

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра рекламы и связей с общественностью

Рабочая программа дисциплины

Паблик рилейшнз и реклама в коммерческих организациях

<i>Направление подготовки</i>	Реклама и связи с общественностью
<i>Код</i>	42.03.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Реклама и PR-коммуникации в бизнес-структурах
<i>Квалификация выпускника</i>	Бакалавр

Москва
2019 г.

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	Маркетинговый тип действий	ПК(р)-3
	Проектный тип действий	ПК(р)-1

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК(р)-3	Способен использовать результаты исследований для планирования рекламных и PR-кампаний и реализовывать типовые алгоритмы проектов при создании коммуникационного продукта	Необходимые знания (ПК(р)-ЗНЗ): методы исследований в области СМИ Необходимые умения (ПК(р)-ЗНУ): организация маркетинговых исследований в области СМИ; разработка маркетинговой стратегии для продукции СМИ; Необходимые навыки (ПК(р)-ЗНН): организация мероприятий, способствующих увеличению продаж продукции СМИ; осуществление контроля и проведение оценки эффективности результатов продвижения продукции СМИ
ПК(р)-1	Способен применять в профессиональной деятельности основные технологические решения, технические средства, приемы и методы онлайн и офлайн коммуникаций	Необходимые знания (ПК(р)-1НЗ): технологии медиарилейшнз и медиапланирования в онлайн и офлайн среде Необходимые умения (ПК(р)-1НУ): при подготовке текстов рекламы и (или) связей с общественностью использовать основные технологии копирайтинга в онлайн и офлайн среде Необходимые навыки (ПК(р)-1НН): навыками применения основных технологий организации специальных мероприятий

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине и критериев оценки результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки).

Дескриптор	Знать	Уметь	Владеть

ы по дисциплине			
Код индикатора достижения компетенции	ПК(р)-3НЗ	ПК(р)-3НУ	ПК(р)-3НН
	-распространенные методы исследований в области СМИ в рамках работы коммерческой организации -особенности измерений эффективности рекламы и PR коммерческих организаций	-разработать маркетинговую стратегию для продукции СМИ в рамках коммерческой организации -организовать маркетинговое исследование в области СМИ в рамках работы коммерческой организации	-навыками осуществления контроля и проведения оценки эффективности результатов продвижения продукции коммерческих СМИ -навыками организации специальных мероприятий, способствующих увеличению продаж продукции и услуг разных видов коммерческих СМИ
	ПК(р)-1НЗ	ПК(р)-1НУ	ПК(р)-1НН
	-основное содержание ключевых направлений в области медиарилейшнз, основные виды медиатизированных коммуникаций -основы информационного обеспечения медиапланирования -задачи, цели проведения, возможности медиапланирования	-применять технологии копирайтинга при организации офлайн-кампаний в рекламных проектах -создавать все типы коммуникаций в онлайн среде -адаптировать онлайн материалы рекламы и PR под офлайн размещение без снижения эффективности	-навыками организации специальных мероприятий в рамках рекламного проекта -навыками деловых переговоров и презентаций -методиками оценки эффективности специальных мероприятий

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Паблик рилейшнз и реклама в коммерческих организациях» является дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений учебного

плана ОПОП. Дисциплина находится в логической и содержательно-методической взаимосвязи с такими дисциплинами, как: «Рекламно-коммуникационный практикум», «Организационные основы деятельности отделов рекламы и связей с общественностью», «Бизнес-планирование в сфере рекламной и публичной деятельности».

Изучение дисциплины позволит обучающимся реализовывать профессиональные компетенции в профессиональной деятельности.

В рамках освоения программы бакалавриата выпускники готовятся к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: авторский, проектный, маркетинговый, организационный, технологический.

Профиль (направленность) программы установлена путем её ориентации на сферу профессиональной деятельности выпускников: Реклама и PR-коммуникации в бизнес-структурах.

