

Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Тюлегенова Раиса Амиржановна Должность: Директор Дата подписания: 05.07.2023 15:46:05 Уникальный программный ключ: 125b8acc44c5368c45bd8abf5dc5ced4a4eed767e8486e18dc8ae8b889439a47	МИНОВЫИ НАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал	Рабочая программа дисциплины "Организация рекламной деятельности предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профиль) Управление бизнесом	стр. 1
---	---	--	--------



УТВЕРЖДАЮ

Директор Костанайского филиала
 ФГБОУ ВО "ЧелГУ"

Раиса Амиржановна Тюлегенова / Тюлегенова Р.А.

«25» мая 2023 г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля)
 Организация рекламной деятельности предприятия**

Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)

Управление бизнесом

Присваиваемая квалификация (степень)

Бакалавр

Форма обучения

очно-заочная

Год набора

2022

Костанай 2023 г.

Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована кафедрой

Кафедра экономики

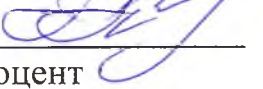
Протокол заседания № 9, от «10» мая 2023г.


Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована учебно-методическим советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО "ЧелГУ"


Протокол заседания № 10, от «18» мая 2023г.

Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована ученым советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО "ЧелГУ"

Протокол заседания № 10, от «25» мая 2023г.

Заведующий кафедрой  Панина Галина Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент

Автор (составитель)  кандидат экономических наук,
профессор кафедры экономики, Лилимберг Светлана Ивановна

Рецензент  без ученой степени, директор ИП
«АДАМАНТ», Сеях Александр Сергеевич

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1 Цели	
формирование теоретических и прикладных знаний о механизме рекламно-информационной деятельности с учетом особенностей ведения бизнеса.	
1.2 Задачи	
- сформировать у студентов всесторонние знания о психологии потребителей, их вкусах, привычках, взглядах;	
- вооружить студентов методологией рекламной деятельности;	
- научить студентов правильно выбирать рекламные средства и технологию их применения с учетом законов потребительского восприятия	

2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП	
Блок (раздел) ОПОП:	К.М.07.12
2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
Предпринимательское дело	
Введение в бизнес	
2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
Производственная практика. Преддипломная практика	
Практикум "Деловые коммуникации"	
Внешнеэкономическая деятельность предприятия	
Проектный практикум "Интернет-маркетинг в бизнесе"	
Управление конкурентоспособностью предприятия	
Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	

3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-3.1: Разрабатывает и содействует реализации решений в управлении функциональными сферами деятельности организации для достижения согласованности развития бизнеса	
Знать:	
пороговый	Знает основные этапы и особенности разработки и реализации управленческих решений в каждой функциональной подсистеме организации.
продвинутый	Знает содержание этапов и основные факторы, влияющие на процесс разработки и реализации управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации.
высокий	Знает особенности и технологию разработки стратегических и оперативных управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации.
Уметь:	
пороговый	Умеет анализировать взаимосвязи между функциональными сферами деятельности организации для подготовки согласованных управленческих решений.
продвинутый	Умеет находить и определять степень влияния факторов на подготовку и реализацию управленческих решений в функциональных подсистемах организации.
высокий	Умеет вносить предложения для решения стратегических и оперативных управленческих задач в различных сферах деятельности организации для достижения согласованности развития бизнеса.
Владеть:	
пороговый	Владеет базовыми навыками принятия управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации.
продвинутый	Владеет навыками принятия и содействия реализации обоснованных управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации.
высокий	Владеет методами принятия стратегических и оперативных решений в управлении функциональными сферами деятельности организации.
ПК-3.2: Осуществляет деловые коммуникации для достижения целей современного бизнеса	
Знать:	
пороговый	Знает основные теории коммуникации, концептуальные, теоретические подходы к исследованию содержания закономерностей развития процессов коммуникации.

Рабочая программа дисциплины "Организация рекламной деятельности предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом		стр. 4
продвинутый	Знает формы и виды деловых коммуникаций и возможности их применения в бизнесе.	
высокий	Знает стратегии, принципы и методы организации и деловых коммуникаций в бизнесе.	
Уметь:		
пороговый	Умеет строить деловое коммуникативное взаимодействие с коллегами и партнерами.	
продвинутый	Умеет планировать и осуществлять деловые коммуникации в различных формах и для различных целей современного бизнеса.	
высокий	Умеет анализировать коммуникационные процессы в организации и разрабатывать предложения по повышению их эффективности для достижения целей современного бизнеса.	
Владеть:		
пороговый	Владеет навыками использования технологий делового взаимодействия в управленческой практике для достижения целей бизнеса.	
продвинутый	Владеет навыками осуществления делового общения, публичных выступлений, ведения переговоров, совещания, осуществления деловой переписки и поддержания электронных коммуникаций.	
высокий	Владеет навыками выбора стратегии деловой коммуникации, профессиональными приемами и навыками убеждения и активного слушания для достижения поставленных целей бизнеса, в том числе с использованием современных средств коммуникации.	

