

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Факультет журналистики

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

Иванов А.Г.

подпись

«01»

июля

2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Б1.В.04 ПОЛИТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ В СМИ

(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки/специальность 42.03.01 реклама и связи с
общественностью

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность (профиль) / специализация реклама и связи с
общественностью в системе государственного и муниципального управления

(наименование направленности (профиля) специализации)

Программа подготовки прикладная

(академическая /прикладная)

Форма обучения заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

(бакалавр, магистр, специалист)

Краснодар 2016

Рабочая программа дисциплины Б1.В.04 Политический маркетинг в СМИ составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 42.03.01 реклама и связи с общественностью

Программу составил(и):

В.А. Абрамова, доц., канд. полит. наук

И.О. Фамилия, должность, ученая степень, ученое звание



подпись

Рабочая программа дисциплины Б1.В.04 Политический маркетинг в СМИ утверждена на заседании кафедры рекламы и связей с общественностью протокол № 9 «20» мая 2016 г.

Заведующий кафедрой

рекламы и связей с общественностью Кравченко Н.П.

фамилия, инициалы

подпись

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры рекламы и связей с общественностью

протокол № 9 «20» мая 2016 г.

Заведующий кафедрой

рекламы и связей с общественностью Кравченко Н.П.

фамилия, инициалы

подпись

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии факультета журналистики

протокол № 05-16 «24» мая 2016 г.

Председатель УМК факультета Демина Л.И.

фамилия, инициалы



подпись

Рецензенты:

С.С. Щербаль, кандидат политических наук, преп. кафедры электронных СМИ и электронных медиа ФГБОУ ВО «КубГУ»

М.В. Адамова, первый заместитель главного редактора краевой газеты «Кубань Сегодня»

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля).

1.1 Цель освоения дисциплины.

Целью освоения дисциплины Б1.В.04 «Политический маркетинг в СМИ» является дать студентам общее взаимосвязанное представление об основных направлениях политического маркетинга в масс-медиа, выявление имеющихся проблем в государственном информационном менеджменте. Формирование систематизированных знаний по теории и практике применения маркетингового инструментария в СМИ в государственной и политической практике.

1.2. Задачи дисциплины:

- углубление и систематизация понимания ключевых терминов и понятий, используемых в сфере маркетинговых коммуникаций в СМИ с целью обеспечения государственных и политических интересов.
- формирование понимания комплексности функционирования информационно-политического массмедийного пространства.
- изучение основных законов взаимодействия власти, общества и сферы масс-медиа.
- формирование устойчивой способности к деконструкции любого коммуникационного явления (акта) и оценки влияния на него конкретного контекста.
- систематизация ранее полученных практических знаний в сфере государственных и политических маркетинговых коммуникаций в СМИ.
- получение понимания теоретических основ функционирования каналов маркетинговых коммуникаций в современной политике.
- формирование диалектического понимания взаимодействия и взаимовлияния различных каналов информации и носителей информации.
- формирование способности к теоретическому осмыслению эмпирического опыта использования маркетинговых коммуникаций с целью обеспечения государственных и политических интересов посредством СМИ

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.

Дисциплина Б1.В.04 «Политический маркетинг в СМИ» относится к вариативной части Блока «Профессиональная часть Обязательные дисциплины» учебного плана. ФГОС ВО по направлению подготовки 42.03.01 – «реклама и связи с общественностью».

Данный курс базируется на междисциплинарном подходе: на синтезе методологических и теоретико-прикладных методов, основанных на единстве классической, неклассической, постнеклассической парадигм научного исследования и ориентирована на студентов, обучающихся по специальности «Журналистика», «Реклама и связи с общественностью».

Эта дисциплина логически и содержательно-методически взаимосвязана с другими частями ООП, обеспечивает преемственность и гармонизацию освоения ООП, дает возможность расширения и углубления знаний, умений и навыков, определяемых содержанием базовых дисциплин ООП, позволяет студенту получить углубленные знания и навыки успешной профессиональной деятельности.

Дисциплина Б 1.В.04 «Политический маркетинг в СМИ» позволяет эффективно формировать общепрофессиональные и профессиональные компетенции, способствует всестороннему развитию личности студентов и гарантирует качество их подготовки.

Для освоения дисциплины Б 1.В.04 «Политический маркетинг в СМИ» студенты должны владеть знаниями, умениями, навыками и компетенциями, приобретенными в

результате изучения дисциплин: «Экономика», «Основы менеджмента», «Социальная психология», «Теория и практика массовой информации», «Политология», «Политическая философия», «Право», «Информационная политика», «Политический дискурс», «Социология», «Системный анализ» и др.

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

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся общекультурных /профессиональных компетенций (ОК/ПК)

№п. п.	Индекс компетенции	Содержание Компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			Знать	Уметь	Владеть
1	ПК 4	Владением навыками подготовки проектной документации (технико-экономическое обоснование, техническое задание, бизнес-план, креативный бриф, соглашение, договор, контракт)	<i>Знает</i> нормативные акты, утвердившие формы организационных и распорядительных документов, необходимых для работы предпринимательских структур в сфере рекламы и связей общественностью;	<i>Умеет</i> разработать проекты организационных и распорядительных документов; <i>Умеет</i> рефлексировать относительно уровня эффективности достижения поставленных целей и задач;	<i>Владеет</i> навыками анализа и оценки эффективности профессиональной работы; <i>владеет</i> навыками разработки маркетинговой части бизнес-плана; подготовки проектной документации (технико-экономическое обоснование креативный бриф, соглашение, договор, контракт)
2	ПК 9	Способностью проводить маркетинговые исследования	<i>Знает</i> основы теории и методологии проведения маркетинговых исследований и производства и на их основе новых знаний о	<i>Умеет</i> самостоятельно использовать методы сбора вторичных и первичных данных: проведение маркетинговых	<i>Владеет</i> практическими навыками проведения комплексных маркетинговых исследований, создания систем