5. Объем дисциплины

Виды учебной работы		Формы обучения		
		Очная	Очно-заочная	Заочная
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы		5/180	5/180	5/180
Контактная работа:				
	Занятия лекционного типа	28	16	8
	Занятия семинарского типа	40	20	8
	Промежуточная аттестация: <u>Зачет</u> / зачет с оценкой / <u>экзамен</u> /	27,1	18,1	13
Самостоятельная работа (СРС)		84,9	125,9	151

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам / разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

6.1. Распределение часов по разделам/темам и видам работы

6.1.2. Очная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						Самостоятельная работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебные занятия	Практические занятия	Семинары	Лабораторные работы	Иные занятия	
1.	Понятие о системе маркетинговых коммуникац	2			5			10

	ий.							
2.	Реклама и PR как основные элементы системы маркетинговых коммуникаций.	2			5			10
3.	Организация PR и рекламной деятельности в коммерческих организациях.	4			5			10
4.	Социально - психологические аспекты PR-деятельности коммерческой организации.	4			5			10
5.	Типология рекламы по целевому назначению, по каналам распределения и широте охвата аудитории.	4			5			10
6.	Рекламная и PR-деятельность в секторе b2b.	4			5			10
7.	Корпоративная (престижная) реклама.	4			5			10
8.	Участие коммерческих организаций в выставках и ярмарках.	4			5			14,9
	Итого	28			40			84,9

Промежуточная аттестация	27,1
--------------------------	------

6.1.2.Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самостоятельная работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебные занятия	Практические занятия	Семинары	Лабораторные раб.	Иные занятия	
1.	Понятие о системе маркетинговых коммуникаций.	2			2			10
2.	Реклама и PR как основные элементы системы маркетинговых коммуникаций.	2			2			16
3.	Организация PR и рекламной деятельности в коммерческих организациях.	2			2			16
4.	Социально - психологические аспекты PR-деятельности коммерческой организации.	2			2			16
	Типология	2			2			16

5.	рекламы по целевому назначению, по каналам распределения и широте охвата аудитории.							
6.	Рекламная и PR-деятельность в секторе b2b.	2			2			16
7.	Корпоративная (престижная) реклама.	2			4			16
8.	Участие коммерческих организаций в выставках и ярмарках.	2			4			17,9
	Итого	16			20			125,9
Промежуточная аттестация		18,1						

6.1.3. Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самостоятельная работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		<i>Лекции</i>	<i>Иные учебные занятия</i>	<i>Практические занятия</i>	<i>Семинары</i>	<i>Лабораторные раб.</i>	<i>Иные занятия</i>	
1.	Понятие о системе маркетинговых коммуникаций.	1			1			10
2.	Реклама и PR как основные элементы системы	1			1			16

	маркетинговых коммуникаций.							
3.	Организация PR и рекламной деятельности в коммерческих организациях.	1			1			16
4.	Социально - психологические аспекты PR-деятельности коммерческой организации.	1			1			16
5.	Типология рекламы по целевому назначению, по каналам распределения и широте охвата аудитории.	1			1			16
6.	Рекламная и PR-деятельность в секторе b2b.	1			1			16
7.	Корпоративная (престижная) реклама.	1			1			16
8.	Участие коммерческих организаций в выставках и ярмарках.	1			1			14
	Итого	8			8			151
Промежуточная аттестация		13						

6.2.Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

6.2.1.Содержание лекционных занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционного занятия
1.	Понятие о системе маркетинговых коммуникаций.	Понятие коммуникации, ее основные виды. Основные функции коммуникации.
2.	Реклама и PR как основные элементы системы маркетинговых коммуникаций.	Понятие о рекламе как маркетинговой коммуникации. История развития товарной рекламы, рынок рекламы, состав участников, инфраструктура и специфика функционирования. Основные направления коммерческой PR и рекламной деятельности: товарная, корпоративная, партнёрская.
3.	Организация PR и рекламной деятельности в коммерческих организациях.	Рекламный отдел в службе маркетинга предприятия и организация его работы. Роль PR-отделов в коммерческих организациях. Рекламные кампании, виды рекламных кампаний. Планирование, реализация и подведение итогов рекламной кампании. Сегментация как эффективное средство выявления целевой аудитории: основные признаки сегментирования. Позиционирование как неотъемлемое условие позиционирования рекламной идеи. Уникальное торговое предложение (УТП) в рекламе.
4.	Социально - психологические аспекты PR-деятельности коммерческой организации.	Когнитивное, аффективное воздействие рекламы. Механизм восприятия рекламы. Товарный знак и бренд. Роль цвета и шрифта в рекламных продуктах. Фирменный стиль: содержание, разработка, значение для маркетинга. Основные принципы брендинга и его составляющие. Мероприятия по поддержке имиджа организации.
5.	Типология рекламы по целевому назначению, по каналам распределения и широте охвата аудитории.	Реклама для секторов b2c и btb. Основные носители и инструменты рекламной и PR-деятельности. Параметры определения целевой аудитории, каналы выхода на ЦА, разработка эффективного рекламного обращения.
6.	Рекламная и PR-деятельность в секторе b2b.	Принципы формирования партнерских отношений. Бизнес-коммуникации. Особенности создания рекламных материалов для рынка b2b.
7.	Корпоративная (престижная) реклама.	Задачи и способы осуществления престижной рекламы. Фирменный стиль как средство формирования имиджа предприятия.
8.	Участие коммерческих организаций в выставках и ярмарках.	Классификация выставок и ярмарок по тематике, периодичности и географии проведения. Известные российские и зарубежные выставки и ярмарки. Содержание, цели и значение выставок в современном бизнесе. Сувенирная продукция.

