностей<br>заказчика и<br>экономического<br>эффекта от реализации<br>стратегии продвижения<br>консалтингового<br>проекта в сфере<br>маркетинга | Расчет                           | Вопросы на<br>зачете 18-19          |

|   |                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                 |                        |  |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--|
|   |                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                 |                        |  |
| 3 | ИПК-3.5<br>Демонстрирует способность использовать инструменты контроля стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»                                | <b>Знает</b> основные методики контроля результатов стратегии продвижения в Интернет –сети                                                                                      | кейс                   |  |
|   |                                                                                                                                                                                  | <b>Умеет</b> на основе консалтингового проекта взаимодействовать с представителями заказчика по запуску, согласованию и реализации работ в рамках стратегии продвижения проекта | Деловая ситуация       |  |
|   |                                                                                                                                                                                  | <b>Владеет</b> способностями для осуществления контроля за реализацией консалтингового проекта                                                                                  | опрос                  |  |
| 4 | ИПК-3.6<br>Демонстрирует способность использовать методы формирования отчетности о реализации стратегии продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» | <b>Знает</b> методы и алгоритм формирования отчетности для заказчика по консалтинговым проектам                                                                                 | Анализ отчетности      |  |
|   |                                                                                                                                                                                  | <b>Умеет</b> согласовывать отчеты для заказчика в рамках выполненного консалтингового проекта                                                                                   | Модель согласования    |  |
|   |                                                                                                                                                                                  | <b>Владеет</b> навыками корректировки стратегии продвижения консалтингового проекта в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» совместно с заказчиком                 | Алгоритм корректировки |  |

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

***Примерный перечень вопросов и заданий***

***Тематика эссе и рефератов***

1. Особенности маркетинга консалтинговых услуг
2. История возникновения и развития консалтинга
3. Карта рынка консалтинга
4. Выбор стратегии маркетинга в зависимости от жизненного цикла компании
5. Особенности рынка консалтинговых услуг
6. Система управления и мотивация маркетингового персонала в консалтинговых компаниях
7. Постановка системы маркетинга в консалтинговых компаниях
8. Продвижение консалтинговых услуг через интернет
9. Особенности разработки корпоративного сайта
10. Роль маркетологов при привлечении существующих клиентов к новым услугам

**Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации (экзамен)**

1. План-график реализации консалтинговых услуг.
2. Мотивация консультантов к участию в маркетинговых программах
3. Оценка работы маркетологов .
4. Актуальность и научная новизна исследования. Выдвижение рабочей гипотезы
5. Поиск и накопление научной информации.
6. Электронные формы информационных ресурсов для проведения консалтинга.
7. Обработка научной информации, её фиксация и хранение в консалтинговых компаниях..
8. Структура и модели разработка маркетинговой стратегии в консалтинговых компаниях
9. Общие сведения об исследованиях рынка консалтинговых услуг.
10. Каналы привлечения новых клиентов.
11. Метрологическое обеспечение экспериментальных исследований. Процесс зрелости клиента
12. Организация рабочего места маркетолога в консалтинговой компании
13. Влияние психологических факторов на ход и качество консалтинга
14. Первичные тактики маркетинга для завоевания клиента.
15. Вторичные тактики для продвижения консалтинговых услуг в интернете.
16. Эффективность рекламы консалтинговых услуг
17. Реклама в интернете консалтинга
18. Роль поисковых систем для продвижения консалтинговых услуг.
19. Презентационные материалы консалтинговых компаний
20. Образовательные программы как инструмент маркетинга

**Критерии оценивания результатов обучения**

| Оценка                       | Критерии оценивания по зачету                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Высокий уровень зачтено      | «зачтено заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы. |
| Низкий уровень (не зачтено)) | оценку «не зачтено » заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.                                                                                                     |

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

## **5. Перечень учебной литературы, информационных ресурсов и технологий**

### **5.1. Учебная литература**

1. Ричард Бэнфилд, Мартин Эрикссон и Нейт Уокингшо Дидеры продукта – М.: МИФ , 2021. – 478 с. – Режим доступа: <https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/lideryi-produkta/>
2. Марвин Бауэр, основатель McKinsey & Company: Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга- М.Альпина Паблишер, 2020- 543с, - режим доступа <https://alpinabook.ru/catalog/book-marvin-bauer-osnovatel-mckinsey-company/>
3. \Р. Масленников Суперконсалтинг: PR и маркетинг в сфере аудита и консалтинга= Москва, PR–агентство ПРОСТОР: PR & Консалтинг, 2020- [https://www.moscowbooks.ru/ebooks/book/639905/?recommended\\_by=instant\\_search&r46\\_search\\_query](https://www.moscowbooks.ru/ebooks/book/639905/?recommended_by=instant_search&r46_search_query)
4. Волгина, С.В. Исследование систем управления: учебное пособие / С.В. Волгина; Минобрнауки России, Южный федеральный университет, Волгодонский институт (филиал) ЮФУ. - Ростов: Издательство Южного федерального университета, 2021. - 132 с. - Библиогр.: с. 108-109. - ISBN 978-5-9275-1701-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=462049> (24.02.2018).

