

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

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

подпись

Т.А. Хагуров

« 31 » мая 2019г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.07.01 Маркетинговые коммуникации

(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность (профиль) Управление малым бизнесом

(наименование направленности (профиля) специализации)

Программа подготовки Прикладная

(академическая /прикладная)

Форма обучения Очная

(очная, очно-заочная, заочная)

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

(бакалавр, магистр, специалист)

Краснодар 2019

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля).

1.1 Цель освоения дисциплины.

Формирование теоретических знаний и практических навыков, необходимых для организации и проведения маркетинговой коммуникационной политики и на основе ее результатов оценки эффективности коммуникационных стратегий предприятия.

1.2 Задачи дисциплины.

Обучение бакалавров по учебной дисциплине «Маркетинговые коммуникации» имеет следующие задачи:

- закрепление и углубление знаний бакалавров по общепрофессиональным и специальным маркетинговым дисциплинам;
- освоение приемов работы с экономической информацией, научной и справочной литературой, периодическими изданиями;
- овладение методами научных исследований (аналитическими, статистико-экономическими, графическими, экспериментальными и др.) при решении проблем применения в маркетинговой деятельности инструментов системы маркетинговых коммуникаций;
- развитие необходимых специалисту по маркетингу навыков практического использования методов решения задач, изученных на лекционных занятиях;
- привлечение и анализ материалов хозяйственной деятельности предприятий;
- подготовка и апробация предложений и практических рекомендаций по изучаемым вопросам применения маркетинговых коммуникаций в маркетинговой деятельности предприятий;
- развитие навыков самостоятельной работы по планированию и организации маркетинговых коммуникаций на предприятии.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.

Дисциплина Б1.В.ДВ.07.01 «Маркетинговые коммуникации» относится к вариативной части Блока 1 «Дисциплины по выбору» учебного плана.

Ее изучение запланировано в 8 семестре. Дисциплина «Маркетинговые коммуникации» базируется на дисциплинах гуманитарного, социального и экономического, а также математического и естественнонаучного циклов: «Экономическая теория», «Мировая экономика», «Основы бизнеса», «Правовое регулирование в торговле»

«Маркетинговые коммуникации» имеют логическую и содержательно-методическую взаимосвязь и основываются на дисциплинах профессионального цикла: «Коммерческая деятельность»; «Менеджмент»; «Поведение потребителей»; «Ценообразование в маркетинге»; «Международный торговый маркетинг».

В свою очередь дисциплина «Маркетинговые коммуникации» является базой для изучения таких дисциплин как «Организация, технология и проектирование предприятий»; «Рекламная деятельность»; «Ценообразование в маркетинге»; «Инновационные маркетинговые технологии».

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.
Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся общепрофессиональных /профессиональных компетенций (ОПК/ПК)

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ОПК-7	способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	информационно-коммуникационные технологии и с учетом основных требований информационной безопасности	решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности
2.	ПК-9	способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ	экономические основы поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать	навыками оценки воздействия макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, и анализа рыночных и специфических рисков,

№ п.п.	Индекс компет енции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
		и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли		поведение потребителей экономически х благ и формирование спроса на основе знания экономически х основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	

2. Структура и содержание дисциплины.

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зач.ед. (144 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице
(для студентов ОФО).

Вид учебной работы		Всего часов	Семестры (часы)			
			8			
Контактная работа, в том числе:		54,3	54,3			
Аудиторные занятия (всего):		54	54			
Занятия лекционного типа		16	16	-	-	-
Лабораторные занятия		-	-	-	-	-
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)		32	32	-	-	-
		-	-	-	-	-
Иная контактная работа:						
Контроль самостоятельной работы (КСР)		6	6			
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3	0,3			
Самостоятельная работа, в том числе:		63	63			
Курсовая работа		-	-	-	-	-
Проработка учебного (теоретического) материала		32	32	-	-	-
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)		15	15	-	-	-
Реферат		8	8	-	-	-
Подготовка к текущему контролю		8	8	-	-	-
Контроль:						
Подготовка к экзамену		26,7	26,7			
Общая трудоемкость	час.	144	144	-	-	-
	в том числе контактная работа	54,3	54,3			