6.2.2.Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание практического занятия
1.	Понятие о системе маркетинговых коммуникаций.	1. История развития товарной рекламы. 2. Становление рынка рекламы, состав участников, инфраструктура и специфика функционирования на различных этапах. 3. Глашатаи как первые PR-специалисты. 4. Основные направления современной PR –деятельности.
2.	Реклама и PR как основные элементы системы маркетинговых коммуникаций.	1. Коммерческая реклама: товарная, корпоративная, партнёрская. 2. Каналы, площадки, носители, инструменты рекламы. 3. PR-коммуникации в бизнес-структурах.
3.	Организация PR и рекламной деятельности в коммерческих организациях.	1. Рекламный отдел в службе маркетинга предприятия и организация его работы. 2. Роль PR-отделов в коммерческих организациях. 3. Рекламные кампании, виды рекламных кампаний. 4. Планирование, реализация и подведение итогов рекламной кампании. 5. Позиционирование как неотъемлемое условие позиционирования рекламной идеи. 6. Уникальное торговое предложение (УТП) в рекламе.
4.	Социально - психологические аспекты PR-деятельности коммерческой организации.	1. Механизм восприятия рекламы. 2. Товарный знак и бренд. 3. Роль цвета и шрифта в рекламных продуктах. 4. Фирменный стиль: содержание, разработка, значение для маркетинга. 5. Основные принципы брендинга и его составляющие. 6. Мероприятия по поддержке имиджа организации.
5.	Типология рекламы по целевому назначению, по каналам распределения и широте охвата аудитории.	1. Основные носители и инструменты рекламной и PR-деятельности для секторов b2c и b2b. 2. Параметры определения целевой аудитории, каналы выхода на ЦА. 3. Понятие «стоимости рекламного контакта». 4. Разработка эффективного рекламного обращения.
6.	Рекламная и PR-деятельность в секторе b2b.	1. Бизнес-коммуникации. 2. Особенности создания рекламных материалов для рынка b2b. 3. Сувенирная продукция для корпоративных клиентов.
7.	Корпоративная (престижная) реклама.	1. Фирменный стиль как средство формирования имиджа предприятия. 2. Составляющие фирменного стиля. 3. Имиджевая реклама.
8.	Участие коммерческих организаций в выставках и ярмарках.	1. Классификация выставок и ярмарок по тематике, периодичности и географии проведения. 2. Российские и зарубежные выставки и ярмарки. 3. Содержание, цели и значение выставок в современном бизнесе. 4. Оформление выставочного стенда. 5. Раздаточный материал и сувенирная продукция.