			рынках и субъектах рыночной деятельности; Знает роль маркетинговых исследований в формировании на предприятии концепции маркетингового управления на основе новых организационных знаний, создаваемых на базе получаемой в ходе исследований новой маркетинговой информации ;	кабинетных и полевых исследований политического рынка, организация опросов потребителей с целью определения их лояльности к организации, с целью определения конкурентоспособности партии, организации и т.д ; Умеет оформлять и обобщать собранные данные, их анализировать и формулировать на этой основе новые знания о складывающихся на рынках ситуациях; Умеет самостоятельно использовать методы приемы изучения и оценки внешней и внутренней среды предприятия, организации, партии, определение слабых и сильных сторон, реальных и потенциальных возможностей, конкурентоспособности организации;	обеспечения предприятия новой маркетинговой информацией и новыми организационными знаниями на регулярной (непрерывной) основе; первичными навыками разработки и обоснования
3	ПК 15	Владением навыками работы в отделе рекламы,	<i>Знает</i> задачи, цели и общие требования к рекламе; виды	<i>Умеет</i> проводить исследования предпочтений целевых групп	<i>Владеет</i> практическими навыками разработки средств

		маркетинго- вом отделе, рекламном агентстве	рекламной деятельности; структуру рекламного рынка; специфику политической рекламы; типы и методы маркетинговых исследований в рекламе; <i>знает</i> PR- инструменты и технологии политической рекламы, принципы планирования PR-кампаний ;	потребителей; анализировать результаты исследований предпочтений целевых групп; проводить сегментирование политического рынка; принимать решения, направленные на продвижение политического рекламного продукта;	продвижения рекламного продукта; владеет методами выявления требований целевых групп потребителей: проведение опросов: устного (интервьюирова- ние) и письменного (анкетирование) для определения наиболее актуальных для потребителей (избирателей) проблем
--	--	--	--	--	--

2. Структура и содержание дисциплины.

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 5 зач.ед. (180 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице (для студентов ЗФО).

распределение по видам работ представлено в таблице

Вид учебной работы		Всего часов	Семестры (часы)			
			8	9		
Контактная работа, в том числе:		28,5				
Аудиторные занятия (всего):						
Занятия лекционного типа		12	4	8		
Лабораторные занятия						
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)		16	4	12		
КСР						
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,5	0,2	0,3		
Самостоятельная работа, в том числе:		139	132	7		
<i>Курсовая работа – не предусмотрено</i>						
<i>Проработка учебного (теоретического материала)</i>		34	31	3		
<i>Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)</i>		35	31	4		
<i>Реферат</i>		35	35			
Подготовка к текущему контролю		35	35			
Контроль:		12,5	3,8	8,7		
Подготовка к экзамену						
Общая трудоемкость	час.	180	180			

	в том числе контактная работа	28,5	28,5			
	зач. ед	5	4	1		

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы дисциплины, изучаемые в 8-м семестре (для студентов ЗФО)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Понятие и сущность политического маркетинга.	27	1			26
2.	Концепция политического маркетинга	28	1	1		26
3.	Политический рынок	28	1	1		26
4.	Технологии маркетинговых исследования в изучении политической реальности.	28	1	1		26
5.	Политический брендинг	30		1		28
	<i>Итого по дисциплине:</i>		4	4		132

Разделы дисциплины, изучаемые в 9-м семестре (для студентов ЗФО)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Маркетинг электоральных предпочтений	6	2		3	1
2.	Эволюция и развитие избирательных технологий	6	2		3	1
3.	Инструментарий политического маркетинга в СМИ.	6	2		2	2
4.	Тактико- стратегические основы популяризации и информационного продвижения политических продуктов	5	1		2	2
5.	Этические и социальные последствия внедрения политического маркетинга в политическую деятельность	4	1		2	1
	<i>Итого по дисциплине:</i>		8		12	7

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

2.3 Содержание разделов дисциплины:

2.3.1 Занятия лекционного типа.

№ п.п	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1	Понятие и сущность политического маркетинга.	Маркетинговые коммуникации, актуальные понятия, их место и функции в государственной и политической деятельности. Эволюция маркетинга: основные концепции. Пять этапов эволюции маркетинга.	Реферат
2	Концепция политического маркетинга	Концепция совершенствования политического продукта. Концепция интенсификации политических усилий. Концепция политического маркетинга. Концепция социально ответственного политического маркетинга. Основные направления маркетинговой деятельности.	Экспресс-опрос
3	Политический рынок	Политический рынок. Субъекты политического рынка. Проблемы сегментации политического рынка. Стратегии охвата политического рынка.	Экспресс-опрос
4	Технологии маркетинговых исследований в изучении политической реальности.	Источники и методы политмаркетинговых исследований. Социологические и политические исследования в структуре политического маркетинга. Отслеживание окружающей среды, сбор сведений о конкурентах, внешние исследования, наблюдения за средой, информационный, коммуникационный аудит, поиск стратегической маркетинговой информации. Общественные настроения.	Экспресс-опрос
5	Политический брендинг	Виды политических брендов и сферы их применения. Основные этапы разработки, формирования и продвижения политического бренда. Политический бренд, имидж, репутация и нематериальные активы. Брендинг политических партий, персональный бренд политического лидера.	Экспресс-опрос
6	Маркетинг электоральных предпочтений	Политический маркетинг в электоральной практике. Три основных подхода в анализе	Экспресс-опрос