	зач. ед	4	4			
--	---------	---	---	--	--	--

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 8 семестре (очная форма)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Стратегии, классификация и интегрирование маркетинговых коммуникаций	8	2	2		4
2.	Стратегии маркетинговых коммуникаций в каскаде целей предпринимательской деятельности	8	2	2		4
3.	Организационный аспект системы маркетинговых коммуникаций	8	2	2		4
4.	Современные медиаканалы и оценка их эффективности	8	2	2		4
5.	Контроллинг коммуникационных усилий предприятия	8	2	2		4
6.	Инновационные маркетинговые коммуникации	6	2			4
7.	Мобильный маркетинг	5	2			3
8.	Веб-сайт	5		2		3
9.	Интернет-реклама	5		2		3
10.	Реклама по электронной почте	5		2		3
11.	Сенсорный маркетинг	5		2		3
12.	Неформальные мнения	5		2		3
13.	Система корпоративной идентификации	5		2		3
14.	Корпоративная культура	5		2		3
15.	Медиа связи	5		2		3
16.	Пиар, ориентированный на потребителя	5		2		3
17.	Событийный маркетинг	5		2		3
18.	Вирусный маркетинг	5		2		3
19.	Электронные форматы для применения инструментов неформальных мнений и вирусного маркетинга	5	2			3
	<i>Итого по дисциплине:</i>	111	16	32		63

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

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины:
2.3.1 Занятия лекционного типа.

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1)	Стратегии, классификация и интегрирование маркетинговых коммуникаций	Классификация маркетинговых коммуникаций по информационной силе их мифа Стратегия инновационных маркетинговых коммуникаций Разработка и реализация коммуникационной политики предприятия на основе инновационных маркетинговых коммуникаций	Участие в интерактивных формах проведения занятий лекционного типа: дискуссионные вопросы
2)	Стратегии маркетинговых коммуникаций в каскаде целей предпринимательской деятельности	Цели предпринимательской деятельности и их связь с маркетинговой деятельностью Коммуникации в составе комплекса маркетинга современного предприятия Стратегии инновационных маркетинговых коммуникаций	Участие в интерактивных формах проведения занятий лекционного типа: дискуссионные вопросы
3)	Организационный аспект системы маркетинговых коммуникаций	Планирование коммуникационных компаний с применением инструментов инновационных маркетинговых коммуникаций Разработка коммуникационных компаний с применением инструментов инновационных маркетинговых коммуникаций Реализация коммуникационных компаний с применением инструментов инновационных маркетинговых коммуникаций	Участие в интерактивных формах проведения занятий лекционного типа: дискуссионные вопросы
4)	Современные медиаканалы и оценка их эффективности	Сравнительная характеристика традиционных и инновационных инструментов маркетинговых коммуникаций Инновационные медиаканалы Коммуникационная и торговая эффективность инновационных медиаканалов	Участие в интерактивных формах проведения занятий лекционного типа: дискуссионные вопросы
5)	Контроллинг коммуникационных	Необходимость маркетингового контроля эффективности коммуникационных кампаний	Участие в интерактивных формах

	усилий предприятия	Традиционные и инновационные инструменты контроллинга Организационный аспект контроллинга коммуникационных усилий	проведения занятий лекционного типа: дискуссионные вопросы
6)	Инновационные маркетинговые коммуникации: хай-тек и хай-хьюм коммуникации	Сущность и значение инновационных маркетинговых коммуникаций Хай-тек коммуникации Хай-хьюм коммуникации	Участие в интерактивных формах проведения занятий лекционного типа: дискуссионные вопросы
7)	Мобильный маркетинг	Описание инструмента Целесообразность и примеры применения Численные параметры применения Особенности применения Сильные и слабые стороны	Участие в интерактивных формах проведения занятий лекционного типа: дискуссионные вопросы
8)	Электронные форматы для применения инструментов неформальных мнений и вирусного маркетинга	Описание инструмента Целесообразность и примеры применения Численные параметры применения Особенности применения Сильные и слабые стороны	Участие в интерактивных формах проведения занятий лекционного типа: дискуссионные вопросы

2.3.2 Занятия семинарского типа.