6.2.3.Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы	Содержание самостоятельной работы
--------------	--------------------------	--

п	(раздела) дисциплины	
1.	Понятие о системе маркетинговых коммуникаций.	Понятие коммуникации, ее основные виды. Основные функции коммуникации.
2.	Реклама и PR как основные элементы системы маркетинговых коммуникаций.	Понятие о рекламе как маркетинговой коммуникации. История развития товарной рекламы, рынок рекламы, состав участников, инфраструктура и специфика функционирования. Основные направления коммерческой PR и рекламной деятельности: товарная, корпоративная, партнёрская.
3.	Организация PR и рекламной деятельности в коммерческих организациях.	Рекламный отдел в службе маркетинга предприятия и организация его работы. Роль PR-отделов в коммерческих организациях. Рекламные кампании, виды рекламных кампаний. Планирование, реализация и подведение итогов рекламной кампании. Сегментация как эффективное средство выявления целевой аудитории: основные признаки сегментирования. Позиционирование как неотъемлемое условие позиционирования рекламной идеи. Уникальное торговое предложение (УТП) в рекламе.
4.	Социально - психологические аспекты PR-деятельности коммерческой организации.	Когнитивное, аффективное воздействие рекламы. Механизм восприятия рекламы. Товарный знак и бренд. Роль цвета и шрифта в рекламных продуктах. Фирменный стиль: содержание, разработка, значение для маркетинга. Основные принципы брендинга и его составляющие. Мероприятия по поддержке имиджа организации.
5.	Типология рекламы по целевому назначению, по каналам распределения и широте охвата аудитории.	Реклама для секторов b2c и b2b. Основные носители и инструменты рекламной и PR-деятельности. Параметры определения целевой аудитории, каналы выхода на ЦА, разработка эффективного рекламного обращения.
6.	Рекламная и PR-деятельность в секторе b2b.	Принципы формирования партнерских отношений. Бизнес-коммуникации. Особенности создания рекламных материалов для рынка b2b.
7.	Корпоративная (престижная) реклама.	Задачи и способы осуществления престижной рекламы. Фирменный стиль как средство формирования имиджа предприятия.
8.	Участие коммерческих организаций в выставках и ярмарках.	Классификация выставок и ярмарок по тематике, периодичности и географии проведения. Известные российские и зарубежные выставки и ярмарки. Содержание, цели и значение выставок в современном бизнесе. Сувенирная продукция.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Предусмотрены следующие виды контроля качества освоения конкретной дисциплины:

- текущий контроль успеваемости
- промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине оформлен в **ПРИЛОЖЕНИИ** к РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины в процессе обучения.

7.1 Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы)	Наименование оценочного средства
1.	Понятие о системе маркетинговых коммуникаций.	Опрос, информационный проект.
2.	Реклама и PR как основные элементы системы маркетинговых коммуникаций.	Опрос, исследовательский проект.
3.	Организация PR и рекламной деятельности в коммерческих организациях.	Опрос, информационный проект.
4.	Социально - психологические аспекты PR-деятельности коммерческой организации.	Опрос, творческое задание
5.	Типология рекламы по целевому назначению, по каналам распределения и широте охвата аудитории.	Опрос, деловая игра.
6.	Рекламная и PR-деятельность в секторе b2b.	Опрос, творческое задание.
7.	Корпоративная (престижная) реклама.	Опрос, творческое задание.
8.	Участие коммерческих организаций в выставках и ярмарках.	Опрос, творческое задание.

7.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые вопросы и задания:

1. Напишите должностную инструкцию для специалиста по СО в разных сферах деятельности.
2. Для чего нужен коммуникационный менеджмент?
3. В чем различия СО в государственной и коммерческой сферах?
4. Какая структура эффективнее: внутренний отдел по СО или внешнее PR-агентство?

5. Придумайте мероприятия для целевой аудитории в b2b и b2c секторах в бизнес-сфере.
6. Предложите вариант оценки эффективности воздействия разных каналов выхода на аудиторию.
7. Разработайте медиа-план для рекламной кампании предприятия.
8. Какие материалы готовят для СМИ?
9. Напишите программу лоббирования интересов коммерческого предприятия.
10. Напишите программу пресс-конференции.
11. Напишите программу мероприятий участия в выставке.
12. Напишите программу делового завтрака.

Темы исследовательских, информационных, творческих проектов

Исследовательский проект

Подготовьте исследовательский проект по теме:

1. Зарождение рекламы в Древнем мире.
2. История возникновения рекламы в России.
3. Возникновение первых рекламных агентств в странах Западной Европы.
4. Первые рекламные агентства в США.
5. Специфика политической рекламы в 20-е годы XX века в РФ.