		избирательного корпуса: статистический, стратификационный, политический. Долговременные и ситуативные факторы, оказывающие влияние на политические предпочтения граждан. Анализ целевых аудиторий. Маркетинг основных мотивов выбора избирателей. Выстраивание рейтингов кандидатов. Политмаркетинговые модели электорального поведения. Интерпретация электоральной статистики, приемы.	
7	Эволюция и развитие избирательных технологий	Избирательные технологии: понятие, виды. Стратегическое позиционирование продукта, этапы. формы и методы организации избирательных кампаний. Взаимозависимость общественных настроений и политического поведения. Политическое поведение как форма отношения граждан к власти и ее институтам, виды.	Экспресс-опрос
8	Инструментарий политического маркетинга в СМИ.	СМИ как инструмент политического маркетинга. Медиарилейшнз. Интернет-коммуникации. Организация специальных событий и их освещение посредством СМИ. Телевидение и интернет как канал массовой коммуникации в процессе формирования электорального поведения. Технологии. Применяемые в условиях политического конфликта (информационно-психологическая агрессия, диффамация, черный пиар, информационные войны, слухи.	Экспресс-опрос
9	Тактико-стратегические основы популяризации и информационного продвижения политических продуктов	Пр-кампании. Виды информационно-пропагандистских кампаний: субъектный и целевой подход. Кампании по продвижению территорий, организаций, персональный ПР. Кампании по информированию, образованию, вовлечению, нейтрализации,	Экспресс-опрос

		доктринальные кампании, «декампанизация». Политические псевдособытия, теледебаты, видеоролики	
10	Этические и социальные последствия внедрения политического маркетинга в политическую деятельность	Этический кодекс специалистов в сфере государственного и политического маркетинга в СМИ. Постановка проблемы в политмаркетинговых исследованиях. Формирование программы исследования. Надежность и валидность в политмаркетинговых исследованиях. Экспертные оценки: понятие, область применения в политическом маркетинге. Экспертные методы получения и оценки информации. Порядок проведения экспертных оценок. Подбор экспертов и формирование экспертных групп. Обработка экспертных оценок.	Экспресс-опрос

2.3.2 Занятия семинарского типа.

№	Наименование раздела	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
	Понятие и сущность политического маркетинга.	Маркетинговые коммуникации, актуальные понятия, их место и функции в государственной и политической деятельности. Эволюция маркетинга: основные концепции. Пять этапов эволюции маркетинга.	Реферат
	Концепция политического маркетинга	Концепция совершенствования политического продукта. Концепция интенсификации политических усилий. Концепция политического маркетинга. Концепция социально ответственного политического маркетинга. Основные направления маркетинговой деятельности.	Коллоквиум
	Политический рынок	Политический рынок. Субъекты политического рынка. Проблемы сегментации политического рынка. Стратегии охвата политического рынка.	Коллоквиум
	Технологии маркетинговых исследований	Источники и методы политмаркетинговых исследований. Социологические и	Коллоквиум

	изучении политической реальности.	политические исследования в структуре политического маркетинга. Отслеживание окружающей среды, сбор сведений о конкурентах, внешние исследования, наблюдения за средой, информационный, коммуникационный аудит, поиск стратегической маркетинговой информации. Общественные настроения.	
	Политический брендинг	Виды политических брендов и сферы их применения. Основные этапы разработки, формирования и продвижения политического бренда. Политический бренд, имидж, репутация и нематериальные активы. Брендинг политических партий, персональный бренд политического лидера.	Реферат Круглый стол
	Маркетинг электоральных предпочтений	Политический маркетинг в электоральной практике. Три основных подхода в анализе избирательного корпуса: статистический, стратификационный, политический. Долговременные и ситуативные факторы, оказывающие влияние на политические предпочтения граждан. Анализ целевых аудиторий. Маркетинг основных мотивов выбора избирателей. Выстраивание рейтингов кандидатов. Политмаркетинговые модели электорального поведения. Интерпретация электоральной статистики, приемы.	Практикум
	Эволюция и развитие избирательных технологий	Избирательные технологии: понятие, виды. Стратегическое позиционирование продукта, этапы. формы и методы организации избирательных кампаний. Взаимозависимость общественных настроений и политического поведения. Политическое поведение как форма отношения граждан к власти и ее институтам, виды.	Коллоквиум
	Инструментарий политического	СМИ как инструмент политического маркетинга.	Коллоквиум

	маркетинга в СМИ.	Медиаарилейшнз. Интернет-коммуникации. Организация специальных событий и их освещение посредством СМИ. Телевидение и интернет как канал массовой коммуникации в процессе формирования электорального поведения. Технологии. Применяемые в условиях политического конфликта (информационно-психологическая агрессия, диффамация, черный пиар, информационные войны, слухи.	
	Тактико-стратегические основы популяризации и информационного продвижения политических продуктов	Пр-кампании. Виды информационно-пропагандистских кампаний: субъектный и целевой подход. Кампании по продвижению территорий, организаций, персональный ПР. Кампании по информированию, образованию, вовлечению, нейтрализации, доктринальные кампании, «декампанизация». Политические псевдособытия, теледебаты, видеоролики	Практикум
	Этические и социальные последствия внедрения политического маркетинга в политическую деятельность	Этический кодекс специалистов в сфере государственного и политического маркетинга в СМИ. Постановка проблемы в политмаркетинговых исследованиях. Формирование программы исследования. Надежность и валидность в политмаркетинговых исследованиях. Экспертные оценки: понятие, область применения в политическом маркетинге. Экспертные методы получения и оценки информации. Поря- док проведения экспертных оценок. Подбор экспертов и формирование экспертных групп. Обработка экспертных оценок.	Коллоквиум

2.3.3 Лабораторные занятия.