№	Наименование раздела (темы)	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Стратегии, классификация и интегрирование маркетинговых коммуникаций	Классификация маркетинговых коммуникаций по информационной силе их мифа. Стратегия инновационных маркетинговых коммуникаций. Разработка и реализация коммуникационной политики предприятия на основе инновационных маркетинговых коммуникаций	Контрольные вопросы

2	Стратегии маркетинговых коммуникаций в каскаде целей предпринимательской деятельности	Цели предпринимательской деятельности и их связь с маркетинговой деятельностью. Коммуникации в составе комплекса маркетинга современного предприятия. Стратегии инновационных маркетинговых коммуникаций	Контрольные вопросы Реферат
3	Организационный аспект системы маркетинговых коммуникаций	Планирование коммуникационных компаний с применением инструментов инновационных маркетинговых коммуникаций. Разработка коммуникационных компаний с применением инструментов инновационных маркетинговых коммуникаций. Реализация коммуникационных компаний с применением инструментов инновационных маркетинговых коммуникаций	Контрольные вопросы
4.	Современные медиаканалы и оценка их эффективности	Сравнительная характеристика традиционных и инновационных инструментов маркетинговых коммуникаций. Инновационные медиаканалы. Коммуникационная и торговая эффективность инновационных медиаканалов	Контрольные вопросы Кейс-стади
5.	Контроллинг коммуникационных усилий предприятия	Необходимость маркетингового контроля эффективности коммуникационных кампаний. Традиционные и инновационные инструменты контроллинга. Организационный аспект контроллинга коммуникационных усилий	Реферат
6.	Веб-сайт	Описание инструмента. Целесообразность и примеры применения. Численные параметры применения. Особенности применения. Сильные и слабые стороны	Реферат
7.	Интернет-реклама	Описание инструмента. Целесообразность и примеры применения. Численные параметры применения. Особенности применения. Сильные и слабые стороны	Эссе
8.	Реклама по электронной почте	Описание инструмента. Целесообразность и примеры применения. Численные параметры применения. Особенности применения. Сильные и слабые стороны	Реферат
9.	Сенсорный маркетинг	Описание инструмента. Целесообразность и примеры применения. Численные параметры применения. Особенности применения. Сильные и слабые стороны	Кейс-стади Реферат

10.	Неформальные мнения	Описание инструмента. Целесообразность и примеры применения. Численные параметры применения. Особенности применения. Сильные и слабые стороны	Эссе
11.	Система корпоративной идентификации	Описание инструмента. Целесообразность и примеры применения. Численные параметры применения. Особенности применения. Сильные и слабые стороны	Контрольные вопросы
12.	Корпоративная культура	Описание инструмента. Целесообразность и примеры применения. Численные параметры применения. Особенности применения. Сильные и слабые стороны	Контрольные вопросы
13.	Медиа связи	Описание инструмента. Целесообразность и примеры применения. Численные параметры применения. Особенности применения. Сильные и слабые стороны	Эссе Реферат
14.	Пиар, ориентированный на потребителя	Описание инструмента. Целесообразность и примеры применения. Численные параметры применения. Особенности применения. Сильные и слабые стороны	Реферат
15.	Событийный маркетинг	Описание инструмента. Целесообразность и примеры применения. Численные параметры применения. Особенности применения. Сильные и слабые стороны	Кейс-стади Реферат
16.	Вирусный маркетинг	Описание инструмента. Целесообразность и примеры применения. Численные параметры применения. Особенности применения. Сильные и слабые стороны	Реферат

2.3.3 Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены учебным планом.

