

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Астраханский государственный университет имени В. Н. Татищева»  
(Астраханский государственный университет им. В. Н. Татищева)

СОГЛАСОВАНО  
Руководитель ОПОП

Т.А. Тризно

«04» апреля 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой журналистики и  
медиакоммуникаций

Белолипская Г.С.

«04» апреля 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА РЕКЛАМЫ**

Составитель(-и)	<b>Фадеева И.В., к.ф.н., доцент кафедры журналистики и медиакоммуникаций</b>
Согласовано с работодателями	<b>Ядыкин Р.Ю., первый заместитель министра государственного управления, информационных технологий и связи Астраханской области</b> <b>Линько М.О., директор маркетингового агентства «Микс»</b>
Направление подготовки	<b>42.03.01. Реклама и связи с общественностью</b>
Направленность (профиль) ОПОП	
Квалификация (степень)	<b>бакалавр</b>
Форма обучения	<b>очная, заочная</b>
Год приема	<b>2024</b>
Курс	<b>2 (очная форма) / 2 (заочная форма)</b>
Семестр	<b>3,4 (очная форма) / 3,4 (заочная форма)</b>

Астрахань, 2024г.

## **1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**1.1. Цели освоения дисциплины** «Теория и практика рекламы» – формирование у обучающихся базовых представлений о теории и практике рекламы, рекламной деятельности и рекламной коммуникации

### **1.2. Задачи дисциплины:**

- знакомство с научно-методической базой дисциплины и принципами её формирования;
- уточнение объема и границ базовых терминов и понятий, а также профессиональных номинаций явлений рекламной практики; выявление дискуссионных, противоречивых подходов к изучению разных аспектов рекламной деятельности;
- анализ и атрибуция сложных или противоречивых коммуникативных явлений рекламной практики;
- формирование практических навыков.

## **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП**

2.1. Учебная дисциплина «Теория и практика рекламы» относится к обязательной части и реализуется во 3-4 семестрах (очная форма обучения) и 3-4 (заочная форма обучения).

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами:

- «Основы проектной деятельности»

Знания: основные технологии, инструменты, методы, применяемые в медиапроектировании; различные виды и типы инструментов;

Умения: применять полученные знания в профессиональной и практической деятельности, понимать, каким образом конструируются инструменты медиапроектирования;

Навыки: выбора инструментов, подстройки медиапроектов к особенностям медиасистемы, в которой они функционируют.

- «Основы теории коммуникации»

Знания: основы теории коммуникации как акта общения, состоящего в обмене сообщениями с целью достижения определенного эффекта; коммуникации как вида деятельности с определенными методами и навыками достижения планируемого эффекта; действующие в этом процессе барьеры и факторы организации эффективной коммуникации; взаимосвязь коммуникации как вида деятельности с параметрами экономического, политического, социального пространства; основные точки напряжения, асоциальные эффекты социальной коммуникации, способы снятия конфликтов и её гуманизации.

Умения: соотносить теоретические схемы изучения коммуникации с практикой мировой культуры; прогнозировать сценарии коммуникации в процессе практической деятельности в сфере журналистики, рекламы и связей с общественностью с учетом факторов организации эффективного коммуникационного процесса, использовать полученные знания для подготовки текстов, отвечающих данным критериям.

Навыки и (или) опыт деятельности: владеть навыками анализа практической деятельности в сфере журналистики, рекламы и связей с общественностью, а также гармоничного общения в студенческой и будущей профессиональной среде с учетом наработанных теорией способов достижения эффективной коммуникации.

2.3. Знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной, могут быть также востребованы при прохождении производственной практики, при подготовке научно-исследовательских и творческих работ

## **3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки (специальности):

б) общепрофессиональных (ОПК): ОПК-1

ОПК-1. Способен создавать востребованные обществом и индустрией медиатексты и (или) медиапродукты, и (или) коммуникационные продукты в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем

в) профессиональных (ПК): ПК-2, ПК-4

ПК-2. Способен осуществлять авторскую деятельность по созданию текста рекламы / связей с общественностью и (или) иного коммуникационного продукта с учетом специфики разных типов СМИ и других медиа и имеющегося мирового и отечественного опыта.

ПК-4. Способен участвовать в разработке и реализации индивидуального и (или) коллективного проекта в сфере рекламы и связей с общественностью

Таблица 1. Декомпозиция результатов обучения

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты освоения дисциплины		
		Знать (1)	Уметь (2)	Владеть (3)
ОПК-1	ОПК-1.1. Выявляет отличительные особенности медиатекстов, и (или) медиапродуктов, и (или) коммуникационных продуктов разных медиасегментов и платформ	особенности построения медиатекстов	выявлять особенности медиапродуктов	приемами создания медиатекстов и медиапродуктов
	ОПК-1.2. Осуществляет подготовку текстов рекламы и связей с общественностью и (или) иных коммуникационных продуктов различных жанров и форматов в соответствии с нормами русского и иностранного языков, особенностями иных знаковых систем	особенности жанров и форматов медиатекстов	создавать тексты различных жанров и форматов	нормами языка и знаковых систем
ПК-2	.1. Создает тексты рекламы и связей с общественностью с учетом специфики каналов коммуникации и имеющегося мирового и отечественного опыта. та	соотносить вопросы информационной повестки дня с общечеловеческим ценностями.	определять ценностные приоритеты при отборе освещаемых явлений и событий.	Навыками создания авторских текстов

	ПК-2.2. Создает информационные поводы для кампаний и проектов в сфере рекламы и связей с общественностью, применяет творческие решения с учетом мирового и отечественного опыта.	специфику выбора информационного повода	создавать инфоповоды в интересах рекламной кампании	навыками проведения информационных кампаний в СМИ
	ПК-2.3. Создает основы сценариев специальных событий и мероприятий для рекламной или PR-кампании	специфику создания специальных событий	создавать сценарии специальных событий	Навыками проведения специальных событий
	ПК-2.4. Применяет инструменты трансляции миссии и философии организации целевым группам общественности в офлайн и онлайн среде	особенности планирования мероприятий	планировать коммуникационные стратегии	механизмам и реализации планирования
ПК-4	ПК-4.1. Реализует типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и СО	особенности медиатехнологий	применять различные медиатехнологии	механизмам и реализации медиапродактов
	ПК-4.2. Готовит основные документы по сопровождению проекта в сфере рекламы и СО	технологии копирайтинга	работать в цифровом и офлайновом пространстве	основными инструментами внутренних коммуникаций
	ПК-4.3. Использует результаты исследований для планирования рекламной или PR-кампании при создании коммуникационного продукта.	современные технические средства и основные технологии цифровых коммуникаций	применять современные технические средства и основные технологии цифровых коммуникаций	навыками подготовки коммуникационного продукта

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины в соответствии с учебным планом составляет 6 зачетные единицы (216 часов). Трудоемкость отдельных видов учебной работы студентов очной и заочной форм обучения приведена в таблице 2.1.