4 ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ
Часов по учебному плану : 144 в том числе : аудиторные занятия : 30 самостоятельная работа : 96 часов на контроль : 18	Виды контроля в семестрах: экзамены 4

5 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часов	Компетенции	Литература	Методы проведения занятий, оценочные средства
	Раздел 1. Сущность и задачи рекламной деятельности предприятия					
1.1	1. Сущность и назначение рекламы. Основные рекламные законы. 2. Функции и задачи рекламы. 3. Субъекты и объекты рекламной деятельности. 4. Особенности рекламной деятельности малых предприятий /Лек/	4	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем
1.2	1. Реклама в Древнем мире, в средние века и в период расцвета капитализма. 2. История развития рекламы в России. 3. Развитие рекламных технологий. 4. Особенности современного этапа развития рекламы. /Пр/	4	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	Метод эвристических заданий, работа в парах, дискуссия в форме заседания экспертной группы Оценочные средства: устный индивидуальный и групповой опрос, упражнения

Рабочая программа дисциплины "Организация рекламной деятельности предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 5
1.3	1. Рекламная кампания: сущность, этапы проведения. 2. Ключевые показатели рынка рекламы в мире и в России. 3. Основные тенденции современного рекламного рынка. /Ср/	4	9	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала
Раздел 2. Виды и формы рекламы						
2.1	1. Виды и формы рекламы 2. Классификация рекламных средств 3. Социально-правовые аспекты регулирования рекламной деятельности /Лек/	4	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем
2.2	1. Выбор и обоснование применения различных рекламных средств в деятельности малого предприятия. 2. Наружная и внутренняя реклама: определение, достоинства и недостатки, виды, изготовление и размещение. 3. Особенности транзитной рекламы. /Пр/	4	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	Частично-поисковый метод, активный семинар в малых группах, дискуссия в форме форума Оценочные средства: устный индивидуальный и фронтальный опрос, ситуационная задача, активный семинар (тестирование) в малых группах

Рабочая программа дисциплины "Организация рекламной деятельности предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 6
2.3	<p>1. Основные проблемы современного рекламного рынка.</p> <p>2. Виды и формы ненадлежащей рекламы. Основные ошибки в рекламной деятельности малого предприятия.</p> <p>3. Креатив в рекламе. Приемы усиления рекламной аргументации.</p> <p>/Ср/</p>	4	9	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2	<p>Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся</p> <p>Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала</p>
Раздел 3. Социально-психологические аспекты рекламы						
3.1	<p>1. Реклама как метод управления людьми</p> <p>2. Процесс воздействия и восприятия рекламы</p> <p>3. Психология потребительской мотивации поведения покупателя</p> <p>/Лек/</p>	4	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	<p>Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения</p> <p>Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем</p>
3.2	<p>1. Модели рекламного воздействия. Теории мотивации А. Маслоу и З. Фрейда.</p> <p>2. Психологические особенности современного потребителя. Способы преодоления состояние сенсорной сытости и избирательного внимания.</p> <p>3. Методы психологического воздействия рекламы на потребителя.</p> <p>4. Психологические приемы в рекламе.</p> <p>5. Работа с подсознанием в рекламе. Нейролингвистическое программирование. Этические проблемы психологических воздействий в рекламе.</p> <p>/Пр/</p>	4	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	<p>Частично-поисковый метод, перекрестная дискуссия, творческая работа в группах</p> <p>Оценочные средства: устный индивидуальный и групповой опрос, защита работы, выполненной в группах</p>

Рабочая программа дисциплины "Организация рекламной деятельности предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 7
3.3	<p>1. Возможности и технологии использования психологии в рекламной деятельности.</p> <p>2. Специфические особенности восприятия рекламы в России.</p> <p>3. Виды ай-стопперов (ловушек для глаз) в рекламе.</p> <p>4. Шокирующая ситуация в рекламе: ее достоинства и недостатки.</p> <p>5. Юмористические приёмы в рекламе.</p> <p>/Ср/</p>	4	9	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	<p>Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся</p> <p>Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала</p>
Раздел 4. Реклама в интернете						
4.1	<p>1 Реклама в интернете – новый тренд 21 века. Особенности интернет-рекламы</p> <p>2 Виды и стоимость интернет- рекламы</p> <p>3 Преимущества и недостатки различных видов интернет-рекламы</p> <p>4 Размещение рекламы в интернете и привлечение клиентов на сайт</p> <p>/Лек/</p>	4	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	<p>Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения</p> <p>Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем</p>
4.2	<p>1. Особенности контекстной рекламы.</p> <p>2. Таргетированная реклама.</p> <p>3. E-mail-рассылка как способ интернет-рекламы.</p> <p>/Пр/</p>	4	4	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	<p>Метод кооперативного обучения, метод развития критического мышления</p> <p>Оценочные средства: устный фронтальный опрос, выполнение упражнений, ситуационная задача</p>
4.3	<p>1. Исследование рекламной аудитории в Сети: способы проведения и методы обработки результатов.</p> <p>2. Контекстные и медийные баннеры от ведущих рекламных систем рунета.</p> <p>3. Нативная и баннерная реклама для мобильных приложений на Android или iOS.</p> <p>/Ср/</p>	4	20	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	<p>Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся</p> <p>Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала</p>