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы не предусмотрены учебным планом.

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	Проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к проблемным занятиям семинарского типа	Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya Методические указания по интерактивным методам обучения. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
2	Подготовка к написанию рефератов и эссе	Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
3	Подготовка докладов-презентаций	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
4	Подготовка к текущему контролю	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
5	Подготовка индивидуальных заданий и кейсов	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

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.

В процессе изучения дисциплины лекции, практические занятия, консультации являются ведущими формами обучения в рамках лекционно-семинарской образовательной технологии.

Лекции излагаются в виде презентации с использованием мультимедийной аппаратуры. Данные материалы в электронной форме передаются студентам.

На лекции с элементами дискуссии осуществляется постановка и разрешение учебных проблем с различной степенью приобщения к этому обучающихся. Предусматривается следующее методическое обеспечение: перечень вопросов и тем для обсуждения, контрольные вопросы.

Основной целью практических занятий является разбор практических ситуаций. Дополнительной целью практических занятий является контроль усвоения пройденного материала. На практических занятиях также осуществляется проверка выполнения заданий.

При проведении практических занятий участники готовят и представляют (с использованием программы PowerPoint) небольшие сообщения по наиболее важным теоретическим аспектам текущей темы, отвечают на вопросы преподавателя и других слушателей. В число видов работы, выполняемой слушателями самостоятельно, входят: 1) поиск и изучение литературы по рассматриваемой теме; 2) поиск и анализ научных статей, монографий по рассматриваемой теме; 3) подготовка реферативных обзоров; 4) подготовка презентации.

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях: при реализации различных видов учебной работы (лекций и практических занятий) используются следующие образовательные технологии: дискуссии, презентации. В сочетании с внеаудиторной работой они создают дополнительные условия формирования и развития требуемых компетенций обучающихся, поскольку позволяют обеспечить активное взаимодействие всех участников. Эти методы способствуют личностно-ориентированному подходу.

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 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля.

Примерные темы рефератов (ОПК-7; ПК-9)

1. Взаимосвязь стратегии маркетинговых коммуникаций с прочими функциональными стратегиями и корпоративной стратегией развития бизнеса.
2. Влияние радикальных изменений рыночной среды на маркетинговые коммуникации компаний.
3. Факторы, влияющие на структуру комплекса маркетинговых коммуникаций.
4. Программа ИМК: разработка основных элементов.
5. Связь деятельности по продвижению с циклом жизни товара (на примере рынка конкретного товара/услуги).
6. Особенности проектирования рекламных кампаний в современных условиях.
7. Использование уникального торгового предложения (УТП) в создании маркетинговых коммуникаций.
8. Особенности восприятия маркетинговых коммуникаций целевыми аудиториями.

9. Стратегия выбора средств распространения коммерческой информации с учетом их рекламоспособности.
10. Современные направления маркетинговых исследований для исследования восприятия коммуникаций и отношения к ним потребителей.
11. Подходы к организации работы рекламных агентств.
12. Особенности современного рынка рекламы.
13. Развитие рекламы на рынке услуг (на примере конкретного товара/услуги или фирмы).
14. Современное состояние рекламного рынка в России.
15. Современные виды, средства, формы и методы рекламной деятельности.
16. Регулирование рекламной деятельности.
17. Директ-маркетинг и его значение в современной рекламной деятельности.
18. PR как создание фона продвижению товара на рынок
19. Современные формы и методы стимулирования продаж.
20. Искусство личной продажи.
21. Сетевой маркетинг.
22. Организация специальных событий - коммуникационные средства маркетинга.
23. Интегрированные решения при организации мерчандайзинга.
24. Мерчандайзинг производителя и торгового посредника.
25. Роль знаков, символов и мифов в коммуникациях.
26. Стратегии позиционирования торговых марок и его роль в рекламе.
27. Товарные знаки, их функции и классификация.
28. Создание фирменного стиля и его роль в брендинге.
29. Основные показатели оценки силы бренда.
30. Бюджетирование программы ИМК.
31. Оценка эффективности рекламных мероприятий.