Таблица 2.1. Структура и содержание дисциплины

Вид учебной и внеучебной работы	для очной формы обучения	Для заочной формы обучения
Объем дисциплины в зачетных единицах	3+3	3+3
Объем дисциплины в академических часах	108+108	108+108
Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего), в том числе (час.):		
- занятия лекционного типа, в том числе:	18+18	2+2
- практическая подготовка (если предусмотрена)		
- занятия семинарского типа (семинары, практические, лабораторные), в том числе:	18+18	4+4
- практическая подготовка (если предусмотрена)		
- в ходе подготовки и защиты курсовой работы	0+2	0+2
- консультация (предэкзаменационная)	1+0	1+0
- промежуточная аттестация по дисциплине	0,25+0	0,25+0
Самостоятельная работа обучающихся (час.)	70,75+70	100,75+100
Форма промежуточной аттестации обучающегося (зачет/экзамен), семестр (ы)	экзамен – 3 семестр зачет – 4 семестр	экзамен – 3 семестр зачет – 4 семестр

Таблица 2. 2. Структура и содержание дисциплины

*для очной формы обучения*

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Контактная работа, час.							СР, час.	Итого часов	Форма текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации
	Л	в т.ч. ПП	ПЗ	в т.ч. ПП	ЛР	в т.ч. ПП	КР / КП			
3 семестр										
Тема 1. Понятие рекламы и ее классификация. Специфические виды рекламы	6		6					23	35	Устный опрос, практическое задание
Тема 2. Социально-правовые аспекты и регулирование рекламной деятельности. Реклама и этика.	6		6					23	35	Устный опрос, практическое задание
Тема 3. Основные средства (каналы) распространения рекламы	6		6					24,75	36,75	Устный опрос, практическое задание
Консультации									1	
Контроль промежуточной									0,25	экзамен

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Контактная работа, час.							СР, час	Итого часов	Форма текущего контроля успеваемости, форма промежуточно й аттестации
	Л	в т.ч. ПП	ПЗ	в т.ч. ПП	ЛР	в т.ч. ПП	КР / КП			
аттестации										
Итого за 3 семестр	18		18					70, 75	108	
4 семестр										
Тема 4. Реклама в системе маркетинга. Реклама и формирование имиджевых стратегий.	6		6					23	35	Устный опрос, практическое задание
Тема 5. Стратегия позиционирования товара в маркетинге и рекламное обеспечение.	6		6					23	35	Устный опрос, практическое задание
Тема 6. Товарный знак, фирменный стиль, брэндинг и реклама.	6		6					24	36	Устный опрос, практическое задание
Курсовая работа							2		2	
Консультации										
Контроль промежуточной аттестации										
ИТОГО за 4 семестр:	18		18					70	108	Зачет

*для заочной формы обучения*

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Контактная работа, час.							СР, час	Итого часов	Форма текущего контроля успеваемости, форма промежуточно й аттестации
	Л	в т.ч. ПП	ПЗ	в т.ч. ПП	ЛР	в т.ч. ПП	КР / КП			
3 семестр										
Тема 1. Понятие рекламы и ее классификация. Специфические виды рекламы	1		1					33	35	Устный опрос, практическое задание
Тема 2. Социально-правовые аспекты и регулирование рекламной деятельности. Реклама и этика.			2					33	35	Устный опрос, практическое задание

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Контактная работа, час.							СР, час	Итого часов	Форма текущего контроля успеваемости, форма промежуточно й аттестации
	Л	в т.ч. ПП	ПЗ	в т.ч. ПП	ЛР	в т.ч. ПП	КР / КП			
Тема 3. Основные средства (каналы) распространения рекламы	1		1					34, 75	36,7 5	Устный опрос, практическое задание
Консультации									1	
Контроль промежуточной аттестации									0,25	экзамен
Итого за 3 семестр	2		4					100 ,75	108	
4 семестр										
Тема 4. Реклама в системе маркетинга. Реклама и формирование имиджевых стратегий.	1		1					33	35	Устный опрос, практическое задание
Тема 5. Стратегия позиционирования товара в маркетинге и рекламное обеспечение.	1		1					33	35	Устный опрос, практическое задание
Тема 6. Товарный знак, фирменный стиль, брэндинг и реклама.			2					34	36	Устный опрос, практическое задание
Курсовая работа							2		2	
Консультации										
Контроль промежуточной аттестации										
ИТОГО за 4 семестр:	2		4				2	100	108	Зачет

Примечание: Л – лекция; ПЗ – практические занятия, семинар; ЛР – лабораторные работы; КР – курсовая работа; СР – самостоятельная работа по отдельным темам

Таблица 3. Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины/модуля и формируемых в них компетенций для очной формы

Темы, разделы дисциплины	Кол- во часов	Код компетенции				Общее число компетенций
		ОПК-1	ПК-2	ПК-4		

Тема 1. Понятие рекламы и ее классификация. Специфические виды рекламы.	35	+	+	+		3
Тема 2. Социально-правовые аспекты и регулирование рекламной деятельности. Реклама и этика.	35	+	+	+		3
Тема 3. Основные средства (каналы) распространения рекламы	36,75	+	+	+		3
Тема 4. Реклама в системе маркетинга. Реклама и формирование имиджевых стратегий.	35	+	+	+		3
Тема 5. Стратегия позиционирования товара в маркетинге и рекламное обеспечение.	35	+	+	+		3
Тема 6. Товарный знак, фирменный стиль, брендинг и реклама.	36	+	+	+		3
Курсовая работа	2					3
Консультации	1					3
КПА	0,25					3

### **Краткое содержание каждой темы дисциплины (модуля)**

#### **Тема 1. Понятие рекламы и ее классификация. Специфические виды рекламы.**

Истоки и формирование рекламы. Реклама как часть медиапространства. Основные виды рекламы. Целевая аудитория и другие факторы

#### **Тема 2. Социально-правовые аспекты и регулирование рекламной деятельности. Реклама и этика.**

Терминология. Основные понятия ФЗ-38. Общие требования к производству и распространению рекламы. Ненадлежащая реклама и ее виды. Защита несовершеннолетних в рекламе Товары, реклама которых запрещена.

#### **Тема 3. Основные средства (каналы) распространения рекламы.**

Структура рекламных сообщений в зависимости от канала распространения. Особенности носителей рекламы и их влияние на типологию рекламы.

#### **Тема 4. Реклама в системе маркетинга. Реклама и формирование имиджевых стратегий.**

Оценка покупательской способности в маркетинге. Медиапланирование. Сегментирование аудитории. Особенности «брендинга» за рубежом и в России. Имидж в некоммерческих сферах.

#### **Тема 5. Стратегия позиционирования товара в маркетинге и рекламное обеспечение.**

Компании – рекламодатели. Организация рекламной работы крупных рекламодателей. Внутрифирменные рекламные агентства. Рекламные агентства и их роль в организации рекламного бизнеса. Типы и функции рекламных агентств. Организационное построение рекламных агентств. Специфика организации творческих работ. Контактор, криэйтор и особенности их работы

#### **Тема 6. Товарный знак, фирменный стиль, брендинг и реклама.**

Понятие бренд-менеджмент. Отличие товарного знака, марки, бренда. Логотип и его роль в рекламе

## **5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРЕПОДАВАНИЮ И ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

5.1. Указания для преподавателей по организации и проведению учебных занятий по дисциплине (модулю)

При подготовке к лекции, семинарским занятиям, выполнении самостоятельных работ необходимо воспользоваться системой «Электронное образование»: <https://moodle.asu.edu.ru/course/view.php?id=832>

Студенты могут работать с текстами лекций и практических занятий в электронном виде, т.к. они расположены в LMS Moodle «Электронное образование» на сайте АГУ.

Подготовка к практическому (семинарскому) занятию начинается с тщательного ознакомления с условиями предстоящей работы, т. е. с обращения к вопросам семинарских занятий. Определившись с проблемой, следует обратиться к рекомендуемой литературе. При подготовке к практическому (семинарскому) занятию обязательно требуется изучение дополнительной литературы по теме занятия. Без использования нескольких источников информации невозможно проведение дискуссии на занятиях, обоснование собственной позиции, построение аргументации.