Лабораторные занятия - не предусмотрены

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы - не предусмотрены

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

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1.	Самостоятельная проработка теоретического материала	Алексунин В.А. Маркетинг [Электронный ресурс] Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511979 М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. Блюм М. А. Маркетинг рекламы: Учебное пособие / М.А. Блюм, Б.И. Герасимов, Н.В. Молоткова.- 2-е изд. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 144 с.: 60х90 1/16. - (Профессиональное образование). (обложка) ISBN 978-5-91134-956-1, 300 экз. Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=460565 Ким С.А. Маркетинг [Электронный ресурс] Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=513 М.: «Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. Кириллов С.Л., Цынгueva В.В. Маркетинг: практикум [Электронный ресурс] Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=515954 Новосибирск: Изд-во НГАУ, 2013. Киселёв, А.Г. Теория и практика массовой информации: общество - СМИ - власть : учебник / А.Г. Киселёв. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 431 с. - ISBN 978-5-238-01742-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436719 Кожанова В.Ю. Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов. – Краснодар: КубГУ, 2016 Марков Александр Анатольевич. Связи с общественностью в органах власти: Учебник. Москва ООО "Научно- издательский центр ИНФРА-М", 2014. http://znanium.com/go.php?id=368021 Пичурин, И.И. Основы маркетинга: Теория и практика: учебное пособие / И.И. Пичурин, О.В. Обухов, Н.Д. Эриашвили. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 383 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-02090-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116637
2.	Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	Алексунин В.А. Маркетинг [Электронный ресурс] Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511979 М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. Блюм М. А. Маркетинг рекламы: Учебное пособие / М.А. Блюм, Б.И. Герасимов, Н.В. Молоткова.- 2-е изд. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 144 с.: 60х90 1/16. - (Профессиональное образование). (обложка) ISBN 978-5-91134-956-1, 300 экз. Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=460565 Ким С.А. Маркетинг [Электронный ресурс] Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=513 М.: «Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. Кириллов С.Л., Цынгueva В.В. Маркетинг: практикум [Электронный ресурс] Режим доступа:

	http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=515954 Новосибирск: Изд-во НГАУ, 2013. Киселёв, А.Г. Теория и практика массовой информации: общество - СМИ - власть : учебник / А.Г. Киселёв. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 431 с. - ISBN 978-5-238-01742-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436719 Кожанова В.Ю. Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов. – Краснодар: КубГУ, 2016 Марков Александр Анатольевич. Связи с общественностью в органах власти: Учебник. Москва ООО "Научно- издательский центр ИНФРА-М", 2014. http://znanium.com/go.php?id=368021 Пичурин, И.И. Основы маркетинга: Теория и практика: учебное пособие / И.И. Пичурин, О.В. Обухов, Н.Д. Эриашвили. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 383 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-02090-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116637
--	--

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

Для лиц с нарушениями зрения:

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

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии

Для развития и формирования профессиональных навыков студентов в процессе освоения дисциплины предусмотрены традиционные лекции, проблемные лекции, практические занятия, лабораторные занятия, аудиторные самостоятельные работы и домашние контрольные работы по основным темам курса.

Кроме того, используются активные и интерактивные формы занятий (групповые контрольные работы, тесты).

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

Лекционные занятия (Л).

Лекции являются аудиторными занятиями, которые рассчитаны на максимальное использование творческого потенциала слушателей.

Вузовская лекция – главное звено дидактического цикла обучения. Её цель – формирование у обучающихся ориентировочной основы для последующего усвоения материала методом самостоятельной работы. Содержание лекции должно отвечать следующим дидактическим требованиям:

- изложение материала от простого к сложному, от известного к неизвестному;
- логичность, четкость и ясность в изложении материала;
- возможность проблемного изложения, дискуссии, диалога с целью активизации деятельности обучающихся в ходе лекции;
- опора смысловой части лекции на подлинные факты, события, явления, статистические данные;
- тесная связь теоретических положений и выводов с практикой и будущей профессиональной деятельностью обучающихся;
- научность и информативность (современный научный уровень), доказательность и аргументированность, наличие достаточного количества ярких, убедительных примеров, фактов, обоснований, документов и научных доказательств;
- активизация мышления слушателей, постановка вопросов для размышления, четкая структура и логика раскрытия последовательно излагаемых вопросов;
- разъяснение вновь вводимых терминов и названий, формулирование главных мыслей и положений, подчеркивание выводов, повторение их;
- эмоциональность формы изложения, доступный и ясный язык.

Практические занятия (ПЗ).

Практические занятия являются также аудиторными, проводятся в виде семинаров по заранее известным темам и предполагают не только обязательную предварительную подготовку, но и активное включение в семинар с помощью современных методов обучения. Они предназначены для более глубокого изучения определенных аспектов лекционного материала и обучения решению проблемных вопросов на практике.

Целями проведения практических занятий является:

- закрепление учебного материала;
- рассмотрение наиболее сложных и спорных теоретических и практических проблем профессиональной этике;
- сформировать умение использовать полученные знания для разрешения этических проблем и конфликтов в профессиональной деятельности.

Кроме того, данный вид занятий предназначены для проведения текущего контроля успеваемости студентов, а также контроля самостоятельной (внеаудиторной) работы в форме опросов, оценки рефератов, презентаций. Время на подготовку к семинарским занятиям предоставляется студенту в соответствии графиком самостоятельной работы.