Критерии оценки:

Неправильно оформленная работа не принимается.

оценка «неудовлетворительно»: ставится за работу, переписанную с одного или нескольких источников.

оценка «удовлетворительно»: ставится за реферативное исследование, в которой недостаточно полно освещены узловые вопросы темы, работа написана на базе очень небольшого количества источников, либо на базе устаревших источников.

оценка «хорошо»: ставится за работу, написанную на достаточно высоком теоретическом уровне, в полной мере раскрывающую содержание темы, с приведенным фактическим материалом, по которому сделаны правильные выводы и обобщения, произведена увязка теории с практикой современной действительности, правильно оформленную работу.

оценка «отлично»: ставится за работу, которая характеризуется использованием большого количества новейших литературных источников, глубоким анализом привлеченного материала, творческим подходом к его изложению, знанием основных понятий, категорий и инструментов организации и планирования маркетинговых программ, основных особенностей ведущих школ и направлений; использованием современных методик анализа показателей, характеризующих процессы и явления, умением анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной литературы.

Пример индивидуальных заданий (ОПК-7; ПК-9)

Задание 1. Написание эссе по темам:

- 1) Успешные и неудачные примеры продвижения товаров промышленного назначения и продвижения товаров широкого потребления.
 - 2) Успешные и неудачные примеры продвижения (по отраслям).
- Задание 2. Разбор конкретной ситуации (кейсы).
- Задание 3. Работа с первоисточниками (результаты исследований поведения потребителей).
- Задание 4. Создание презентации или макета коммуникационного средства.
- Задание 5. Работа над проектом продвижения товара/услуги по выбору студента.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

Примерные вопросы к экзамену (ОПК-7; ПК-9)

1. Определение и сущность маркетинговых коммуникаций.
2. Из каких блоков состоит модель маркетинговых коммуникаций?
3. Какие цели и задачи можно решать предприятию посредством системы маркетинговых коммуникаций?
4. На какие целевые аудитории могут быть направлены коммуникационные средства?
5. Какие этапы включает технология разработки системы коммуникаций?
6. Какие, на Ваш взгляд, проблемы относительно коммуникаций следует решать на предприятиях? Приведите примеры.
7. Информационное обеспечение маркетинговых коммуникаций.
8. Направления исследования потребителей относительно маркетинговых коммуникаций.
9. Методы получения информации.
10. Требования, предъявляемые к рекламе.
11. Функции, выполняемые рекламой. Привести конкретные примеры из практической деятельности известного Вам предприятия.
12. Из каких компонентов должно состоять рекламное обращение?
13. Указать подходы по размещению рекламы в прессе.
14. Из каких маркетинговых решений состоит процесс размещения рекламы на телевидении?
15. Определение экономической эффективности рекламы.
16. Дать определения понятия «публич рилейшнз».
17. Изложить содержание социально-психологической модели «публич рилейшнз».
18. Указать группы целевых аудиторий, на которые могут быть направлены мероприятия ПР.
19. Изложить механизм налаживания связей с деловыми кругами, государственными и финансовыми институтами.
20. Какими формами подачи информации в СМИ можно воспользоваться предприятию с целью привлечения внимания общественности?
21. Что Вы понимаете под прямым маркетингом? Дать определение.
22. Какие виды прямого маркетинга можно использовать при продаже товаров?
23. Какие главные моменты следует учитывать при подготовке торгового предложения и презентации товара?
24. Как осуществлять управление возражениями клиента при заключении сделки?
25. Каков порядок презентации торгового предложения при прямых продажах товара?

26. Для заключения успешной сделки необходимо знать критерии покупки. Назвать основные критерии, которые наиболее часто встречаются в практике покупки товаров производственного назначения.

27. Какие преимущества и недостатки стимулирования продаж можно выделить по сравнению с другими элементами системы маркетинговых коммуникаций?