Учебная работа студентов в рамках дисциплины предусматривает лекционные занятия, семинары и самостоятельную работу студентов. Лекция представляет собой систематичное, последовательное устное изложение преподавателем определенного раздела учебной дисциплины. Лекционные занятия нацелены на формирование у студентов целостного представления об основных этапах развития системы СМИ в различные исторические периоды. Семинарские занятия тематически подчинены логике лекционного курса и нацелены на более глубокое изучение концептуально важных вопросов нового времени. Семинарские занятия предполагают реализацию студентами теоретических знаний журналистского курса на практике. Ряд тем выносятся на самостоятельное изучение. В ходе семинарского занятия осуществляются контрольные мероприятия в виде контрольных работ и тестирований, проектов и т.д. Преподавателю работа студентов на семинаре позволяет судить о том, насколько успешно они осваивают материал курса. Самостоятельная работа студентов направлена на решение следующих задач: развитие логического мышления, навыков создания научных работ гуманитарного направления, развитие навыков работ с разноплановыми источниками, осуществление эффективного поиска информации и критики источника, преобразование информации в знание, осмысливание процессов, событий и явлений в России и мировом сообществе в их динамике и взаимосвязи, руководствуясь принципами научной объективности и историзма, формирование и аргументированное отстаивание собственной позиции по различным проблемам истории и теории журналистики.

5.2. Указания для обучающихся по освоению дисциплины (модулю)

Самостоятельная работа студентов представлена в следующих формах: подготовка к собеседованию

Лекционный курс как важнейшая форма организации учебного процесса является основой получения теоретических знаний. С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

При подготовке к лекции необходимо внимательно прочитать материал предыдущей лекции, предварительно ознакомиться с темой и учебным материалом предстоящей лекции по учебнику и учебным пособиям, продумать вопросы, которые необходимо задать лектору во время лекции.

При конспектировании лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание основным понятиям, отмеченным преподавателем на лекции.

Интерактивные лекции с использованием режимов мультимедийных презентаций предполагают прямую передачу систематизированной и структурированной информации преподавателем студентам посредством мультимедийных средств. Обязательным компонентом такой лекции является работа студентов в группе, заполнение «бортовых журналов», ориентированных на осмысление и обсуждение полученной на лекции информации каждым студентом (рефлексия). Используются элементы лекции с заранее запланированными ошибками, лекции-провокации, лекции-дискуссии, лекции-беседы, проблемной лекции.

Семинарское занятие – это особая форма учебно-теоретических занятий, которая, как правило, служит дополнением к лекционному курсу. Его отличительной особенностью является активное участие самих студентов в объяснении вынесенных на рассмотрение проблем, вопросов. Преподаватель дает возможность студентам свободно высказаться по обсуждаемому вопросу и только помогает им правильно построить обсуждение. Студенты заблаговременно знакомятся с планом семинарского занятия и литературой, рекомендуемой для изучения данной темы, чтобы иметь возможность подготовиться к семинару. При подготовке к занятию необходимо: проанализировать его тему, подумать о цели и основных проблемах, вынесенных на обсуждение; внимательно прочитать конспект лекции по этой теме; изучить рекомендованную литературу, делая при этом конспект прочитанного или выписки, которые понадобятся при обсуждении на семинаре; постараться сформулировать свое мнение по каждому вопросу и аргументировано его обосновать. Практическое (семинарское) занятие помогает студентам глубоко овладеть предметом, способствует развитию умения самостоятельно работать с учебной литературой и документами, освоению студентами методов научной работы и приобретению навыков научной аргументации, научного мышления. Самостоятельную работу студент проводит вне аудиторий по заранее полученным заданиям: подготовка эссе и реферата по темам. Если требуется помощь в подготовке заданий, то преподаватель консультирует студента.

Практические занятия по дисциплине предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций. На практических занятиях формируются навыки анализа новостной и общественно-политической повестки, вырабатывается техника интерпретации событий. Занятия проводятся как в традиционной, так и в интерактивной форме. При подготовке к практическому занятию студенту необходимо прочитать сообщения прессы, внимательно изучить лекционный материал, а также соответствующий раздел учебника. Анализ сообщений прессы требует, прежде всего, внимательного, возможно, неоднократного его прочтения с необходимыми для себя пометками. Облегчает работу с текстом художественного произведения такой прием, как составление карточек. На отдельные карточки выписываются примеры использования автором приемов, записи систематизируются и делаются выводы об использовании того или иного приема художественной выразительности.

Таблица 4. Содержание самостоятельной работы обучающихся  
для очной формы

Номер раздела (темы)	Темы/вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Формы работы
----------------------	---	--------------	--------------

Тема 1. Понятие рекламы и ее классификация. Специфические виды рекламы.	Подходы к изучению и классификационные модели	23	Составление конспекта реферат
Тема 2. Социально-правовые аспекты и регулирование рекламной деятельности. Реклама и этика.	Законодательные акты в области рекламы	23	Составление конспекта
Тема 3. Основные средства (каналы) распространения рекламы	Система массовой коммуникации	24,75	Составление конспект презентация
Тема 4. Реклама в системе маркетинга. Реклама и формирование имиджевых стратегий.	Рекламные технологии в политическом ПР	23	Составление конспекта реферат
Тема 5. Стратегия позиционирования товара в маркетинге и рекламное обеспечение.	Анализ удачных и неудачных кейсов	23	Составление конспекта эссе
Тема 6. Товарный знак, фирменный стиль, брэндинг и реклама.	Виды креативных технологий в рекламе	24	Составление конспекта эссе

для заочной формы

Номер раздела (темы)	Темы/вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Формы работы
Тема 1. Понятие рекламы и ее классификация. Специфические виды рекламы.	Подходы к изучению и классификационные модели	33	Составление конспекта реферат
Тема 2. Социально-правовые аспекты и регулирование рекламной деятельности. Реклама и этика.	Законодательные акты в области рекламы	33	Составление конспекта
Тема 3. Основные средства (каналы) распространения рекламы	Система массовой коммуникации	34,75	Составление конспект презентация
Тема 4. Реклама в системе маркетинга. Реклама и формирование имиджевых стратегий.	Рекламные технологии в политическом ПР	33	Составление конспекта реферат
Тема 5. Стратегия позиционирования товара в маркетинге и рекламное обеспечение.	Анализ удачных и неудачных кейсов	33	Составление конспекта эссе
Тема 6. Товарный знак, фирменный стиль, брэндинг и реклама.	Виды креативных технологий в рекламе	34	Составление конспекта эссе

5.3. Виды и формы письменных работ, предусмотренных при освоении дисциплины (модуля), выполняемые обучающимися самостоятельно

Методические указания для самостоятельной работы студентов.

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной

научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Порядок работы над рефератом.

1. Выбор темы.
2. Подбор и изучение литературы.
4. Составление плана реферата.
5. Изложение основного содержания по плану реферата.
6. Оформление и научно-справочный аппарат.

Общий объём работы – 15-25 страниц печатного текста (с учётом титульного листа, содержания и списка литературы) на бумаге формата А4. В тексте должны композиционно выделяться структурные части работы, отражающие суть исследования: введение, основная часть и заключение, а также заголовки и подзаголовки. Реферат должен быть выполнен на одной стороне листа белой бумаги формата А4. Интервал межстрочный – полуторный (1,5). Цвет шрифта – черный. Гарнитура шрифта основного текста — Times New Roman. Кегль (размер шрифта) – 14. Размеры полей страницы: верхнее, нижнее, правое и левое — 20 мм. Формат абзаца: полное выравнивание «по ширине». Отступ красной строки одинаковый по всему тексту, рекомендуется 1,25 см. Страницы должны быть пронумерованы с учётом титульного листа, который не обозначается цифрой. В работах могут использоваться цитаты, статистические материалы. Эти данные оформляются в виде сносок (ссылок и примечаний). Все сноски и подстрочные примечания располагаются на той же странице, к которой они относятся, нумерация сносок устанавливается заново на каждой странице. Размер шрифта для названия главы – 16 (полужирный), подзаголовок — 14 (полужирный). Точка в конце заголовка, располагаемого посередине листа, не ставится. Заголовки не подчёркиваются. Оглавление (содержание) должно быть помещено в начале работы, а список литературы в конце реферата.