Внеаудиторная работа предполагает выполнение индивидуальных и групповых заданий по дисциплине, а также самостоятельную работу студентов. Индивидуальные занятия

предполагают работу каждого студента по индивидуальному (групповому) заданию и личный устный/письменный отчет и презентацию результатов группе и преподавателю во время практических занятий.

К формам самостоятельной работы относится написание рефератов, сообщений, подготовка презентаций.

Выполнение индивидуальных занятий не является аудиторным. Самостоятельная работа является внеаудиторной и предназначена для самостоятельного ознакомления студента с определенными разделами курса по рекомендованным преподавателем источникам.

Самостоятельная работа студента предполагает различные формы индивидуальной учебной деятельности: работа с мультимедийным учебно-методическим комплексом дисциплины, с программами-тренажерами (в первую очередь динамическими и интеллектуальными), с электронными образовательными ресурсами. Выбор видов самостоятельной работы определяется индивидуально-личностным подходом к обучению совместно преподавателем и студентом.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

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

4.1.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля.

Темы рефератов

1. Влияние информатизации общества на государственный маркетинг.
2. Политический маркетинг в условиях развития информационного общества.
3. Роль медиа в формировании политической культуры
4. Интермедийная роль масс-медиа в государственном и политическом маркетинге
5. Американский опыт государственного и политического маркетинга в СМИ
6. Институциональный контекст модернизации политического маркетинга. Сравнительный анализ.
7. Технологии политического маркетинга в контексте институциональных условий. Сравнительный анализ.
8. Использование технологий государственного и политического маркетинга в СМИ в современной России.
9. Феномен «сравнительных преимуществ» в контексте теории «секторной специализации».
10. «Креативный класс» в контексте маркетинга территорий.
11. Маркетинг места в условиях демократических политических режимов.
12. Маркетинг места в условиях авторитарных политических режимов.
13. Бренд города. Сравнительный анализ.
14. Характер публичной сферы в современной России
15. Новые медиа как публичная сфера
16. Особенности маркетингового исследования политической среды
17. Особенности политического маркетинга в период между выборами.
18. Образование и распространения слухов.¹⁹
19. Партийная идентификация, как результат маркетинга.
20. Манипулятивный характер политического менеджмента

4.1.2. Контрольные вопросы для итоговой формы контроля (зачет)

1. Цели и задачи современного маркетинга. Основные направления политического маркетинга.
2. Политический рынок: концепции, специфика, динамика
3. Особенности политического маркетинга. Чем важен брендинг в политике

4. Проблемы сегментации политического рынка.
5. Функции политического маркетинга в избирательной компании.
6. Сущность маркетинговых исследований.
7. Политическая конкуренция в современной России
8. Технологии политической конкуренции
9. «Политический маркетинг»: концепция и технологии
10. Политическая реклама; виды методы, технологии
11. Специфика политической рекламы в предвыборный период.
12. Рекламная компания, ее роль в результатах политических мероприятий
13. ПР-подразделения в органах власти и других государственных структурах.
14. Политические технологии, особенности политического пиара в современном обществе.
15. Использование интернет –маркетинга в период избирательных компаний
16. Роль политических консультантов в политическом маркетинге.
17. Разработка стратегии и тактики избирательных компаний. Анализ сильных и слабых сторон, изучение конкурентов.
18. Роль и место SWOT- анализа в политмаркетинговых исследованиях.
19. Исследование индивидуальных избирательных стратегий методами политического маркетинга.
20. Экспертные оценки: понятие, область применения в политическом маркетинге.
21. Подбор экспертов и формирование экспертных групп. Профессиональная этика эксперта.
22. Маркетинг электоральных предпочтений избирателей.
23. Влияние информатизации общества на государственный маркетинг
24. Политические технологии, особенности политического пиара в современном обществе
25. Имидж как маркетинговая стратегия. Пути формирования имиджа политика.
26. Политический брендинг в системе современного маркетинга. Основные виды брендов. Можно ли проследить их взаимодействие?
27. Комплекс мероприятий по созданию бренда партии.
28. При каких условиях бренд личности, города, территории может претендовать на успех в глобальном масштабе?
29. Понятие политического манипулирования и тактика проведения избирательной компании
30. Партийная идентификация как результат маркетинговой политики.
31. Формирование эффективной системы управления процессом продвижения политического «товара».

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

Контрольные вопросы для итоговой формы контроля (экзамен)

1. Подходы к понятию «политический маркетинг». Предметное поле курса. Основные направления политмаркетинговой деятельности
2. Особенности политического маркетинга.
3. Политический рынок: понятие, структура и функции.
4. Проблемы сегментации политического рынка.
5. Концепция совершенствования политического продукта
6. Концепция политического маркетинга.
7. Концепция социально ответственного политического маркетинга .
8. Источники и методы политмаркетинговых исследований. Социологические и политические исследования в структуре политического маркетинга
9. Маркетинговые исследования политической реальности.