28. Сформулируйте цели стимулирования продаж.

29. Назовите ценовые методы стимулирования продаж для конечных потребителей.

30. Дайте определение такой категории как «купон».

31. Назовите неценовые методы стимулирования продаж для конечных покупателей.

32. Из каких этапов состоит механизм разработки стимулирования продаж?

33. Какие виды выставок проводятся?

34. Какие цели по участию в выставке может поставить предприятие?

35. Какие статьи расходов следует включать в бюджет участия в выставке?

36. Из каких этапов состоит механизм участия предприятия в выставке?

37. Сформулируйте маркетинговые решения при подготовке предприятия к участию в выставке.

38. По каким параметрам можно оценить эффективность участия в работе выставки?

39. Дать определение бренда и брендинга. Какие отличительные особенности данных понятий?

40. Какая цель и задачи могут быть поставлены при разработке бренда?

41. На какие целевые аудитории могут быть направлены коммуникации брендинга?

42. Какие этапы включает технология разработки брендинга?

43. Из каких направлений состоит концепция позиционирования бренда?

44. Назовите атрибуты бренда.

45. Какие, на Ваш взгляд, предприятия, компании можно назвать брендами?

46. Дайте определение СМКМП. Какие особенности данной системы?

47. Сформулируйте цели СМКМП. Дайте характеристику элементов СМКМП.

48. Какие внутренние рекламные средства используются торговыми предприятиями?

49. Что определяет интерьер магазина? Дайте характеристику интерьера магазина, который Вы чаще всего посещаете.

50. Какие маркетинговые подходы следует учитывать при оформлении внутренних витрин торгового предприятия?

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.

Критерии оценки:

оценка «отлично»: глубокие исчерпывающие знания всего программного материала, логически последовательные, полные, грамматически правильные и конкретные ответы на вопросы экзаменационного билета и дополнительные вопросы членов комиссии; использование в необходимой мере в ответах языкового материала, представленного в рекомендуемых учебных пособиях и дополнительной литературе;

оценка «хорошо»: твёрдые и достаточно полные знания всего программного материала, последовательные, правильные, конкретные ответы на поставленные вопросы при свободном реагировании на замечания по отдельным вопросам;

оценка «удовлетворительно»: знание и понимание основных вопросов программы, наличие ошибок при недостаточной способности их корректировки, наличие определенного количества (не более 50%) ошибок в освещении отдельных вопросов билета;

оценка «неудовлетворительно»: непонимание сущности излагаемых вопросов, грубые ошибки в ответе, неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы экзаменаторов.

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

5.1 Основная литература:

1. Архангельская, И.Б. Интегрированные маркетинговые коммуникации [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") / И. Б. Архангельская, Л. Г. Мезина, А. С. Архангельская. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2018. - 170 с. - (Высшее образование. Бакалавриат). - Библиогр. : с. 167-168. - ISBN 978-5-369-01485-1. - ISBN 978-5-16-011489-7. - ISBN 978-5-16103762-1 : 500 р. Экземпляры: Всего: 1, из них: чз-1

2. Синяева, И. М. Реклама и связи с общественностью [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, Д. А. Жильцов. - М. : Юрайт, 2017. - 552 с. Ссылка на ресурс: <https://biblio-online.ru/book/C22451DB-704D-4373-87DC-32CA2CE273BF>

3. Шарков, Ф.И. Интегрированные коммуникации: правовое регулирование в рекламе, связях с общественностью и журналистике: Учебное пособие [Электронный ресурс] : учеб. пособие – Электрон. дан. – Москва : Дашков и К, 2016. – 336 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93373>

4. Интегрированные маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс] : учебник / под ред. И. М. Синяевой. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 504 с. - Ссылка на ресурс: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=119438&sr=1