Контрольные работы Контрольная работа состоит из 2-х заданий. Основаниями для снижения оценки за задание являются: - ошибки в объяснениях и комментариях при верно выполненном задании; - неполный ответ для теоретических заданий; - небрежное выполнение; - многократное переписывание контрольной работы. Задание не может быть засчитано, если: - даны два неверных ответа на теоретические вопросы.

Проведение зачета Текущий контроль осуществляется в ходе учебного процесса и консультирования студентов, по результатам выполнения самостоятельных, тематических контрольных работ. Он предусматривает проверку готовности студентов к плановым занятиям, оценку качества и самостоятельности выполнения заданий на лабораторных занятиях, проверку правильности выполнения заданий, выданных на самостоятельную проработку. На зачете осуществляется комплексная проверка знаний, навыков и умений студентов по всему теоретическому материалу дисциплины и с проверкой практических навыков и умений. Теоретические знания оцениваются путем компьютерного тестирования или на основании письменных ответов студентов по нескольким теоретическим вопросам.

### **Тематика рефератов и докладов для самостоятельной работы**

1. Социальная реклама в современной России
2. Истоки рекламной коммуникации и ее функции
3. Роль PR в системе интегрированных маркетинговых коммуникаций.
4. Наружная реклама как элемент городского ландшафта
5. Принципы, формы и методы взаимодействия PR специалиста с прессой.
6. Политическая реклама в избирательных кампаниях в современной России
7. Интегрированные маркетинговые коммуникации на месте продаж
8. Основные этапы планирования и проведения PR-кампаний.
9. Комическое в современной российской рекламе
10. Рекламная пресса в Нижнем Новгороде: кто, что и как рекламирует
11. PR деятельность с внешней аудиторией.

12. Особенности содержания и дизайна рекламы в изданиях для молодежи
13. Музыка в рекламных теле- и радиороликах
14. PR деятельность с внутренней аудиторией.
15. Преимущества и недостатки электронных СМИ для PR кампаний.
16. Реклама в Интернете: современное состояние и перспективы развития
17. Роль PR и рекламы в создании брендов.
18. Интегрированные маркетинговые коммуникации в современном бизнесе
19. Стилистика рекламы в журналах для женщин
20. Особенности рекламы в деловой прессе
21. Политическая реклама как форма политической коммуникации
22. Наружная реклама в коммуникативной системе небольшого города
23. Рекламные коммуникации и социальный контроль
24. Использование мифологии в рекламе
25. Дети как объект рекламного воздействия
26. Новые технологии в рекламном бизнесе
27. Оценки эффективности рекламной деятельности
28. Медиа-планирование: основные понятия и этапы
29. Ярмарки и выставки как средство маркетинговых коммуникаций
30. Реклама как элемент современной массовой культуры

Эссе – это средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме. При написании эссе студентам предстоит работать с высказываниями историков и современников о событиях и деятелях отечественной истории. Нужно выбрать одно, которое станет темой эссе. Задача – сформулировать собственное отношение к данному утверждению и обосновать его аргументами. При выборе темы эссе студент должен исходить из того, что:

- ясно понимаете смысл высказывания (не обязательно полностью или даже частично быть согласным с автором, но необходимо понимать, что именно он утверждает);
- можете выразить свое отношение к высказыванию (аргументировано согласиться с автором либо полностью или частично опровергнуть его высказывание);
- располагаете конкретными знаниями (факты, статистические данные, примеры) по данной теме;
- владеете терминами, необходимыми для грамотного изложения своей точки зрения.

При написании работы студенту следует руководствоваться следующими критериями:

- актуальность выбора темы (объяснение выбора темы и задач, которые ставит перед собой в своей работе участник) – 1 балл;
- творческий характер восприятия темы, ее осмысления – 1 балл;
- грамотность использования исторических фактов и терминов – 1 балл;
- четкость и доказательность основных положений работы – 1 балл;
- знание различных точек зрения по избранному вопросу – 1 балл.

### **Темы эссе для самостоятельной работы**

1. Особенности современного рынка рекламы.
2. Развитие рекламы на рынке потребительских товаров (на примере конкретного товара или фирмы).
3. Современное состояние рекламного рынка в России.
4. Роль и особенности функционирования рекламы в системе маркетинга.

5. Реклама как комплекс маркетинговых коммуникаций.
6. Современные виды, средства, формы и методы рекламной деятельности.
7. «Директ-маркетинг» и его значение в современной рекламной деятельности.
8. «Паблик рилейшнз» как создание фона продвижению товара на рынок.
9. Современные формы и методы стимулирования продаж.
10. Связь рекламной деятельности с циклом жизни товара (на примере рынка конкретного товара).
11. Рынок рекламы товаров промышленного назначения.
12. Влияние радикальных изменений рыночной среды на рекламную деятельность компаний.
13. Стратегия выбора средств распространения рекламной информации с учетом их рекламоспособности.
14. Теория имиджа и ее роль в разработке современной рекламной продукции.
15. Использование уникального торгового предложения (УТП) в создании рекламной продукции.
16. Стратегии позиционирования торговых марок и его роль в рекламе.
17. Особенности восприятия рекламной информации целевыми аудиториями.
18. Роль знаков, символов и мифов в рекламе.
19. Товарные знаки, их функции и классификация.
20. Современные направления маркетинговых исследований для рекламы.
21. Особенности проектирования рекламных кампаний в современных условиях.
22. Оценка эффективности рекламных мероприятий.
23. Подходы к организации работы рекламных агентств.
24. Регулирование рекламной деятельности.

## **6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

### **6.1. Образовательные технологии**

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки бакалавров в рамках изучения дисциплины предусмотрено использование в учебном процессе следующих активных и интерактивных форм проведения занятий:

Таблица 5. Образовательные технологии, используемые при реализации учебных занятий

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Форма учебного занятия		
	Лекция	Практическое занятие, семинар	Лабораторная работа
Тема 1. Понятие рекламы и ее классификация. Специфические виды рекламы.	Лекция-диалог	Анализ проблемных ситуаций, тематические дискуссии, выполнение практических заданий,	Не предусмотрено
Тема 2. Социально-правовые аспекты и регулирование рекламной деятельности. Реклама и этика.	Обзорная лекция	Анализ проблемных ситуаций, тематические дискуссии.	Не предусмотрено
Тема 3. Основные средства (каналы) распространения рекламы	Обзорная лекция	Анализ проблемных ситуаций, тематические	Не предусмотрено

		дискуссии, выполнение практических заданий	
Тема 4. Реклама в системе маркетинга. Реклама и формирование имиджевых стратегий.	Обзорная лекция	Анализ проблемных ситуаций, тематические дискуссии.	Не предусмотрено
Тема 5. Стратегия позиционирования товара в маркетинге и рекламное обеспечение.	Лекция-диалог	Анализ проблемных ситуаций, тематические дискуссии, выполнение практических заданий.	Не предусмотрено
Тема 6. Товарный знак, фирменный стиль, брендинг и реклама.	Обзорная лекция	Анализ проблемных ситуаций, тематические дискуссии.	Не предусмотрено

## 6.2. Информационные технологии:

- использование электронных учебников электронных библиотечных систем, доступ к которым предоставляется университетом;
- использование как источников информации сайтов, находящихся в Интернете в открытом доступе (электронные библиотеки, журналы, книги, психологические тесты);
- использование возможностей электронной почты преподавателя (рассылка заданий, материалов, ответы на вопросы);
- использование виртуальной обучающей среды (LMS Moodle «Электронное образование»).