### **5.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы Электронно-библиотечные системы (ЭБС):**

1. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://urait.ru/>
2. ЭБС «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН» [www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)
3. ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>
4. ЭБС «ZNANIUM.COM» [www.znanium.com](http://www.znanium.com)
5. ЭБС «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>

#### **Профессиональные базы данных:**

1. Web of Science (WoS) <http://webofscience.com/>
2. Scopus <http://www.scopus.com/>
3. ScienceDirect [www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com)
4. Журналы издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
5. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>
6. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН <http://archive.neicon.ru>
7. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ)) <https://rusneb.ru/>
8. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина <https://www.prilib.ru/>
9. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда <https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action>
10. Springer Journals <https://link.springer.com/>
11. Nature Journals <https://www.nature.com/siteindex/index.html>
12. Springer Nature Protocols and Methods <https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols>
13. Springer Materials <http://materials.springer.com/>
14. zbMath <https://zbmath.org/>
15. Nano Database <https://nano.nature.com/>
16. Springer eBooks: <https://link.springer.com/>
17. "Лекториум ТВ" <http://www.lektorium.tv/>
18. Университетская информационная система РОССИЯ <http://uisrussia.msu.ru>

#### **Информационные справочные системы:**

1. Консультант Плюс - справочная правовая система (доступ по локальной сети с компьютеров библиотеки)

#### **Ресурсы свободного доступа:**

1. КиберЛенинка (<http://cyberleninka.ru/>);
2. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации <https://www.minobrnauki.gov.ru/>;
3. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>;
4. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <http://window.edu.ru/>;
5. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/> .
6. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (<http://fcior.edu.ru/>);
7. Словари и энциклопедии <http://dic.academic.ru/>;
8. Образовательный портал "Учеба" <http://www.ucheba.com/>;
9. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы [http://xn--273--84dlf.xn--plai/voprosy\\_i\\_otvety](http://xn--273--84dlf.xn--plai/voprosy_i_otvety)

## **Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы КубГУ:**

5. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>
6. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций <http://mschool.kubsu.ru/>
7. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий <http://mschool.kubsu.ru;>
8. Электронный архив документов КубГУ <http://docspace.kubsu.ru/>
9. Электронные образовательные ресурсы кафедры информационных систем и технологий в образовании КубГУ и научно-методического журнала "ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ" <http://icdau.kubsu.ru/>

### **6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

- Общие рекомендации по самостоятельной работе обучающихся;
- Методические рекомендации по освоению лекционного материала, подготовке к лекциям;
- Методические рекомендации по написанию и защите курсовой работы;
- Методические рекомендации по подготовке к семинарским (практическим/лабораторным) занятиям.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

### **7. Материально-техническое обеспечение по дисциплине (модулю)**

| Наименование специальных помещений                                                                                                                | Оснащенность специальных помещений                                                | Перечень лицензионного программного обеспечения                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа                                                                                         | Мебель: учебная мебель<br>Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук | Microsoft Windows 8, 10,<br>Microsoft Office Professional Plus |
| Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | Мебель: учебная мебель<br>Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук | Microsoft Windows 8, 10,<br>Microsoft Office Professional Plus |

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

| Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся                       | Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся                    | Перечень лицензионного программного обеспечения                |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки) | Мебель: учебная мебель<br>Комплект специализированной мебели: компьютерные столы | Microsoft Windows 8, 10,<br>Microsoft Office Professional Plus |

|                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
|                                                                            | Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)                                                                                     |                                                                |
| Учебные аудитории для курсового проектирования (выполнения курсовых работ) | Мебель: учебная мебель<br>Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Microsoft Windows 8, 10,<br>Microsoft Office Professional Plus |
| Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.213 А, 218 А)        | Мебель: учебная мебель<br>Комплект специализированной мебели: компьютерные столы<br>Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi) | Microsoft Windows 8, 10,<br>Microsoft Office Professional Plus |