Раздел 5. Организация паблик рилейшнз на предприятии						
5.1	1. Сущность и назначение паблик рилейшнз 2. Работа служб паблик-рилейшнз со средствами массовой информации 3. Организация мероприятий паблик-рилейшнз. /Лек/	4	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем
5.2	1. Цели и задачи паблик рилейшнз. 2. Основные методы паблик-рилейшнз. 3. Деловые качества PR- специалиста. /Пр/	4	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	Метод структуризации учебного материала, метод развития критического мышления Оценочные средства: устный групповой опрос, ситуационная задача
5.3	1. Анализ паблик рилейшнз на примере конкретного предприятия. 2. Разработка рекомендаций по совершенствованию паблик- рилейшнз на предприятии. /Ср/	4	12	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала
Раздел 6. Рекламные средства и их применение						
6.1	1 Реклама в прессе 2 Печатная реклама 3 Аудиовизуальная реклама 4 Радио- и телереклама 5 Выставки и ярмарки 6 Рекламные сувениры 7 Прямая почтовая реклама 8 Наружная реклама /Лек/	4	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем

Рабочая программа дисциплины "Организация рекламной деятельности предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 9
6.2	<p>1. Определение прямой рекламы, определение прямой почтовой рекламы и личной раздачи рекламных материалов, преимущества и недостатки. Нормативное регулирование прямой рекламы.</p> <p>2. Определение рекламных сувениров, преимущества и недостатки. Виды рекламных сувениров.</p> <p>3. Определение выставки и ярмарки, преимущества и недостатки. Виды выставок и ярмарок.</p> <p>4. Определение мобильной рекламы, преимущества и недостатки. Основные средства мобильной рекламы.</p> <p>5. Ambient Media, преимущества, недостатки, виды.</p> <p>/Пр/</p>	4	4	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	<p>Метод кооперативного обучения, метод развития критического мышления, активный семинар в малых группах</p> <p>Оценочные средства: устный индивидуальный и фронтальный опрос, активный семинар (тестирование) в малых группах, ситуационная задача</p>
6.3	<p>1. Аудиовизуальная реклама: определение, достоинства и недостатки, классификация.</p> <p>2. Телевизионная реклама: определение, достоинства и недостатки, классификация, процесс создания и размещения.</p> <p>3. Радиореклама: определение, достоинства и недостатки, виды радиороликов, процесс создания и размещения.</p> <p>/Ср/</p>	4	12	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	<p>Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся</p> <p>Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала</p>
Раздел 7. Организация и управление рекламной деятельностью на рынке товаров, работ и услуг						
7.1	<p>1. Рекламные агентства и их функции</p> <p>2. Организация взаимоотношений участников рекламного процесса</p> <p>3. Планирование рекламной работы на малом предприятии</p> <p>/Лек/</p>	4	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	<p>Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения</p> <p>Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем</p>

Рабочая программа дисциплины "Организация рекламной деятельности предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 10
7.2	<p>1. Место рекламных агентств в народном хозяйстве и их роль в экономике.</p> <p>2. Основные субъекты-участники рекламного процесса. Основные направления взаимодействия рекламодателей и рекламных агентов.</p> <p>3. Требования к специалистам рекламного отдела. Порядок заключения и формы типовых договоров на получение рекламных услуг.</p> <p>/Пр/</p>	4	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	<p>Метод кооперативного обучения, метод развития критического мышления, активный семинар в малых группах</p> <p>Оценочные средства: устный комбинированный опрос, активный семинар (тестирование) в малых группах, выполнение упражнений</p>
7.3	<p>1. Маркетинговые и рекламные планы: определение, преимущества их наличия.</p> <p>2. Основные этапы планирования рекламной деятельности фирмы.</p> <p>3. Разработка рекламной стратегии. Формирование рекламного бюджета.</p> <p>4. Преимущества и недостатки собственной рекламной службы. Причины обращения в рекламное агентство.</p> <p>/Ср/</p>	4	12	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	<p>Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся</p> <p>Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала</p>
Раздел 8. Эффективность рекламной деятельности						
8.1	<p>1. Экономическая эффективность рекламных мероприятий</p> <p>2. Психологическая эффективность рекламных мероприятий</p> <p>/Лек/</p>	4	1	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	<p>Метод диалогического, рассуждающего проблемного изложения</p> <p>Формы контроля: поисковая деятельность обучающихся на занятиях семинарского типа, обсуждение вариантов решения проблем</p>

Рабочая программа дисциплины "Организация рекламной деятельности предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 11
8.2	1. Эффективность рекламы: понятие. 2. Коммуникативная и экономическая эффективность рекламы. 3. Тестирование рекламных акций и рекламных кампаний: основные методы, факторы, влияющие на выбор метода тестирования. /Пр/	4	2	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	Метод кооперативного обучения, метод развития критического мышления, активный семинар в малых группах Оценочные средства: устный комбинированный опрос, выполнение упражнений, активный семинар (тестирование) в малых группах
8.3	1. Методы оценки экономической эффективности рекламы. 2. Методы оценки коммуникативной эффективности рекламы. 3. Проблемы оценки эффективности социальной рекламы и возможные решения. /Ср/	4	13	ПК-3.1 ПК-3.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	Методы: творческая проблемно-ориентированная исследовательская деятельность обучающихся Оценочные средства: публичное выступление с докладом и презентацией и организация обсуждения углубленно изученного материала

6 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1 Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль успеваемости по дисциплине регулярно осуществляется в процессе проведения лекционных и практических занятий с помощью следующих оценочных средств: ситуационная задача, устный опрос, фронтальный опрос, творческая работа, тестирование, упражнения, а также проверка выполнения СРС с помощью публичного выступления с докладом и презентацией и организации обсуждения углубленно изученного материала.