## 6.3. Программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

### 6.3.1. Программное обеспечение

1. Браузер – Google Chrome, Opera,
2. Операционная система – Windows 10,
3. Офисная программа – MS Office 2013,
4. Программа для просмотра электронных документов – Adobe Reader.
5. Платформа дистанционного обучения LMS Moodle «Электронное образование».

### 6.3.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Электронный каталог Научной библиотеки АГУ на базе MARK SQL НПО «Информ-систем». <https://library.asu.edu.ru/catalog/>
2. Электронная библиотека «Астраханский государственный университет» собственной генерации на электронной платформе ЭБС «Электронный Читальный зал – БиблиоТех». <https://biblio.asu.edu.ru>

## 7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

### 7.1. Паспорт фонда оценочных средств

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине проверяется сформированность у обучающихся компетенций, указанных в разделе 3 настоящей программы. Этапность формирования данных компетенций в процессе освоения

образовательной программы определяется последовательным освоением дисциплин (модулей) и прохождением практик, а в процессе освоения дисциплины (модуля) – последовательным достижением результатов освоения содержательно связанных между собой разделов, тем.

Таблица 6. Соответствие изучаемых разделов, результатов обучения и оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции (компетенций)	Наименование оценочного средства
1.	Тема 1. Понятие рекламы и ее классификация. Специфические виды рекламы.	ОПК-1; ПК-2; ПК-4.	Устный опрос Презентации студентов Практическое задание
2.	Тема 2. Социально-правовые аспекты и регулирование рекламной деятельности. Реклама и этика.	ОПК-1; ПК-2; ПК-4.	Устный опрос Презентации студентов Практическое задание
3.	Тема 3. Основные средства (каналы) распространения рекламы	ОПК-1; ПК-2; ПК-4.	Устный опрос Презентации студентов Практическое задание
4.	Тема 4. Реклама в системе маркетинга. Реклама и формирование имиджевых стратегий.	ОПК-1; ПК-2; ПК-4.	Устный опрос Презентации студентов Практическое задание Контрольная работа
5.	Тема 5. Стратегия позиционирования товара в маркетинге и рекламное обеспечение.	ОПК-1; ПК-2; ПК-4.	Устный опрос Презентации студентов Практическое задание
6.	Тема 6. Товарный знак, фирменный стиль, брэндинг и реклама.	ОПК-1; ПК-2; ПК-4.	Устный опрос Презентации студентов Практическое задание

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 7. Показатели оценивания результатов обучения в виде знаний

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует глубокое знание теоретического материала, умение обоснованно излагать свои мысли по обсуждаемым вопросам, способность полно, правильно и аргументированно отвечать на вопросы, приводить примеры
4 «хорошо»	демонстрирует знание теоретического материала, его последовательное изложение, способность приводить примеры, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует неполное, фрагментарное знание теоретического материала, требующее наводящих вопросов преподавателя, допускает существенные ошибки в его изложении, затрудняется в приведении примеров и формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	демонстрирует существенные пробелы в знании теоретического материала, не способен его изложить и ответить на наводящие вопросы преподавателя, не может привести примеры

Таблица 8. Показатели оценивания результатов обучения в виде умений и владений

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы
4 «хорошо»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует отдельные, несистематизированные навыки, испытывает затруднения и допускает ошибки при выполнении заданий, выполняет задание по подсказке преподавателя, затрудняется в формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	не способен правильно выполнить задание

7.3. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю).

#### 7.3.1 Материалы и оценочные средства текущего контроля

Семинарское занятие – это средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде ответа студента, собеседования преподавателя с обучающимися по данному вопросу.

Контрольная работа – это средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу. Контрольная работа выполняется в письменной форме и проходит в течение 2-х академических часов. Группа студентов разделяется на три варианта, каждому из которых предложено ответить на три вопроса (по усмотрению преподавателя), из ранее предложенного перечня вопросов для подготовки к контрольной работе.

Кейс-задание – это метод активного проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач ситуаций

Круглый стол – это оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Цель круглого стола – предоставить участникам возможность высказать свою точку зрения на обсуждаемую проблему, а в дальнейшем сформулировать либо общее мнение,

либо четко разграничить разные позиции сторон.

Тест – это система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося. Студенту предлагается перечень тестовых вопросов и бланк, в котором заполняются ответы. На выполнение каждого задания отводится не более 1 минуты. Соответственно суммарное время на выполнение всех работы складывается из количества заданий умноженное на 1 минуту.

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Эссе – это средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

### **Вопросы к семинарским занятиям**

#### **Тема 1. Понятие рекламы и ее классификация. Специфические виды рекламы.**

Истоки и формирование рекламы. Реклама как часть медиaproстранства. Основные виды рекламы. Целевая аудитория и другие факторы

Устный опрос по содержанию темы

Практическое задание

Подбор и анализ кейсов

#### **Тема 2. Социально-правовые аспекты и регулирование рекламной деятельности.**

**Реклама и этика.**

Терминология. Основные понятия ФЗ-38. Общие требования к производству и распространению рекламы. Ненадлежащая реклама и ее виды. Защита несовершеннолетних в рекламе Товары, реклама которых запрещена

Устный опрос по содержанию темы

Практическое задание

Подбор и анализ кейсов

Примерные вопросы контрольной работы №1.

Рассмотрите 5 рекламных объявлений с участием известных актеров, спортсменов, врачей.

Объясните, что привлекло рекламодателей к каждой знаменитости (компетентность, достоверность, привлекательность) или что-то другое?

Насколько такая реклама убедительна и почему?

Как вы считаете, на какую целевую аудиторию направлена реклама каждого из рассматриваемых вами товаров или услуг?

#### **Тема 3. Основные средства (каналы) распространения рекламы.**

Структура рекламных сообщений в зависимости от канала распространения. Особенности носителей рекламы и их влияние на типологию рекламы.

Устный опрос по содержанию темы

Практическое задание

Подбор и анализ кейсов

#### **Тема 4. Реклама в системе маркетинга. Реклама и формирование имиджевых стратегий.**

Оценка покупательской способности в маркетинге. Медиапланирование. Сегментирование аудитории. Особенности «брендинга» за рубежом и в России. Имидж в

некоммерческих сферах.

Устный опрос по содержанию темы

Практическое задание

Подбор и анализ кейсов

### **Тема 5. Стратегия позиционирования товара в маркетинге и рекламное обеспечение.**

Компании - рекламодатели. Организация рекламной работы крупных рекламодателей. Внутрифирменные рекламные агентства. Рекламные агентства и их роль в организации рекламного бизнеса. Типы и функции рекламных агентств. Организационное построение рекламных агентств. Специфика организации творческих работ. Контакттор, крейтор и особенности их работы

Устный опрос по содержанию темы

Практическое задание

Подбор и анализ кейсов

### **Тема 6. Товарный знак, фирменный стиль, брэндинг и реклама.**

Понятие бренд-менеджмент. Отличие товарного знака, марки, бренда. Логотип и его роль в рекламе

Устный опрос по содержанию темы

Практическое задание

Подбор и анализ кейсов

### **Примерное тестовое задание**

Определите понятие «Рекламная деятельность». Что это?

1. Коммуникации в обществе;
2. работа средств массовой информации (СМИ);
3. отношения между элементами социальной структуры;
4. коммуникации между субъектом и социальной средой, помогающие укреплению доверия.

Каким образом реклама помогает укреплению общественных связей?