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. Фадеева, Е. Н. **Связи с общественностью** [Электронный ресурс] : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Н. Фадеева, А. В. Сафронов, М. А. Красильникова. - Москва : Юрайт, 2018. - 263 с. - Ссылка на ресурс: <https://biblio-online.ru/book/09F0A4F7-A8CB-430B-BE4E-C92C2C63127B>
2. Интегрированные коммуникации / под ред. О. В. Сагиновой. - Москва : Академия, 2014. - 320 с. 15 экз
3. Интегрированные маркетинговые коммуникации / под ред. И. М. Синяевой. - Москва : [ЮНИТИ-ДАНА], 2014. - 504 с. 15 экз
4. Алексунин, В. А. Маркетинговые коммуникации: практикум : учебное пособие для студентов вузов / В. А. Алексунин, Е. В. Дубаневич, Е. Н. Скляр –М. : Дашков и К°, 2012. - 193 с. 5 экз
5. Алексунин, В. А. **Маркетинговые коммуникации** [Электронный ресурс] : практикум / В. А. Алексунин, Е. В. Дубаневич, Е. Н. Скляр. - М. : Дашков и К°, 2014. - 196 с. - Ссылка на ресурс: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511986>
6. Старкова Н.О. Маркетинговые коммуникации логистического предприятия : учебно-методическое пособие / –Краснодар : [Кубанский государственный университет], 2014. - 83 с. 15 экз

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

1. Практический маркетинг. Научный журнал. URL: <http://www.bci-marketing.ru/>
2. Маркетинговое управление предприятием. Научный журнал. URL: <http://www.marketing-mba.ru/>
3. Маркетинг в России и за рубежом. Научный журнал. URL: <http://www.mavriz.ru/>
4. Маркетинг PRO. Научный журнал. URL: <http://www.marketingpro.ru/>
5. Новости маркетинга. Научный журнал. URL: <http://www.marketingnews.ru/>
6. Маркетинг-менеджмент. Научный журнал. URL: <http://www.marketing-magazine.ru/>
7. Маркетинг и маркетинговые исследования в России. Научный журнал. URL: <http://www.marketingandresearch.ru/>
8. Рекламодатель: теория и практика. Научно-практический журнал. URL: <http://www.reklamodatel.ru/>
9. Рекламные технологии. Научно-практический журнал. URL: <http://www.rectech.ru/journal/>

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Занятие лекционного типа представляет собой систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем-лектором учебного материала, как правило, теоретического характера. Такое занятие представляет собой элемент технологии представления учебного материала путем логически стройного, систематически последовательного и ясного изложения с использованием интерактивных

образовательных технологий (мультимедийных, лекции-дискуссии, лекции-демонстрации).

Цель занятия лекционного типа – организация целенаправленной познавательной деятельности обучающихся по овладению программным материалом учебной дисциплины. Чтение курса лекций позволяет дать связанное, последовательное изложение материала в соответствии с новейшими данными науки, сообщить обучающимся основное содержание предмета в целостном, систематизированном виде.

Задачи занятия лекционного типа заключаются в обеспечении формирования у обучающихся системы знаний по учебной дисциплине, в умении аргументировано излагать научный материал, в формировании профессионального кругозора и общей культуры, в отражении еще не получивших освещения в учебной литературе новых достижений науки, в оптимизации других форм организации учебного процесса.

В ходе лекций раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, акцентируется внимание на актуальные положения изучаемого материала, которые должны быть приняты обучающимися во внимание. Лекции излагаются в виде презентации с использованием мультимедийной аппаратуры. Данные материалы в электронной форме передаются обучающимся.

На основе лекционного материала, изучения основной и дополнительной научной литературы обучающиеся продолжают изучение дисциплины на практических занятиях. Практические занятия являются формой учебной аудиторной работы, в рамках которой формируются, закрепляются и представляются обучающимися знания, умения и навыки, интегрирующие результаты освоения компетенций как в лекционном формате, так в различных формах самостоятельной работы. К каждому занятию преподавателем формулируются практические задания, требования и методические рекомендации к их выполнению, которые представляются в фонде оценочных средств учебной дисциплины.