Промежуточная аттестация осуществляется по завершению периода обучения с целью определения степени достижения запланированных результатов обучения по дисциплине в форме подведения итогов балльно-рейтинговой системы оценивания и экзамена, оценочным средством для проведения экзамена является комплексная письменная работа.

6.2 Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей и рубежной аттестации

Типовые вопросы для проведения устного опроса:

- 1) Дайте определение рекламы.
- 2) В чем отличия между рекламой и маркетингом?
- 3) Назовите основные свойства рекламы.
- 4) Перечислите основные функции рекламы.
- 5) что включает в себя рекламная кампания?

Ситуационная задача:

В вашем городе планируется проведение рекламной кампании, посвященной теме вреда абортов и защите материнства и детства.

Предлагается два варианта социальной рекламы:

- воздействовать на население при помощи негативного посыла, рассказывая об ущербе репродуктивному и душевному здоровью людей, о смерти в материнской утробе младенца в результате аборта;
- воздействовать на население при помощи обращений положительного характера посредством рассказа о счастливых детях и их родителях.

Какую из программ можно рекомендовать при проведении рекламной кампании и почему?
Разработайте информационное рекламное обращение на основании выбранной программы.

Творческое задание для работы в малых группах:

Выберите любую актуальную социальную проблему молодежи.

Разработайте свой вариант информационного рекламного сообщения, направленного на устранение этой проблемы.

Упражнения:

Представьте, что вы являетесь купцом, который принял решение заниматься торговлей нового напитка – кофе или чая или шоколада (на ваш выбор) в Европе 17 в. В это время в Европе только появляются данные напитки и большинство европейцев с ними не знакомо. Вам необходимо: • определить целевую аудиторию, дать характеристику нужд и потребностей потенциальных потребителей нового напитка; • сформулировать стратегию позиционирования нового товара; • сформулировать рекламное обращение; • выбрать наиболее эффективные средства распространения рекламы.

Тесты:

1 Основными целями рекламной кампании НЕ могут быть:

- A) Формирование у потребителя эффекта узнавания товара.
- B) Формирование у потребителя новых потребностей, что впоследствии приводит к увеличению сбыта товара.
- C) Формирование у потребителя художественного вкуса.
- D) Преодоление барьера недоверия к предмету рекламы.
- E) Оказание потребителю помощи в выборе товаров (услуг).

2 Объектом рекламного воздействия являются:

- A) Производители товаров и услуг.
- B) Рекламораспространители.
- C) Рекламодатели.
- D) Целевые аудитории.
- E) Товары и услуги.

3 Рекламный слоган – это:

- A) Краткая, броская, легко запоминающаяся фраза, выражающая в концентрированном виде суть рекламного сообщения, вызывающая интерес и позволяющая идентифицировать товар или фирму.
- B) Сочетание стихотворной формы рекламного обращения и музыкального сопровождения.
- C) Краткая фраза, несколько раз повторяющаяся в ходе рекламного сообщения.
- D) Краткая, броская, легко запоминающаяся фраза, выражающая в концентрированном виде суть товарной концепции.
- E) Одна из фаз движения рекламной информации.

4 Рекламный процесс представляет собой:

- A) Процесс создания рекламной продукции.
- B) Комплекс рекламных мероприятий, направленных на какой-либо сегмент рынка.
- C) Совокупность фаз движения рекламной информации от рекламодателя к рекламополучателю.
- D) Совокупность фаз производства, распределения, обмена и потребления товаров.
- E) Процесс потребления рекламной информации.

5 Канал информации, по которому рекламное сообщение доходит до потребителя - это:

- A) Рынок.
- B) Рекламное агентство.
- C) Рекламодатель.
- D) Средство распространения рекламы.
- E) Таргетинг.

Задания для самостоятельной работы в часы самоподготовки:

Задания для самостоятельной работы приведены в разделе СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).
Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости представлены в ФОС по дисциплине.

6.3 Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине «Организация рекламной деятельности на предприятии»

1. Сущность и назначение рекламы. Основные рекламные законы.
2. Функции и задачи рекламы.
3. Субъекты и объекты рекламной деятельности.
4. Рекламная кампания: сущность, этапы проведения.
5. Особенности рекламной деятельности малых предприятий
6. Виды и формы рекламы
7. Классификация рекламных средств

8. Социально-правовые аспекты регулирования рекламной деятельности
9. Реклама как метод управления людьми
10. Процесс воздействия и восприятия рекламы
11. Психология потребительской мотивации поведения покупателя
12. Реклама в прессе
13. Печатная реклама
14. Аудиовизуальная реклама
15. Радио- и телереклама
16. Выставки и ярмарки
17. Рекламные сувениры
18. Прямая почтовая реклама
19. Наружная реклама
9. Реклама в интернете – новый тренд 21 века. Особенности интернет-рекламы
20. Виды и стоимость интернет-рекламы
21. Преимущества и недостатки различных видов интернет-рекламы
22. Размещение рекламы в интернете и привлечение клиентов на сайт
23. Сущность и назначение публич-релейшнз
24. Работа служб публич-релейшнз со средствами массовой информации
25. Организация мероприятий публич-релейшнз.
26. Рекламные агентства и их функции
27. Организация взаимоотношений участников рекламного процесса
28. Планирование рекламной работы на малом предприятии
29. Экономическая эффективность рекламных мероприятий
30. Психологическая эффективность рекламных мероприятий

Используемые оценочные средства для проведения экзамена: комплексная письменная работа (тесты, практические задания).