1. Информированием о высоком качестве продукции;
2. воспитанием тонкого вкуса у населения;
3. помогает фирма (организации) приобрести известность;
4. помогает рекламодателю занять прочное место на рынке.

Что такое стратегическое планирование рекламной деятельности?

1. Определение будущего положения фирмы (организации) на рынок товаров и услуг;
2. формирование принципов поведения фирмы или отдельного лица;
3. процесс определения того, какой главной цели фирма (организация) хочет достичь в обозримом будущем;
4. формулирование задач для отдела связей с общественностью в разных областях деятельности фирмы (организации).

Как можно привлечь инвестиции с помощью рекламы?

1. Рассылкой пресс-релизов в крупные фирмы;
2. сбором информации о потенциальном инвесторе;
3. публикацией ряда статей о благоприятно инвестиционном климате в стране;
4. разработкой инвестиционного меморандума для потенциального инвестора.

Что такое фанд-райзинг?

1. Поиск делового партнера;
2. путешествие с целью открытия нового;

3. поиск средств для осуществления проектов;
4. бизнес, связанный с продвижением товара.

В чем состоит задача рекламных служб в государственных структурах?

1. В оперативной информации журналистов;
2. в проведении социологических исследований среди населения;
3. в сборе информации;
4. в разработке PR-стратегии для государственного органа и анализе ее выполнения.

В чем специфика рекламной деятельности в коммерческих структурах?

1. В направленности на благотворительность;
2. в формировании благоприятного имиджа компании;
3. в контактах с налоговыми органами;
4. в направленности ее на изучение рынка.

Что такое фасилитация?

1. Искажение данных;
2. политика доверия по отношению к клиентам;
3. посредническая деятельность с целью выработки приемлемых решений;
4. организация миссий посещения.

Что такое "мозговая атака"?

1. Способ генерации идей;
2. групповая разработка изощренной модели деятельности;
3. встреча интеллектуалов для критики кого-либо;
4. усиленное исследование какой-либо проблемы.

Что такое медиация?

1. Разработка плана будущих действий;
2. работа со средствами массовой информации;
3. конфиденциальная беседа по заранее подготовленному плану;
4. процедура вмешательства в конфликт с целью благоприятного его разрешения.

Что определяет фирменный стиль?

1. Товарный знак;
2. манера поведения сотрудников фирмы;
3. способ подачи рекламы;
4. использование единых принципов оформления для всех форм работы фирмы.

Примерные вопросы контрольной работы №2

Когда рекламодатель принимает решение о содержании рекламного обращения, он должен определить, какой тип обращения произведет желаемый эффект на контактную аудиторию.

Приведите примеры и проанализируйте рекламу в средствах массовой информации содержащую, рациональные, эмоциональные и моральные призывы, при этом в рекламируемых товарах или услугах должны выделять следующие свойства:

1. качество;
2. экономичность;
3. эффективность;
4. страх;

5. вина;
6. юмор;
7. ирония;
8. гордость;
9. сочувствие.

Объясните, почему на ваш взгляд рекламисты выбрали тот или иной призыв?

Согласны ли вы с его решением?

Электронная презентация изучаемого материала

Электронная презентация изучаемого материала – результат самостоятельной работы студента, представленной в виде публичного выступления, демонстрирующего уровень проделанной работы, который оценивается по ряду показателей: выбор темы, отбор материала, анализ проблемы, характеристику основных этапов изучения проблемы, формулирование итогов работы и выводов. Рекомендации к подготовке презентаций по выбранной теме:

1. Презентации подготавливаются индивидуально.
2. Формат презентации по выбору студента (Google-презентации, PowerPoint, лон-грид-Tilda Publishing и др.).
3. Презентация должна по своему содержанию соответствовать выбранной теме и раскрывать ее.
4. Для презентации используется информация из нескольких научных источников (не менее 3-х).
5. Используемые источники должны быть перечислены в конце презентации в последних слайдах.
6. В презентации должны быть представлены текстовые и визуальные слайды;
7. Текст слайдов не должен быть перегружен научной информацией, передавать ее смысл простым доступным языком.
8. В подтверждение текстовой информации должны быть представлены визуальные слайды информационного характера, содержащие фотографии, скриншоты, рисунки, диаграммы, схемы, поясняющие информацию.
9. Неинформативные визуальные слайды использовать не рекомендуется.
10. Не допускается представление чужих авторских презентаций, опубликованных в Интернете.
11. Количество слайдов не должно быть менее 10.
12. На первом слайде указывается полное название ВУЗа, тема презентации, ФИО и № группы студента, подготовившего презентацию, ФИО преподавателя проверяющего презентацию, название кафедры, за которой закреплена эта дисциплина.

Примерное кейс-задание

1. Фирма «Пилот» размещала в газетах рекламу средств для похудения. В том числе рекламировалась биологически активная добавка (БАД) к пище как методика для похудения с информацией: «Рекомендуется главным государственным санитарным врачом России» и комбинезон для похудения с сообщением «Прямо из США». На запрос антимонопольного органа о подтверждении достоверности указанной информации фирма представила регистрационное удостоверение на БАД, подписанное главным государственным санитарным врачом России, срок действия которого закончился, и сертификат происхождения комбинезонов, выданный Торговой палатой Тайваня.

Какие нарушения закона допущены в данной ситуации? Является ли указанная реклама недостоверной? Каковы требования закона к рекламе биологически активных и пищевых добавок? Каковы правила рекламирования товаров, подлежащих государственной

регистрации? Кто и какую ответственность может понести по условиям задания? (См. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе».)

2. По электронной почте производилась рассылка рекламной информации по адресам базы данных, полученной от интернет-провайдера. Фирма-рекламодатель предлагала получателям, среди прочего, дипломы, аттестаты любых образовательных учреждений, а также базы данных ГИБДД с указанием персональных данных владельцев транспортных средств, включая паспортные данные, домашние адреса и другую личную информацию.

Правомерны ли действия рекламодателя и рекламодателем в указанной ситуации? Какие товары, работы, услуги нельзя рекламировать в России? Каковы правила распространения рекламы по сетям электросвязи? Кто и какую ответственность может понести по условиям задания? (См. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе», Уголовный кодекс Российской Федерации.)

3. В телевизионной рекламе газированной воды героиня рекламного ролика – девочка 13–15 лет – разбивает витрину магазина, чтобы достать заветную банку напитка и спастись от мучившей ее жажды.

Соответствует ли закону содержание данной рекламы? Какая ответственность предусмотрена законом в случае нарушения законодательства о рекламе? Какие органы и в каком порядке привлекают правонарушителя к ответственности? Кто должен понести ответственность в данной ситуации? Каковы ограничения на использование в рекламе образов несовершеннолетних? (См. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе», Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, Постановление Правительства Российской Федерации от 17 августа 2006 г. № 508 «Об утверждении правил рассмотрения антимонопольным органом дел, возбужденных по признакам нарушения законодательства Российской Федерации о рекламе».)

4. В рекламной газете размещены объявления: «Сниму порчу», «Приворожу навсегда», «Вылечу алкоголизм».

Что является объектом рекламирования в указанных объявлениях? Соответствует ли содержание информации требованиям закона? Каковы правила рекламирования медицинских услуг, лицензируемых видов деятельности? Что такое лицензирование? Какая ответственность установлена за размещение рекламы с нарушением установленных требований? В каком порядке она применяется? (См. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе», Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, Постановление Правительства Российской Федерации от 17 августа 2006 г. № 508 «Об утверждении правил рассмотрения антимонопольным органом дел, возбужденных по признакам нарушения законодательства Российской Федерации о рекламе», Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности».)