10. Изучение потребностей и мотивации акторов политике.
11. Изучение динамики общественного мнения.
12. Этический кодекс специалистов в сфере государственного и политического маркетинга в СМИ
13. Виды информационно-пропагандистских кампаний: субъектный и целевой подход.
14. Составление программы исследований под нужды избирательной компании
15. Влияние СМИ на избирателя
16. Роль СМИ в политическом маркетинге.
17. Идеологическая, партийная и личностная составляющие политических предпочтений.
18. Электоральный маркетинг, роль в политическом процессе
19. Использование маркетинговых технологий в избирательных компаниях .
20. Исследование индивидуальных избирательных стратегий методами политического маркетинга.
21. Экспертные оценки: понятие, область применения в политическом маркетинге.
22. Подбор экспертов и формирование экспертных групп. Профессиональная этика эксперта.
23. Порядок проведения экспертных оценок. Обработка экспертных оценок.
24. Методы исследования в политическом маркетинге: сходства и различия.
25. Политические рейтинги как индикатор политического успеха: измерение, интерпретация и способы сравнения.
26. Научные методики рейтинговых оценок
27. Информационное обеспечение политмаркетинговой деятельности.
28. Маркетинг электоральных предпочтений избирателей.
29. Рейтинговые, повторные и волновые исследования. Экстраполяция, тренды
30. Сущность, уровни и маркетинговая оценка политического риска.
31. Влияние информатизации общества на государственный маркетинг
32. Характеристика СМИ как общественно-политического института.
33. Взаимоотношения СМИ с властными структурами. СМИ как "четвертая ветвь власти"
34. Роль политических консультантов в политическом маркетинге
35. Роль политической рекламы в маркетинге. Политическая реклама: структура и функции.
36. Политические технологии, особенности политического пиара в современном обществе
37. Имидж как маркетинговая стратегия. Пути формирования имиджа политика.
38. Политический брендинг в системе современного маркетинга. Особенности политического бренда.
39. Понятие и сущность партийного бренда. Бренд партии .Бренд лидера.
40. Комплекс мероприятий для создания партийного бренда
41. Политический интернет-маркетинг: проблемы становления и развития в России.
42. Политический дискурс в контексте маркетинговых исследований
43. Особенности маркетинга в государственном и муниципальном управлении
44. Роль и место SWOT анализа в политмаркетинговых исследованиях
45. Организация политической кампании. Политический маркетинг в электоральной практике
46. Информационные и ПР-подразделения в органах власти и других государственных структурах
47. Технологии применяемые в условиях политического конфликта (информационно-психологическая агрессия, диффамация, черный пиар, информационные войны, слухи.
48. Проблемы изучения и прогнозирования спроса на политический «товар»
49. Проблемы создания и организации выпуска новых видов политического товара

Методические рекомендации к сдаче экзамена

Критерии оценивания

Оценка «5» («отлично») соответствует следующей качественной характеристике: «изложено правильное понимание вопроса и дан исчерпывающий на него ответ, содержание раскрыто полно, профессионально, грамотно». Выставляется студенту,

- усвоившему взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившему творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;
- обнаружившему всестороннее систематическое знание учебно-программного материала, четко и самостоятельно (без наводящих вопросов) отвечающему на вопрос билета.

Оценка «4» («хорошо») соответствует следующей качественной характеристике: «изложено правильное понимание вопроса, дано достаточно подробное описание предмета ответа, приведены и раскрыты в тезисной форме основные понятия, относящиеся к предмету ответа, ошибочных положений нет». Выставляется студенту,

- обнаружившему полное знание учебно-программного материала, грамотно и по существу отвечающему на вопрос билета и не допускающему при этом существенных неточностей;
- показавшему систематический характер знаний по дисциплине и способному к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебы и профессиональной деятельности.

Оценка «3» («удовлетворительно») выставляется студенту,

- обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой;
- допустившему неточности в ответе и при выполнении заданий, но обладающими необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.

Оценка «2» («неудовлетворительно») выставляется студенту,

- обнаружившему существенные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий;
- давшему ответ, который не соответствует экзаменационному вопросу.

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

- при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;
- при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;
- при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

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

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

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

5.1 Основная литература:

1. Киселёв, А.Г. Теория и практика массовой информации: общество - СМИ - власть : учебник / А.Г. Киселёв. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 431 с. - ISBN 978-5-238-01742-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436719>
2. Пичурин, И.И. Основы маркетинга: Теория и практика: учебное пособие / И.И. Пичурин, О.В. Обухов, Н.Д. Эриашвили. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 383 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-02090-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116637>

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань» и «Юрайт»:

5.2 Дополнительная литература:

1. Алексунин В.А. Маркетинг [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511979> М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014.
2. Блюм М. А. Маркетинг рекламы: Учебное пособие / М.А. Блюм, Б.И. Герасимов, Н.В. Молоткова.- 2-е изд. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 144 с.: 60х90 1/16. - (Профессиональное образование). (обложка) ISBN 978-5-91134-956-1, 300 экз. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=460565>
3. Ким С.А. Маркетинг [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=513> М.: «Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015.
4. Кириллов С.Л., Цынгеева В.В. Маркетинг: практикум [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=515954> Новосибирск: Изд-во НГАУ, 2013.
5. Марков Александр Анатольевич. Связи с общественностью в органах власти: Учебник. Москва ООО "Научно- издательский центр ИНФРА-М", 2014. <http://znanium.com/go.php?id=368021>

5.3 Периодические издания:

1. Коммуникативные исследования [Электронный ресурс] // Издание Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского — Режим доступа: https://e.lanbook.com/journal/2591#journal_name— Загл. с экрана.
2. Научный вестник Воронежского государственного университета. Серия: Филология и журналистика [Электронный ресурс] // Воронежский государственный университет — Режим доступа: https://e.lanbook.com/journal/2665#journal_name— Загл. с экрана.
3. Журнал «ПОЛИС» - на сайте размещены архив журнала, включающий полный указатель публикаций, авторов и рубрик журнала за все годы его существования, информация о различных стадиях работы над номером, - от начального «замысла» до выхода из печати, URL: <http://www.politstudies.ru>
- 4 Журнал «Pro et contra» - журнал Московского Центра Карнеги. Аналитические, обзорные и другие материалы о внутренней и внешней политике России. Полнотекстовый архив номеров с 1996 г. с возможностью поиска, URL: <http://www.carnegie.ru>
5. Журнал «Мировая экономика и международные отношения» - полнотекстовые версии