Типовые тестовые задания

1. Реклама, нарушающая общепринятые нормы гуманности и морали; порочащая объекты искусства, государственные символы, физическое или юридическое лицо, какую-либо деятельность, профессию, товар, - это реклама:
 - A) Недостовверная.
 - B) Недобросовестная.
 - C) Неэтичная.
 - D) Заведомо ложная.
 - E) Оскорбительная.
2. Функциональное подразделение рекламной организации, которое обеспечивает управленческую деятельность, включая работу с кадрами, делопроизводство, бухгалтерию, юридическую службу, компьютерное и техническое обеспечение, хозяйственную службу, - это служба:
 - A) Творческая.
 - B) Маркетинга и исследований.
 - C) Административная.
 - D) Исполнения заказов.
 - E) Производственная.
3. Элементы фирменного стиля, объединенные в единую композицию, разрабатываемые для наиболее часто употребляемого сочетания нескольких элементов фирменного стиля, - это:
 - A) Фирменный блок.
 - B) Слоган.
 - C) Логотип.
 - D) Девиз.
 - E) Заголовок
4. Юридическое или физическое лицо, осуществляющее полное или частичное приведение рекламной информации к готовой для распространения форме, - это:
 - A) Рекламопроизводитель.
 - B) Рекламораспространитель.
 - C) Рекламополучатель.
 - D) Рекламораспространитель.
 - E) Рекламодатель.
5. Как вы считаете, какое средство рекламы при высокой избирательности характеризуется низ-кой частотой повторения, ограниченной шириной охвата и отторжением частью населения:
 - A) Адресная почта.
 - B) Журнал.

- С) Газета.
D) Наружная реклама.
E) Подарочные изделия.
- 6 Канал информации, по которому рекламное со-общение доходит до потребителя - это:
A) Рынок.
B) Рекламное агентство.
C) Рекламодатель.
D) Средство распространения рекламы.
E) Таргетинг.
- 7 Средство печатной рекламы небольшого форма-та с текстом и/или иллюстрациями - это:
A) Листовка.
B) Плакат.
C) Буклет.
D) Брошюра.
E) Пресс-релиз.
- 8 Что необходимо сделать, прежде чем выбрать тот или иной вид рекламы:
A) Изучить целевую аудиторию.
B) Составить рекламный бюджет.
C) Разработать программу коммуникаций.
D) Определить цель рекламного мероприятия.
E) Изучить рынок.
- 9 Реклама, используемая на последних этапах жизненного цикла товара, разновидность рекламной кампании известной товарной марки (фирмы), уже завоевавшей признание и предпочтение у основной массы потенциальных потребителей, - это реклама:
A) Ознакомительная.
B) Агитационная.
C) Сопоставляющая.
D) Напоминающая.
E) Подкрепляющая.
- 10 Как вы считаете, какое средство является наиболее эффективным преимущественно для рекламы потребительских товаров:
A) Адресная почта.
B) Журнал.
C) Газета.
D) Наружная реклама.
E) Подарочные изделия.

Типовые практические задания

Задание 1.

Объясните, какой вид призыва наиболее эффективно использовать при рекламировании следующих товаров или услуг:

- бумажные салфетки;
- выбор депутата государственной думы;
- хлеб;
- антитабачная программа;
- программа защиты вымирающих животных.

Какой вид рекламы вы выберете для этих товаров или услуг?

Создайте рекламный призыв для каждого товара или услуги?

Задание 2.

Крупная фирма, производящая кофе рассматривает возможность выхода своих марок кофе на рынки южных стран. Маркетинговые исследования показали, что значительная часть населения этих стран сосредоточена в крупных перенасыщенных транспортом городах и испытывает постоянные стрессы. Температура воздуха в южных странах достигает до 40 градусов жары.

Принимая во внимание полученную информацию, попробуйте определить, насколько целесообразно использование в этих странах рекламы, в которой подчеркивается вкус кофе, его аромат и свойства, стимулирующие жизненную активность людей?

Предложите другие способы рекламы и создайте необходимое рекламное обращение?

Задание 3.

В городе открылся новый магазин «А» по продаже обуви для пожилых людей, где они могут купить качественную и удобную обувь по средней цене. Магазин стал сразу пользоваться популярностью у покупателей.

Рекламный слоган магазина «Самая удобная обувь и только для Вас». Но недавно открылся аналогичный, конкурирующий магазин «Б» с рекламным слоганом «Дешево и удобно и только у нас». В связи с этим в магазине «А» резко упали продажи обуви. Какую рекламную стратегию лучше выбрать магазину «А» и почему? Создайте эффективную систему массовой коммуникации для магазина «А»?