Целью занятий семинарского типа является контроль усвоения пройденного материала и проверка выполнения заданий. При проведении данных занятий обучающиеся готовят и представляют (с использованием программы Power Point) небольшие сообщения по наиболее важным теоретическим аспектам текущей темы, отвечают на вопросы преподавателя и других обучающихся. В ходе самоподготовки к участию в дискуссиях обучающийся осуществляет сбор и обработку материалов по тематике его исследования, используя при этом открытые источники информации (публикации в научных изданиях, аналитические материалы, ресурсы сети Интернет и т.п.), а также практический опыт и доступные материалы объекта исследования.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине проводится с целью закрепления и систематизации теоретических знаний, формирования у обучающихся навыков по их применению при решении исследовательских задач в выбранной предметной области. Самостоятельная работа включает: изучение основной и дополнительной литературы, нормативно-правовых актов, регулирующих рекламную деятельность в Российской Федерации; выполнение домашних заданий, самоподготовку к участию в обсуждениях.

Контроль за выполнением самостоятельной работы проводится при изучении каждой темы дисциплины на занятиях семинарского типа. Это текущий опрос, решение кейсов, подготовка рефератов.

В ходе самоподготовки к практическим занятиям студент осуществляет сбор и обработку материалов по тематике его исследования, используя при этом открытые источники информации (публикации в научных изданиях, аналитические материалы, ресурсы сети Интернет и т.п.), а также практический опыт и доступные материалы объекта исследования. Контроль за выполнением самостоятельной работы проводится при изучении каждой темы дисциплины на практических (семинарских) занятиях.

Подготовка реферата (презентации) – закрепление теоретических основ и проверка знаний студентов по вопросам основ и практической организации научных исследований,

умение подбирать, анализировать и обобщать материалы, раскрывающие связи между теорией и практикой. Подготовка презентации предполагает творческую активность слушателя, умение работать с литературой, владение методами анализа данных и компьютерными технологиями их реализации.

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.

8.1 Перечень необходимого программного обеспечения.

Программные продукты, используемые для проведения занятий:

- MSExcel;
- MSPowerPoint;

8.2 Перечень информационных справочных систем:

Обучающимся должен быть обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:

Электронно-библиотечная система (ЭБС) BOOK.ru,
«Консультант студента» (www.studentlibrary.ru),
Электронная библиотечная система "Университетская библиотека ONLINE",
Электронная библиотечная система "Юрайт",
справочно-правовая система «Консультант Плюс» (<http://www.consultant.ru>),
Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (<http://www.elibrary.ru/>).

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

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Занятия лекционного типа	Аудитории, укомплектованные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и прикладным программным обеспечением (Microsoft Office). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарского типа	Аудитории А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, а также аудитории, укомплектованные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и прикладным программным обеспечением (Microsoft Office). Ауд., 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
3.	Лабораторные занятия	Лаборатории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Рабочие

		места, подключены к локальной сети факультета, имеют доступ к глобальной сети Интернет. Ауд. 201Н, 202Н, 203Н, А203Н, 205А
4.	Групповые и индивидуальные консультации	Кафедра..... (ауд. 223, 224, 230, 236, 206А, 205Н, 218Н), ауд. А208Н
5.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитории, укомплектованные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и прикладным программным обеспечением (Microsoft Office). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
6.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд. 213А, 218А, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
7.	Курсовые работы	Кабинет для выполнения курсовых работ, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд. 213А, 218А

10. Перечень необходимых информационных справочных систем и современных профессиональных баз данных

Обучающимся обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:

1. **Консультант Плюс - справочная правовая система**
<http://www.consultant.ru>;
2. **База данных международных индексов научного цитирования Web of Science (WoS)** <http://webofscience.com/>;
3. **База данных рефератов и цитирования Scopus** <http://www.scopus.com/>;
4. **Базы данных компании «Ист Вью»** <http://dlib.eastview.com>;
5. **База открытых данных Росстата** <http://www.gks.ru/opendata/dataset>;