Информационный проект

Подготовьте информационный проект (презентацию) по теме:

1. Определение целевой аудитории.
2. Разработка слогана и эхо-фразы.
3. Составление медиаплана.
4. Создание креативного брифа.
5. Популярные методы исследования в рекламе.

Творческий проект

Разработайте рекламную кампанию на примере:

1. учебного заведения;
2. магазина спортивного питания;
3. экспресс-кафе;
4. туристического агентства;
5. авто-дилера.

Типовые творческие задания

1. Задание: Разработка фирменного стиля.

Перед студентами, объединенными в подгруппы по 2-4 человека, ставится задача выбора сферы деятельности, условного определения параметров и рыночной позиции своей фирмы, определения концепции её фирменного стиля, разработки элементов фирменного стиля: товарного знака, логотипа, слогана, фирменных цветов и шрифтов и т.д.

После коллективного обсуждения во внеаудиторное время доводят свои рекламные

разработки до уровня готовности к практическому использованию.

2. Задание: Деловая игра «Организация рекламной деятельности фирмы».

Цель игры: Освоение методики планирования рекламной деятельности.

Имитируются условия и задачи работы рекламной службы на предприятии. Подготовка, обоснование, разработка и реализация рекламного плана проводится каждой из подгрупп в диалоговом режиме и имеет соревновательный характер.

Типовые вопросы к зачёту

1. Понятие «интегрированные маркетинговые коммуникации» (ИМК), особенности их разработки использования в бизнес-сфере.
2. Факторы, определяющие эффективность ИМК.
3. Стратегии и разработка плана ИМК коммерческой организации.
4. Понятие о рекламе как маркетинговой коммуникации.
5. Основные подходы к формированию программ продвижения.
6. Основные направления рекламной и PR-деятельности в бизнес-структурах: товарная, корпоративная, партнерская.
7. Типология рекламы по целевому назначению, по каналам распределения и широте охвата аудитории.
8. Принципы выбора медиа и их значение для различных товаров и услуг.
9. Подготовка эффективных PR и рекламных текстов.
10. Корпоративная (престижная) реклама. Задачи и способы осуществления престижной рекламы для коммерческого предприятия.

7.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Все задания, используемые для текущего контроля формирования компетенций условно можно разделить на две группы:

1. задания, которые в силу своих особенностей могут быть реализованы только в процессе обучения на занятиях (например, дискуссия, круглый стол, диспут, мини-конференция);
2. задания, которые дополняют теоретические вопросы (практические задания, проблемно-аналитические задания, тест).

Выполнение всех заданий является необходимым для формирования и контроля знаний, умений и навыков. Поэтому, в случае невыполнения заданий в процессе обучения, их необходимо «отработать» до зачета (экзамена). Вид заданий, которые необходимо выполнить для ликвидации «задолженности» определяется в индивидуальном порядке, с учетом причин невыполнения.

1) Требование к теоретическому устному ответу

Оценка знаний предполагает дифференцированный подход к студенту, учет его индивидуальных способностей, степень усвоения и систематизации основных понятий и категорий по дисциплине. Кроме того, оценивается не только глубина знаний

поставленных вопросов, но и умение использовать в ответе практический материал. Оценивается культура речи, владение навыками ораторского искусства.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала, использование профессиональных терминов, культура речи, навыки ораторского искусства. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда материал излагается исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно, при этом раскрываются не только основные понятия, но и анализируются точки зрения различных авторов. Обучающийся не затрудняется с ответом, соблюдает культуру речи.

Оценка «*хорошо*» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но при ответе на вопрос допускает несущественные погрешности.

Оценка «*удовлетворительно*» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

2) Творческие задания

Эссе – это небольшая по объему письменная работа, сочетающая свободные, субъективные рассуждения по определенной теме с элементами научного анализа. Текст должен быть легко читаем, но необходимо избегать нарочито разговорного стиля, сленга, шаблонных фраз. Объем эссе составляет примерно 2 – 2,5 стр. 12 шрифтом с одинарным интервалом (без учета титульного листа).

Критерии оценивания - оценка учитывает соблюдение жанровой специфики эссе, наличие логической структуры построения текста, наличие авторской позиции, ее научность и связь с современным пониманием вопроса, адекватность аргументов, стиль изложения, оформление работы. Следует помнить, что прямое заимствование (без оформления цитат) текста из Интернета или электронной библиотеки недопустимо.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; адекватность аргументов при обосновании личной позиции, стиль изложения.