Оценочные материалы и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся представлены в ФОС по промежуточной аттестации дисциплины.

6.4 Критерии оценивания

Критерии оценивания устного опроса

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) ставится, если студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Критерии оценивания упражнений

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется, если студент имеет глубокие знания учебного материала по теме практической работы, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы. Студент демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется, если студент показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы. Студент демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей при правильном выборе алгоритма решения задания.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется, если студент в целом освоил материал практической работы, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы. Студент затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, даёт неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практической работы, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы. Студент даёт неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий.

Критерии оценивания результатов обучения студентов при решении ситуационных задач

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется студенту, если предложен конструктивный вариант реагирования и приведено его качественное обоснование. Предложенный вариант будет способствовать достижению определенных целей. Обоснование включает анализ ситуации, изложение возможных причин ее возникновения, постановку целей и задач; описание возможных ответных реакций участников инцидента, предвидение результатов воздействия.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется студенту, если предложенный вариант реагирования направлен на достижение положительного эффекта. В предлагаемом решении учитываются условия проблемной ситуации. Однако предложенное описание не содержит достаточного обоснования.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется студенту, если приведен вариант разрешения ситуации нейтрального типа, это возможный, но не конструктивный вариант реагирования. Ситуация не станет хуже, но и не улучшится. Ответ не имеет обоснования или приведенное обоснование является не существенным.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, если вариант ответа отсутствует.

Критерии оценивания творческого задания

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) – задание по работе выполнено в полном объеме, студенты точно

ответили на контрольные вопросы, свободно ориентируются в предложенном решении, могут его модифицировать при изменении условия задачи.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) – задание по работе выполнено в полном объёме с небольшими неточностями. Студенты ответили на теоретические вопросы, испытывая небольшие затруднения.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) – студенты выполнили задание с существенными неточностями, не могут полностью объяснить полученные результаты.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) – студенты не выполнили задание.

Критерии оценивания самостоятельных работ (публичное выступление с докладом и презентацией)

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) выставляется, если студент выполнил работу без ошибок и недочётов, допустил не более одного недочёта, доклад представляет собой самостоятельное исследование, представлена качественная презентация изученного материала.

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) выставляется, если студент выполнил работу полностью, но допустил в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочёта, или не более двух недочётов, доклад представляет собой самостоятельное исследование, представлена качественная презентация изученного материала.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) выставляется, если студент правильно выполнил не менее половины работы, доклад не является полностью самостоятельным исследованием, представлена качественная презентация изученного материала.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется, если студент допустил число ошибок и недочётов превосходящее норму, при которой может быть выставлено «удовлетворительно», или если правильно выполнил менее половины работы; доклад не является самостоятельным исследованием, в оформлении презентации имеются нарушения.

Критерии выведения итоговой оценки за компоненты компетенций при проведении промежуточной аттестации в виде экзамена:

оценки «отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Оценка «отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для будущей профессиональной деятельности, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебного материала;

оценки «хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) заслуживает студент, обнаруживший полное знание программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Оценка «хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;

оценки «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) заслуживает студент, обнаруживший знание основного программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учёбы и предстоящей профессиональной деятельности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой. «Удовлетворительно» выставляется студентам, допустившим погрешности не принципиального характера в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий;

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

7 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1 Рекомендуемая литература

7.1.1 Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л1.1	Карпова С. В.	Рекламное дело: учебник и практикум для вузов (https://urait.ru/bcode/510712)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
Л1.2	Жильцова О. Н., Синяева И. М., Жильцов Д. А.	Рекламная деятельность: учебник и практикум для вузов (https://urait.ru/bcode/511937)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС

7.1.2 Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
--	---------------------	----------	-------------------	--------

Рабочая программа дисциплины "Организация рекламной деятельности предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом				стр. 17
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Кольшклина Т. Б., Маркова Е. В., Шустина И. В.	Анализ рекламного текста: учебное пособие для вузов (https://urait.ru/bcode/519840)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
Л2.2	Кольшклина Т. Б., Маркова Е. В., Шустина И. В.	Проектирование и оценка рекламного образа: учебное пособие для вузов (https://urait.ru/bcode/517025)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС
7.2 Перечень информационных технологий				
7.2.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение				
Лицензионное программное обеспечение: 1. Операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN License (Лицензия № 42627774 от 24.08.2007 бессрочно), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК). 2. Пакет прикладных программ «Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian Academic OLP License» (Лицензия № 64075202 от 12.09.2014 бессрочно), пакет прикладных программ «Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian Academic OLP License» (Лицензия № 62650104 от 08.11.2013. бессрочно). 3. Программное обеспечение «Визуальная студия тестирования» (Договор №4270 от 01.07.2017. бессрочно). 4. Программное обеспечение «1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях». (Электронная лицензия. Регистрационный номер: 802214523 срок действия - бессрочно). 5. Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023). 6. Пакет прикладных программ Microsoft Office. Microsoft® Office Standard Single Language License & Software Assurance Open Value No Level 3 Years Acquired Year 1 Academic AP (Лицензионное соглашение V7664610 от 14.11.2022 до 30.11.2025). 7. Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.)				
Свободно распространяемое программное обеспечение: 1. SimpleDict - Электронный словарь 2. PDFedit - Редактор PDF файлов				
7.2.2 Современные профессиональные базы данных, информационно-справочные системы и электронные библиотечные системы				
Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU» [Электронный ресурс]. – URL: http://elibrary.ru				
Электронно-библиотечная система «Лань» [Электронный ресурс]. – URL: http://e.lanbook.com				
Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.biblioclub.ru				
Электронно-библиотечная система «Юрайт» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.urait.ru				
Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – https://internet.garant.ru/				
Сайт "Рекламные идеи -YES!": профессиональный журнал о рекламе и маркетинге. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.advesti.ru/useful/				
Сайт журнала "Рекламодатель: теория и практика". Дизайн, фото, галереи. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.reklamodatel.ru				
8 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)				
Помещения для проведения занятий лекционного типа:				
Учебная аудитория № 408.				
Количество посадочных мест – 48.				
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная парта – 24, стулья – 48, трибуна для выступления.				
Технические средства обучения: Мультимедийный проектор – Epson EB-X8, проекционный экран Memoqy Specialist (моторизованный), ноутбук Toshiba A300-14T (Intel® Core™ 2Duo 2.10GHz/2Gb/250Gb. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.				
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 11, комплект слайд-презентаций по темам дисциплины.				