5. В районной газете, не зарегистрированной в качестве специализирующейся на материалах рекламного характера, в качестве авторского материала была опубликована статья, в которой целенаправленно обращалось внимание читателей на конкретного изготовителя продукции, говорилось о высоком качестве производимой им продукции, ее полезных потребительских свойствах, без указания на то, что статья является рекламой.

Является ли данная статья рекламой? По каким признакам рекламу можно отличить от иной информации? Нарушены ли в данном случае требования закона о рекламе? Можно ли, кого и в каком порядке привлечь к ответственности в данной ситуации? Какую ответственность могут понести автор статьи, редакция СМИ, главный редактор? (См. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе», Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, Постановление Правительства Российской Федерации от 17 августа 2006 г. № 508 «Об утверждении правил рассмотрения антимонопольным органом дел, возбужденных по признакам нарушения законодательства Российской Федерации о рекламе», Закон «О средствах массовой информации».)

6. Газета, не зарегистрированная как специализирующаяся на сообщениях и материалах рекламного характера, размещала на своих страницах рекламную информацию в

объемах до 50 процентов одного номера, в том числе рекламная информация представлялась под видом авторских материалов, а также в форме обзоров рынков, результатов научных исследований без надлежащего сообщения об их рекламном характере.

Каковы правила распространения рекламы в периодических печатных изданиях? Нарушены ли в данной ситуации требования закона? Кого и в каком порядке можно привлечь к ответственности за данные нарушения? Кто может быть привлечен к ответственности, если редакция газеты не является юридическим лицом? Какую ответственность в данном случае может понести правонарушитель? (См. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе», Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, Постановление Правительства Российской Федерации от 17 августа 2006 г. № 508 «Об утверждении правил рассмотрения антимонопольным органом дел, возбужденных по признакам нарушения законодательства Российской Федерации о рекламе».)

7. В наружной рекламе размещалась информация о торговом комплексе с изображением лиц разных национальностей, в том числе еврея, и информацией «Мы работаем и по субботам». Организация «Еврейский мир» обратилась в суд с иском к рекламодателю – администрации торгово-ярмарочного комплекса о компенсации морального вреда в связи с оскорблением чувств верующих данной рекламой.

Соответствует ли содержание указанной рекламы требованиям закона? Какие общие требования предъявляются к рекламе? Что такое моральный вред? Какая ответственность установлена законом за причинение морального вреда? В каком порядке она применяется? Кто может обратиться в суд с иском о компенсации морального вреда? (См. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе», Гражданский кодекс Российской Федерации, Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации.)

#### Методические рекомендации по выполнению кейс-задания

Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной или групповой работы студентов. Работа с кейсом осуществляется поэтапно:

Первый: знакомство с текстом кейса, изложенной в нем ситуацией, ее особенностями.

Второй: выявление фактов, указывающих на проблему(ы), выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые помогут решить проблему.

Третий: генерация вариантов решения проблемы. Используем метод «мозгового штурма».

Четвертый: оценка каждого альтернативного решения и анализ последствий принятия того или иного решения.

Пятый: принятие окончательного решения по кейсу, например, перечня действий или последовательности действий.

Шестой: презентация индивидуальных или групповых решений и общее обсуждение.

Седьмой: подведение итогов в учебной группе под руководством преподавателя.

Ознакомление студентов с текстом кейса и последующий анализ кейса может осуществляться заранее (за несколько дней до его обсуждения) как самостоятельная работа студентов. Обсуждение небольших кейсов может быть включено в учебный процесс, и студенты могут знакомиться с ними непосредственно на занятиях. В первую очередь следует выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных данных важны для решения; войти в ситуационный контекст кейса, определить, кто его главные действующие лица, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи.

Рекомендации по осуществлению анализа кейс-задания для студентов

1. Выпишите из соответствующих разделов учебной дисциплины ключевые идеи, для того, чтобы освежить в памяти теоретические концепции и подходы, которые Вам предстоит использовать при анализе кейса.

2. Бегло прочтите кейс, чтобы составить о нем общее представление.

3. Внимательно прочтите вопросы к кейсу и убедитесь в том, что Вы хорошо поняли, что Вас просят сделать.

4. Вновь прочтите текст кейса, внимательно фиксируя все факторы или проблемы, имеющие отношение к поставленным вопросам.

5. Продумайте, какие идеи и концепции соотносятся с проблемами, которые Вам предлагается рассмотреть при работе с кейсом.

Для успешного анализа кейсов следует придерживаться ряда принципов:

- используйте знания, полученные в процессе лекционного курса; внимательно читайте кейс для ознакомления с имеющейся информацией, не торопитесь с выводами;
- не смешивайте предположения с фактами;
- при проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему – краткость.

Презентация, или представление результатов анализа кейса, выступает очень важным элементом метода. При этом используются два вида презентаций: устная (публичная) и письменный отчет-презентация. Публичная (устная) презентация предполагает представление решений кейса группе. Устная презентация требует навыков публичного выступления, умения кратко, но четко и полно изложить информацию, убедительно обосновать предлагаемое решение, корректно отвечать на критику и возражения. Одним из преимуществ публичной (устной) презентации является ее гибкость. Выступающий может откликаться на изменения окружающей обстановки, адаптировать свой стиль и материал, чувствуя настроение аудитории.

Письменный отчет-презентация требует проявления таких качеств, как умение подготовить текст, точно и аккуратно составить отчет, не допустить ошибки в расчетах и т.д. Подготовка письменного анализа кейса аналогична подготовке устного, с той разницей, что письменные отчеты-презентации обычно более структурированы и детализированы. Основное правило письменного анализа кейса заключается в том, чтобы избегать простого повторения информации из текста, информация должна быть представлена в переработанном виде. Самым важным при этом является собственный анализ представленного материала, его соответствующая интерпретация и сделанные предложения. Письменный отчет-презентация может сдаваться по истечении некоторого времени после устной презентации, что позволяет более тщательно проанализировать всю информацию, полученную в ходе дискуссии.

#### Критерии оценки выполнения кейс-заданий

1. Научно-теоретический уровень выполнения кейс-задания и выступления.
2. Полнота решения кейса.
3. Степень творчества и самостоятельности в подходе к анализу кейса и его решению. Доказательность и убедительность.
3. Форма изложения материала (свободная; своими словами; грамотность устной или письменной речи) и качество презентации.
5. Полнота и всесторонность выводов.
6. Наличие собственных взглядов на проблему.

#### Критерии оценки кейс-задания

5 «отлично»	Кейс-задание выполнено полностью, в рамках регламента, установленного на публичную презентацию, студент(ы) приводит (подготовили) полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему(ы) и причины ее (их) возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного отчета-презентации по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса,
----------------	--

	представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений.
4 «хорошо»	Кейс-задание выполнено полностью, но в рамках установленного на выступление регламента, студент(ы) не приводит (не подготовили) полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением, подготовленная устная презентации выполненного кейс-задания не очень структурирована. При письменном отчете-презентации по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения –2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решения.
3 «удовлетворительно»	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но в рамках установленного на выступление регламента, студент(ы) расплывчато раскрывает решение, не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. Подготовленная презентация выполненного кейс-задания не структурирована. В случае письменной презентации по выполнению кейс-задания не сделан детальный анализ кейса, далеко не все факты учтены, для решения выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения –1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения.
2 «неудовлетворительно»	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализ кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или отчете-презентации, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе.