Оценка «*хорошо*» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); но не прослеживается наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; не достаточно аргументов при обосновании личной позиции

Оценка «*удовлетворительно*» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение). Но не прослеживаются четкие выводы, нарушается стиль изложения

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если не выполнены никакие требования

3) Требование к решению ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители)

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в

задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

Критерии оценивания – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся в целом выполнил все требования, но не совсем четко определяется опора на теоретические положения, изложенные в научной литературе по данному вопросу.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

4) Интерактивные задания

Механизм проведения диспут-игры (ролевой (деловой) игры).

Необходимо разбиться на несколько команд, которые должны поочередно высказать свое мнение по каждому из заданных вопросов. Мнение высказывающейся команды засчитывается, если противоположная команда не опровергнет его контраргументами. Команда, чье мнение засчитано как верное (не получило убедительных контраргументов от противоположных команд), получает один балл. Команда, опровергнувшая мнение противоположной команды своими контраргументами, также получает один балл. Побеждает команда, получившая максимальное количество баллов.

Ролевая игра, как правило, имеет фабулу (ситуацию, казус), распределяются роли, подготовка осуществляется за 2-3 недели до проведения игры.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, выполнения всех критериев.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

5) Комплексное проблемно-аналитическое задание

Задание носит проблемно-аналитический характер и выполняется в три этапа. На

первом из них необходимо ознакомиться со специальной литературой.

Целесообразно также повторить учебные материалы лекций и семинарских занятий по темам, в рамках которых предлагается выполнение данного задания.

На втором этапе выполнения работы необходимо сформулировать проблему и изложить авторскую версию ее решения, на основе полученной на первом этапе информации.

Третий этап работы заключается в формулировке собственной точки зрения по проблеме. Результат третьего этапа оформляется в виде аналитической записки (объем: 2-2,5 стр.; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерий оценивания - оценка учитывает: понимание проблемы, уровень раскрытия поставленной проблемы в плоскости теории изучаемой дисциплины, умение формулировать и аргументировано представлять собственную точку зрения, выполнение всех этапов работы.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

6) Исследовательский проект

Исследовательский проект – проект, структура которого приближена к формату научного исследования и содержит доказательство актуальности избранной темы, определение научной проблемы, предмета и объекта исследования, целей и задач, методов, источников, историографии, обобщение результатов, выводы.

Результаты выполнения исследовательского проекта оформляется в виде реферата (объем: 12-15 страниц.; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерии оценивания - поскольку структура исследовательского проекта максимально приближена к формату научного исследования, то при выставлении учитывается доказательство актуальности темы исследования, определение научной проблемы, объекта и предмета исследования, целей и задач, источников, методов исследования, выдвижение гипотезы, обобщение результатов и формулирование выводов, обозначение перспектив дальнейшего исследования.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

7) Информационный проект (презентация)

Информационный проект – проект, направленный на стимулирование учебно-познавательной деятельности студента с выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации об объекте, оформление ее для презентации). Итоговым продуктом проекта может быть письменный реферат, электронный реферат с иллюстрациями, слайд-шоу, мини-фильм, презентация и т.д.

Информационный проект отличается от исследовательского проекта, поскольку представляет собой такую форму учебно-познавательной деятельности, которая отличается ярко выраженной эвристической направленностью.

Критерии оценивания - при выставлении оценки учитывается самостоятельный поиск, отбор и систематизация информации, раскрытие вопроса (проблемы), ознакомление студенческой аудитории с этой информацией (представление информации), ее анализ и обобщение, оформление, полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся полностью раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 5 профессиональных терминов, широко использует информационные технологии, ошибки в информации отсутствуют, дает полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 2 профессиональных терминов, достаточно использует информационные технологии, допускает не более 2 ошибок в изложении материала, дает полные или частично полные ответы на вопросы аудитории.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, раскрывает вопрос (проблему) не полностью, представляет информацию не систематизировано и не совсем последовательно, использует 1-2 профессиональных термина, использует информационные технологии, допускает 3-4 ошибки в изложении материала, отвечает только на элементарные вопросы аудитории без пояснений.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если вопрос не раскрыт, представленная информация логически не связана, не используются профессиональные термины, допускает более 4 ошибок в изложении материала, не отвечает на вопросы аудитории.