Рабочая программа дисциплины "Организация рекламной деятельности предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 18
Лицензионное программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN License (Лицензия № 42627774 от 24.08.2007, срок действия – бессрочно). Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023). Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.). Пакет прикладных программ Microsoft Office. Microsoft® Office Standard Single Language License & Software Assurance Open Value No Level 3 Years Acquired Year 1 Academic AP (Лицензионное соглашение V7664610 от 14.11.2022 до 30.11.2025).	
Практические, семинарские занятия, текущий контроль:	
Учебная аудитория № 406.	
Количество посадочных мест – 24.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, учебная парта – 12, стулья –24, доска магнитно-меловая.	
Технические средства обучения: Телевизор LEDTV Samsung 46", возможность подключения ноутбука и мультимедийного оборудования, переносной экран. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации: информационные тематические стенды – 6, раздаточный материал.	
Лицензионное программное обеспечение: Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023). Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.).	
Групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль:	
Учебная аудитория № 406.	
Количество посадочных мест – 24.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, учебная парта – 12, стулья –24, доска магнитно-меловая.	
Технические средства обучения: Телевизор LEDTV Samsung 46", возможность подключения ноутбука и мультимедийного оборудования, переносной экран. Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации: информационные тематические стенды – 6, раздаточный материал.	
Лицензионное программное обеспечение: Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023). Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.).	
Промежуточная и рубежная аттестация:	
Учебная аудитория № 408.	
Количество посадочных мест – 48.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная парта – 24, стулья –48, трибуна для выступления.	
Технические средства обучения: Мультимедийный проектор – Epson EB-X8, проекционный экран Memory Specialist (моторизованный), ноутбук Toshiba A300-14T (Intel® Core™ 2Duo 2.10GHz/2Gb/250Gb). Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 11, комплект слайд-презентаций по темам дисциплины – 20.	
Лицензионное программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN License (Лицензия № 42627774 от 24.08.2007, срок действия – бессрочно). Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023). Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.). Пакет прикладных программ Microsoft Office. Microsoft® Office Standard Single Language License & Software Assurance Open Value No Level 3 Years Acquired Year 1 Academic AP (Лицензионное соглашение V7664610 от 14.11.2022 до 30.11.2025).	
Помещение для самостоятельной работы, в том числе для выполнения курсовых работ:	

Рабочая программа дисциплины "Организация рекламной деятельности предприятия" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 19
Учебная аудитория для самостоятельной работы, выполнения курсовых работ № 404.	
Количество посадочных мест – 24, из них 10 посадочных мест оснащены ноутбуками.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска магнитно-меловая, учебная парта – 12; стулья – 24.	
Технические средства обучения: ноутбуки (10). Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 6.	
Лицензионное программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК). Пакет прикладных программ «Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian Academic OLP License» (Лицензия № 62650104 от 08.11.2013, срок действия – бессрочно).	
Учебная аудитория для самостоятельной работы, выполнения курсовых работ № 410.	
Количество посадочных мест – 20, из них 10 посадочных мест оснащены компьютерами.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска маркерная, учебная парта – 10, стулья – 10.	
Технические средства обучения: компьютеры (10) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП). Обеспечены возможность подключения к информационным ресурсам в сети «Интернет», в том числе посредством сети Wi-Fi и индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде филиала.	
Лицензионное программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК) пакет прикладных программ «Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian Academic OLP License» (Лицензия № 64075202 от 12.09.2014 срок действия – бессрочно). Программное обеспечение «Визуальная студия тестирования» (Договор № 4270 от 01.07.2017, срок действия – бессрочно). Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236- 1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023). Программа ЭВМ «Среда электронного обучения ЗКЛ» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.).	
Библиотека (читальный зал):	
Количество посадочных мест – 100, из них 10 посадочных мест оснащены компьютерами.	
Учебное оборудование: картотека, полки, стеллажи, учебная мебель, круглый стол.	
Технические средства обучения – компьютеры (10) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП), телевизор, мониторы (для круглого стола), книги электронные PocketBook614, оснащенные доступом к информационным ресурсам в сети «Интернет», электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: шкаф-стеллаж – 2, выставка – 2, выставка-витрина – 2, стенд – 2, стеллаж демонстрационный – 1, тематические полки – 6.	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 309	
Оборудование: стол для профилактики учебного оборудования, стул, стеллаж для запасных частей компьютеров и офисной техники, воздушный компрессор, паяльная станция, пылесос, стенд для тестирования компьютерных комплектующих, лампы.	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования №316	
Оборудование: стол для профилактики учебного оборудования, стул, шкаф для хранения учебного оборудования; ассортимент отверток, кисточек, мини-мультиметр, дополнительные USB Flash накопители, сумка для CD/DVD дисков.	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 24	
Оборудование: столярный станок, электролобзик, шуруповёрт, электродрель, электрозамеряющие приборы, стол для профилактики учебного оборудования, стул, стеллажи для хранения	