статей по проблемам политологии, политической социологии, регионалистики, международных отношений и глобализации, опубликованных в журнале, URL: <http://www.politstudies.ru/friends/index.htm>

6. «Русский Журнал» - политика, Русский журнал – ежедневное сетевое издание о культуре, политике, обществе. Выходит в Интернете с 14 июля 1997 г. Представлен ежедневный обзор новостей политики. Разделы «Кремль», «Медиа-политика», «Злоба дня», «Пересмотры», «Пределы власти». Архив с июля 1997 г., URL: <http://www.russ.ru/politics/articles>

7. Зарубежные журналы:

Annual Review of Political Science URL: <http://polisci.annualreviews.org>23

American Political Science Review URL: [http:// www.ssc.msu.sdu/~apsr](http://www.ssc.msu.sdu/~apsr)

British Journal of Political Science URL: <http://uk.cambridge.org/journals/jps>

Electoral Studies URL: <http://www.psci.unt.edu/es>

Party Politics URL: <http://www.partypolitics.org>

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (<http://www.consultant.ru>)

2. Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (<http://www.elibrary.ru>)

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

Методические указания, рекомендации и требования по подготовке реферата.

Реферат (Р) – письменная работа объемом 10-18 печатных страниц, выполняемая студентом в течение длительного срока (от одной недели до месяца), краткое точное изложение сущности какого-либо вопроса, темы на основе одной или нескольких книг, монографий или других первоисточников

Реферат должен содержать основные фактические сведения и выводы по рассматриваемому вопросу. Реферат отвечает на вопрос — что содержится в данной публикации (публикациях). В настоящее время, помимо реферирования прочитанной литературы, от студента требуется аргументированное изложение собственных мыслей по рассматриваемому вопросу. Тему реферата может предложить преподаватель или сам студент, в последнем случае она должна быть согласованна с преподавателем. В реферате нужны развернутые аргументы, рассуждения, сравнения. Материал подается не столько в развитии, сколько в форме констатации или описания.

Содержание реферируемого произведения излагается объективно от имени автора. Если в первичном документе главная мысль сформулирована недостаточно четко, в реферате она должна быть конкретизирована и выделена.

К основным функциям реферата следует отнести: информативную (ознакомительную); поисковую; справочную; сигнальную; индикативную; адресную коммуникативную. Степень выполнения этих функций зависит от содержательных и формальных качеств реферата, а также от того, кто и для каких целей их использует.

Требования к языку реферата: он должен отличаться точностью, краткостью, ясностью и простотой.

Структура реферата:

Титульный лист. После титульного листа на отдельной странице следует оглавление (план, содержание), в котором указаны названия всех разделов (пунктов плана) реферата и номера страниц, указывающие начало этих разделов в тексте реферата.

После оглавления следует введение. Объем введения составляет 1,5-2 страницы.

Основная часть реферата может иметь одну или несколько глав, состоящих из 2-3

параграфов (подпунктов, разделов) и предполагает осмысленное и логичное изложение главных положений и идей, содержащихся в изученной литературе. В тексте обязательны ссылки на первоисточники. В том случае если цитируется или используется чья-либо неординарная мысль, идея, вывод, приводится какой-либо цифрой материал, таблицу - обязательно сделайте ссылку на того автора у кого вы взяли данный материал.

Заключение содержит главные выводы, и итоги из текста основной части, в нем отмечается, как выполнены задачи и достигнуты ли цели, сформулированные во введении.

Библиография (список литературы) здесь указывается реально использованная для написания реферата литература.

Общие требования к тексту. Текст реферата должен подчиняться определенным требованиям: он должен раскрывать тему, обладать связностью и цельностью.

Раскрытие темы предполагает, что в тексте реферата излагается относящийся к теме материал и предлагаются пути решения содержащейся в теме проблемы; связность текста предполагает смысловую соотносительность отдельных компонентов, а цельность - смысловую законченность текста.

План реферата. Изложение материала в тексте должно подчиняться определенному плану – мыслительной схеме, позволяющей контролировать порядок расположения частей текста.

Требования к введению. Введение – начальная часть текста. Оно имеет своей целью сориентировать читателя в дальнейшем изложении. Во введении аргументируется актуальность исследования, – т.е. выявляется практическое и теоретическое значение данного исследования. Далее констатируется, что сделано в данной области предшественниками; перечисляются положения, которые должны быть обоснованы. Введение может также содержать обзор источников или экспериментальных данных, уточнение исходных понятий и терминов, сведения о методах исследования. Во введении обязательно формулируются цель и задачи реферата. Объем введения - в среднем около 10% от общего объема реферата.

Основная часть реферата раскрывает содержание темы. Она наиболее значительна по объему, наиболее значима и ответственна. В ней обосновываются основные тезисы реферата, приводятся развернутые аргументы, предполагаются гипотезы, касающиеся существа обсуждаемого вопроса. Важно проследить, чтобы основная часть не имела форму монолога. Аргументируя собственную позицию, можно и должно анализировать и оценивать позиции различных исследователей, с чем-то соглашаться, чему-то возражать, кого-то опровергать. Установка на диалог позволит избежать не критического заимствования материала из чужих трудов - компиляции. Изложение материала основной части подчиняется собственному плану, что отражается в разделении текста на главы, параграфы, пункты.