8) Дискуссионные процедуры

Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции являются средствами, позволяющими включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Задание дается заранее, определяется круг вопросов для обсуждения, группы участников этого обсуждения.

Дискуссионные процедуры могут быть использованы для того, чтобы студенты:

– лучше поняли усвояемый материал на фоне разнообразных позиций и мнений, не обязательно достигая общего мнения;

– смогли постичь смысл изучаемого материала, который иногда чувствуют интуитивно, но не могут высказать вербально, четко и ясно, или конструировать новый смысл, новую позицию;

– смогли согласовать свою позицию или действия относительно обсуждаемой проблемы.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда все требования выполнены в полном объеме.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но

некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

9) Тестирование

Является одним из средств контроля знаний обучающихся по дисциплине.

Критерии оценивания – правильный ответ на вопрос

Оценка «отлично» ставится в случае, если правильно выполнено 90-100% заданий

Оценка «хорошо» ставится, если правильно выполнено 70-89% заданий

Оценка «удовлетворительно» ставится в случае, если правильно выполнено 50-69% заданий

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если правильно выполнено менее 50% заданий

10) Требование к письменному опросу (контрольной работе)

Оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение изложить письменно.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда соблюдены все критерии.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но допускает несущественные погрешности.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

8.1 Основная литература:

1. Исаенко, Е. В. Экономические и организационные основы рекламной деятельности : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Маркетинг» / Е. В. Исаенко, А. Г. Васильев. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 351 с. — ISBN 978-5-238-01662-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81720.html>
2. Бердышев, С. Н. Рекламное агентство. С чего начать? / С. Н. Бердышев. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 168 с. — ISBN 978-5-394-03257-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS :

- [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/83125.html>
3. Организационное поведение [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.В. Назаренко [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2017. — 168 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/76042.html>

8.2 Дополнительная учебная литература:

1. Нархов, Д. Ю. Реклама. Управленческий аспект : учебное пособие для СПО / Д. Ю. Нархов, Е. Н. Нархова ; под редакцией Н. Б. Серовой. — 2-е изд. — Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 262 с. — ISBN 978-5-4488-0476-2, 978-5-7996-2838-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87862.html>
 2. Заможных, Е. А. Рекламные технологии : учебное пособие (курс лекций) / Е. А. Заможных, П. И. Срыбная. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2018. — 118 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/92742.html>
- 4.

8.3.Перечень периодических изданий:

1. Журнал «Реклама. Теория и практика». - Режим доступа: <http://www.grebennikoff.ru/product/3>
2. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» - Режим доступа: <http://www.mavriz.ru>
3. Журнал «Маркетинг» - Режим доступа: <http://www.marketolog.ru/>
4. Сайт журнала «Рекламные идеи» www.advi.ru
5. Сайт журнала «Индустрия рекламы» <http://www.ir-magazine.ru>
6. Электронный журнал <http://www.outdoor.ru>

9.Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. www.pr-dialog.com
2. www.rupr.ru
3. www.pr-new.spb.ru

10.Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Успешное освоение данного курса базируется на рациональном сочетании нескольких видов учебной деятельности – лекций, семинарских занятий, самостоятельной работы. При этом самостоятельную работу следует рассматривать одним из главных звеньев полноценного высшего образования, на которую отводится значительная часть учебного времени.

Самостоятельная работа студентов складывается из следующих составляющих:

1. работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;
 2. внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов и курсовых работ;
 3. выполнение самостоятельных практических работ;
 4. подготовка к экзаменам (зачетам) непосредственно перед ними.
- Для правильной организации работы необходимо учитывать порядок изучения

разделов курса, находящихся в строгой логической последовательности. Поэтому хорошее усвоение одной части дисциплины является предпосылкой для успешного перехода к следующей. Задания, проблемные вопросы, предложенные для изучения дисциплины, в том числе и для самостоятельного выполнения, носят междисциплинарный характер и базируются, прежде всего, на причинно-следственных связях между компонентами окружающего нас мира. В течение семестра, необходимо подготовить рефераты (проекты) с использованием рекомендуемой основной и дополнительной литературы и сдать рефераты для проверки преподавателю. Важным составляющим в изучении данного курса является решение ситуационных задач и работа над проблемно-аналитическими заданиями, что предполагает знание соответствующей научной терминологии и т.д.