9 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо ознакомиться: с содержанием рабочей программы дисциплины, с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, методическими разработками по данной дисциплине, имеющимися на официальном сайте филиала, с графиком консультаций преподавателя.

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в изучении проблем логики. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Студентам необходимо:

- перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на записывание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы;
- на отдельные лекции приносить соответствующий материал на бумажных носителях, представленный лектором на официальном сайте филиала (таблицы, графики, схемы). Данный материал будет охарактеризован, прокомментирован, дополнен непосредственно на лекции; перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции. При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале опять не удалось, то обратитесь к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на практических занятиях. Не оставляйте «белых пятен» в освоении материала.

Рекомендации по подготовке к занятиям семинарского (практического) типа.

Перед практическим занятием следует изучить конспект лекции и рекомендованную преподавателем литературу, обращая внимание на практическое применение теории и на методику решения типовых задач. На практическом занятии главное – уяснить связь решаемых задач с теоретическими положениями. Студентам следует:

- приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу к конкретному занятию;
- до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей темы занятия;
- при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только лекции, учебную литературу, но и нормативно-правовые акты и материалы правоприменительной практики;
- теоретический материал следует соотносить с правовыми нормами, так как в них могут быть внесены изменения, дополнения, которые не всегда отражены в учебной литературе;
- в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения;
- в ходе семинара давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов;
- на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

Студентам, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющие письменного решения задач или не подготовившиеся к данному практическому занятию, рекомендуется не позже чем в 2-х недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме, изучавшейся на занятии. Студенты, не отчитавшиеся по каждой проработанной ими на занятиях теме к началу зачетной сессии, упускают возможность получить положенные баллы за работу в соответствующем семестре.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться ресурсами библиотеки филиала и электронных библиотечных систем; могут взять на дом необходимую литературу на абонементе или воспользоваться читальным залом.

Рекомендации по выполнению самостоятельных работ студентов.

Самостоятельная работа обучающихся предполагает следующие виды отчетности: – подготовку и написание рефератов на заданные темы, изготовление презентаций; – выполнение домашних заданий, поиск и отбор информации по отдельным разделам курса в сети Интернет.

Студентам следует:

- руководствоваться графиком самостоятельной работы, определенным РПД;
- выполнять все плановые задания, выдаваемые преподавателем, разбирать на семинарах и консультациях неясные вопросы;
- использовать при подготовке нормативные документы филиала;
- при подготовке к экзамену параллельно прорабатывать соответствующие теоретические и практические разделы дисциплины, фиксируя неясные моменты для их обсуждения на плановой консультации.

Методические рекомендации по работе с литературой:

Любая форма самостоятельной работы студента (подготовка к семинарскому занятию, написание эссе, курсовой работы, доклада и т.п.) начинается с изучения соответствующей литературы как в библиотеке, так и дома.

К каждой теме учебной дисциплины подобрана основная и дополнительная литература.

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а учебников и учебных пособий.

Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов, в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения. В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником.

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины
«Организация рекламной деятельности предприятия»
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
направленности (профилю) Управление бизнесом

Представленная на рецензирование рабочая программа дисциплины «Организация рекламной деятельности предприятия» соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. №970.

В рабочей программе последовательно изложены цели и задачи дисциплины, ее место в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования, объем дисциплины и виды учебной работы, сформулированы требования к результатам освоения дисциплины и компетенции, на формирование которых направлен процесс изучения дисциплины «Организация рекламной деятельности предприятия».

Содержание тем дисциплины раскрыто достаточно полно, определен перечень тем занятий лекционного типа, практических занятий, самостоятельной работы студентов. Предусмотрено использование различных оценочных средств, позволяющих проверить уровень освоения компетенций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины представлено перечнем основной и дополнительной литературы.

Из программы следует, что компетенции, предусмотренные дисциплиной, указанные в ФГОС ВО по направлению 38.03.02 Менеджмент, реализуются с учетом специфики направленности (профиля) Управление бизнесом.

Учитывая вышеизложенное, дисциплина «Организация рекламной деятельности предприятия» может быть использована в учебном процессе для подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом.

Рецензент:
директор ИП «АДАМАНТ»



Селях А.С.