Заключение – последняя часть научного текста. В ней краткой и сжатой форме излагаются полученные результаты, представляющие собой ответ на главный вопрос исследования. Здесь же могут намечаться и дальнейшие перспективы развития темы. Небольшое по объему сообщение также не может обойтись без заключительной части. В них должен подводиться итог проделанной работы.

Список использованной литературы. Реферат любого уровня сложности обязательно сопровождается списком используемой литературы. Названия книг в списке располагают по алфавиту с указанием выходных данных использованных книг.

Требования, предъявляемые к оформлению реферата. Объемы рефератов колеблются от 10-18 машинописных страниц. Работа выполняется на одной стороне листа стандартного формата. По обеим сторонам листа оставляются поля размером 35 мм. слева и 15 мм. справа, рекомендуется шрифт 12-14, интервал - 1,5. Все листы реферата должны быть пронумерованы. Каждый вопрос в тексте должен иметь заголовок в точном соответствии с наименованием в плане-оглавлении.

При проверке реферата преподавателем оцениваются:

– знания и умения на уровне требований стандарта конкретной дисциплины: знание фактического материала, усвоение общих представлений, понятий, идей;

– характеристика реализации цели и задач исследования (новизна и актуальность поставленных в реферате проблем, правильность формулирования цели, определения задач исследования, правильность выбора методов решения задач и реализации цели; соответствие выводов решаемым задачам, поставленной цели, убедительность выводов);

– степень обоснованности аргументов и обобщений (полнота, глубина, всесторонность раскрытия темы, логичность и последовательность изложения материала, корректность аргументации и системы доказательств, характер и достоверность примеров, иллюстративного материала, широта кругозора автора, наличие знаний интегрированного характера, способность к обобщению);

– качество и ценность полученных результатов (степень завершенности реферативного исследования, спорность или однозначность выводов).

Использование литературных источников. Культура письменного изложения материала. Культура оформления материалов работы.

Объективность оценки предусматривает отражение как положительных, так и отрицательных сторон работы. Рецензент оценивает работу по традиционной 10-балльной шкале, могут быть отдельно оценены разные компоненты работы, однако завершается отзыв рецензента одной итоговой оценкой.

Методические указания, рекомендации и требования по подготовке и выполнению презентации.

Презентации (Пр) используются для того, чтобы выступающий смог на большом экране или мониторе наглядно продемонстрировать дополнительные материалы к своему сообщению.

Общие требования к презентации:

– презентация не должна быть меньше 10 слайдов;

– первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название проекта; название выпускающей организации; фамилия, имя, отчество автора;

– следующим слайдом должно быть содержание, где представлены основные этапы (моменты) урока-презентации. Желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно перейти на необходимую страницу и вернуться вновь на содержание;

– дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста;

– последними слайдами урока-презентации должны быть глоссарий и список литературы.

Создание презентации состоит из трех этапов:

- Планирование презентации – это многошаговая процедура, включающая определение целей, изучение аудитории, формирование структуры и логики подачи материала. Планирование презентации включает в себя: определение целей; сбор информации; определение основной идеи презентации; подбор дополнительной информации; планирование выступления; создание структуры презентации; проверка логики подачи материала; подготовка заключения.

- Разработка презентации – методологические особенности подготовки слайдов презентации, включая вертикальную и горизонтальную логику, содержание и соотношение текстовой и графической информации.

- Репетиция презентации – это проверка и отладка созданной презентации.

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

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта

между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю).

8.1 Перечень информационных технологий.

- Проверка домашних заданий и консультирование посредством электронной почты.
- Использование электронных презентаций при проведении лекционных и практических занятий.

8.2 Перечень необходимого программного обеспечения.

Microsoft Microsoft Windows 7.8, 8.1 (Интернет, просмотр видео, запуск прикладных программ);

Microsoft Microsoft Office Professional Plus (Текстовый редактор, табличный редактор, редактор презентаций, СУБД, дополнительные офисные инструменты, клиент электронной почты).

8.3 Перечень информационных справочных систем:

1. ЭБС Издательства «Лань» <http://e.lanbook.com/> ООО Издательство «Лань» Договор № 77/2015 от 11 ноября 2015 г.
2. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru ООО «Директ-Медиа» Договор № 2611/2015 от 26 ноября 2015г.
3. ЭБС BOOK.ru <http://www.book.ru/> ООО «КноРус медиа» Договор № 2311/2015 от 23 ноября 2015 г.
4. ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru> ООО Электронное издательство «Юрайт» Договор № 1401/2016 от 14 января 2016 г.
5. ЭБС Издательства «Лань» <http://e.lanbook.com/> ООО Издательство «Лань» Договор № 288 от 30 ноября 2016 г.
6. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru ООО «Директ-Медиа» Договор № 3011/2016/1 от 30 ноября 2016г.
7. ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru> ООО Электронное издательство «Юрайт» Договор № 3011/2016 от 30 ноября 2016 г.

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Лекционные занятия	Лекционная аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук) (ауд.: 202, 205, 302, 402)
2.	Семинарские занятия	Аудитория для практических занятий (столы, стулья, доска), оборудование для презентаций – проектор, экран, ноутбук (ауд.: 202, 205, 302, 402)
3.	Групповые (индивидуальные) консультации	Аудитория (столы, стулья) (ауд.: 202, 205, 209, 301, 302, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 402, 404, 406, 407, 408, 409, 410, 411, 412)
4.	Текущий контроль,	Аудитория (столы, стулья) (ауд.: 202, 205, 209, 302, 309,

	промежуточная аттестация	402)
5.	Самостоятельная работа	Читальный зал библиотеки, кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступ в электронную информационно-образовательную среду университета (ауд.: 401)