Для лучшего запоминания материала целесообразно использовать индивидуальные особенности и разные виды памяти: зрительную, слуховую, ассоциативную. Успешному запоминанию также способствует приведение ярких свидетельств и наглядных примеров. Учебный материал должен постоянно повторяться и закрепляться.

При выполнении докладов, творческих, информационных, исследовательских проектов особое внимание следует обращать на подбор источников информации и методику работы с ними.

Для успешной сдачи экзамена (зачета) рекомендуется соблюдать следующие правила:

- Подготовка к экзамену (зачету) должна проводиться систематически, в течение всего семестра.
- Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц до экзамена.
- Время непосредственно перед экзаменом (зачетом) лучше использовать таким образом, чтобы оставить последний день свободным для повторения курса в целом, для систематизации материала и доработки отдельных вопросов.

На экзамене высокую оценку получают студенты, использующие данные, полученные в процессе выполнения самостоятельных работ, а также использующие собственные выводы на основе изученного материала.

Учитывая значительный объем теоретического материала, студентам рекомендуется регулярное посещение и подробное конспектирование лекций.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Терминальный сервер, предоставляющий к нему доступ клиентам на базе Windows Server 2016
2. Семейство ОС Microsoft Windows
3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом
4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (Информационный комплекс)
5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (ЭПС «Система ГАРАНТ»)
6. Антивирусная система NOD 32
7. Adobe Reader. Лицензия проприетарная свободно-распространяемая.
8. Электронная система дистанционного обучения АНОВО «Московский международный университет». <https://elearn.interun.ru/login/index.php>

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

1. компьютеры персональные для преподавателей с выходом в сети Интернет;
2. наушники;
3. вебкамеры;

4. колонки;
5. микрофоны.

13. Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины

Для освоения дисциплины используются как традиционные формы занятий – лекции (типы лекций – установочная, вводная, текущая, заключительная, обзорная; виды лекций – проблемная, визуальная, лекция конференция, лекция консультация); и семинарские (практические) занятия, так и активные и интерактивные формы занятий - деловые и ролевые игры, решение ситуационных задач и разбор конкретных ситуаций.

На учебных занятиях используются технические средства обучения мультимедийной аудитории: компьютер, монитор, колонки, настенный экран, проектор, микрофон, пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов, видеопроектор для демонстрации слайдов, видеосюжетов и др. Тестирование обучаемых может осуществляться с использованием компьютерного оборудования университета.

13.1. В освоении учебной дисциплины используются следующие традиционные образовательные технологии:

- чтение проблемно-информационных лекций с использованием доски и видеоматериалов;
- семинарские занятия для обсуждения, дискуссий и обмена мнениями;
- контрольные опросы;
- консультации;
- самостоятельная работа студентов с учебной литературой и первоисточниками;
- подготовка и обсуждение рефератов (проектов), презентаций (научно-исследовательская работа);
- тестирование по основным темам дисциплины.

13.2. Активные и интерактивные методы и формы обучения

Из перечня видов: («мозговой штурм», анализ НПА, анализ проблемных ситуаций, анализ конкретных ситуаций, инциденты, имитация коллективной профессиональной деятельности, разыгрывание ролей, творческая работа, связанная с освоением дисциплины, ролевая игра, круглый стол, диспут, беседа, дискуссия, мини-конференция и др.) используются следующие:

- диспут
- анализ проблемных, творческих заданий, ситуационных задач
- ролевая игра;
- круглый стол;
- мини-конференция
- дискуссия
- беседа.

13.3. Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)

При организации обучения по дисциплине учитываются особенности организации взаимодействия с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – инвалиды и лица с ОВЗ) с целью обеспечения их прав. При обучении учитываются особенности их психофизического развития, индивидуальные возможности и при необходимости обеспечивается коррекция нарушений развития и социальная адаптация указанных лиц.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе используются социально-активные и

рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.