### Примерные дискуссионные темы для проведения круглого стола.

1. Особенности современного рынка рекламы.
2. Развитие рекламы на рынке потребительских товаров (на примере конкретного товара или фирмы).
3. Современное состояние рекламного рынка в России.
4. Роль и особенности функционирования рекламы в системе маркетинга.
5. Реклама как комплекс маркетинговых коммуникаций.
6. Современные виды, средства, формы и методы рекламной деятельности.
7. «Директ-маркетинг» и его значение в современной рекламной деятельности.
8. «Паблик рилейшнз» как создание фона продвижению товара на рынок.
9. Современные формы и методы стимулирования продаж.
10. Связь рекламной деятельности с циклом жизни товара (на примере рынка конкретного товара).
11. Рынок рекламы товаров промышленного назначения.
12. Влияние радикальных изменений рыночной среды на рекламную деятельность

компаний.

13. Стратегия выбора средств распространения рекламной информации с учетом их рекламоспособности.

14. Теория имиджа и ее роль в разработке современной рекламной продукции.

15. Использование уникального торгового предложения (УТП) в создании рекламной продукции.

16. Стратегии позиционирования торговых марок и его роль в рекламе.

17. Особенности восприятия рекламной информации целевыми аудиториями.

18. Роль знаков, символов и мифов в рекламе.

19. Товарные знаки, их функции и классификация.

20. Создание фирменного стиля и его роль в брендинге.

21. Современные направления маркетинговых исследований для рекламы.

22. Особенности проектирования рекламных кампаний в современных условиях.

23. Оценка эффективности рекламных мероприятий.

24. Подходы к организации работы рекламных агентств.

25. Регулирование рекламной деятельности.

Методические рекомендации по подготовке и проведению круглых столов

Структура подготовки и проведения круглого стола:

1. Постановка цели и задач.

2. Подготовка к проведению круглого стола. Преподаватель : выбирает тему, которая в свою очередь должна быть противоречивой и неоднозначной; подбирает материал; разрабатывает план занятия; определяет методы, приемы и средства стимулирования творческой и мыслительной активности студентов; подбирает наглядный материал и техническое сопровождение, которое располагается таким образом, чтобы всем участникам был виден экран; приглашает сторонних участников круглого стола, исходя из содержания темы, вынесенной на круглый стол; консультирует студентов (в группе – на начальном этапе подготовки круглого стола, индивидуально – по собственной инициативе или по инициативе студента).

Студент: самостоятельно прорабатывает материал по теме круглого стола, готовит вопросы по теме круглого стола.

Основными критериями круглого стола являются: неразрешённый вопрос; равноправное участие представителей всех заинтересованных сторон; выработка приемлемых для всех участников решений по обсуждаемому вопросу.

Круглый стол открывает ведущий. Он представляет участников дискуссии, направляет её ход, следит за регламентом, который определяется в начале обсуждения, обобщает итоги, суммирует конструктивные предложения. Обсуждение в рамках Круглого стола должно носить конструктивный характер, не должно сводиться, с одной стороны, только к отчетам о проделанной работе, а с другой, - только к критическим выступлениям. Сообщения должны быть краткими, не более 10-12 минут. Проект итогового документа оглашается в конце обсуждения (дискуссии), в него вносятся дополнения, изменения, поправки.

Варианты проведения «круглых столов»:

Первый вариант. Участники выступают с докладами, затем проводится их обсуждение. При этом ведущий принимает в заседании относительно скромное участие – распределяет время выступлений, предоставляет слово участникам обсуждения.

Второй вариант. Ведущий интервьюирует участников круглого стола или выдвигает тезисы для обсуждения. В этом случае он следит за тем, чтобы высказались все участники, «держит» ход обсуждения в русле главной проблемы, ради которой организована встреча за «круглым столом». Такой способ проведения Круглого стола вызывает больший интерес у аудитории. Но он требует от ведущего большого мастерства и глубокого знания «нюансов» обсуждаемой проблемы..

Критерии оценки

5 «отлично»	Демонстрирует полное понимание обсуждаемой проблемы, высказывает собственное суждение по вопросу, аргументировано отвечает на вопросы участников, соблюдает регламент выступления
4 «хорошо»	Понимает суть рассматриваемой проблемы, может высказать типовое суждение по вопросу, отвечает на вопросы участников, однако выступление носит затянутый или не аргументированный характер
3 «удовлетворительно»	Принимает участие в обсуждении, однако собственного мнения по вопросу не высказывает, либо высказывает мнение, не отличающееся от мнения других докладчиков
2 «неудовлетворительно»	Не принимает участия в обсуждении

### Примерные вопросы для подготовки к экзаменационной контрольной работе.

1. Сущность рекламы.
2. Цели и функции рекламы.
3. Особенности развития рекламного дела за рубежом.
4. Особенности развития рекламного дела в дореволюционной России.
5. Особенности развития рекламы в годы НЭПа.
6. Особенности развития советской рекламы.
7. Роль рекламы для развития рыночных отношений в Российской Федерации.
8. Состояние и особенности развития рекламы на мировом рынке.
9. Современное состояние рекламного рынка в России.
10. Влияние на рекламу научно-технического прогресса.
11. Отличия традиционной и современной рекламы.
12. Понятие комплекса маркетинговых коммуникаций.
13. Классификация видов, средств, форм и методов рекламной деятельности.
14. Понятие тотальных коммуникаций.
15. Связь рекламной деятельности с циклом жизни товара на рынке.
16. Отличие рекламы товаров промышленного назначения, широкого потребления и массового спроса.
17. Влияние радикальных изменений рыночной среды на рекламную деятельность.
18. Понятие демассификации, ее отражение в рекламной деятельности.
19. Особенности средств массовой информации с точки зрения их рекламоспособности.
20. Участники рекламного процесса.
21. Различие между монологическим и диалоговым режимом рекламного информирования. Необходимость диалогового режима.
22. Роль и механизмы рекламы в системе маркетинга.
23. Понятие функциональности рекламы.
24. Понятия целевой аудитории, сегментации и агрегатирования.
25. Принципы достижения соответствия рекламных обращений целевой аудитории.
26. Теория имиджа.
27. Рекламная аргументация и уникальное торговое предложение (УТП).
28. Позиционирование и его роль в рекламе.
29. Особенности и возможности восприятия рекламной информации.
30. Знак и символ в рекламе.
31. Миф в рекламе.
32. Основные положения теории Ж.Бодрийяра.
33. Понятие рекламной идеи.
34. Понятия формы и содержания рекламной продукции.
35. Язык рекламных текстов и его особенности.

36. Товарные знаки, их функции, классификация.
37. Понятие фирменного стиля.
38. Защита интеллектуальной собственности в рекламе.
39. Понятие брендинга.
40. Понятие мегабренда.
41. Особенности брендинга как технологии создания фирменных товаров.
42. Понятие и принципы директ-маркетинга.
43. Отличие качественных и количественных исследований и их назначение в рекламе.
44. Направления аналитических работ в рекламе.
45. Цели и задачи конъюнктурного анализа в рекламной деятельности.
46. Цели и задачи конкурентного анализа в рекламной деятельности.
47. Цели и задачи сегментационного анализа в рекламной деятельности.
48. Понятие профилирования рекламной аудитории.
49. Цели и задачи медиаанализа в рекламной деятельности.
50. Понятие SWOT-анализа.
51. Классификация рекламных кампаний.
52. Понятие комплексной рекламной кампании.
53. "Оркестрирование" рекламной кампании.
54. Понятие и формат рекламной концепции.
55. Особенности рекламного творчества.
56. Понятие "вампиризма".
57. Формат задания на творческие разработки.
58. Визуальные и вербальные составляющие, структура и особенности рекламного обращения.
59. Понятия медиаплана и плана-графика. Задачи медиа- планирования.
60. Основные показатели, используемые в процессе медиа- планирования.
61. Понятия рейтинга, GRP, CPT, охвата.
62. Особенности презентации концепции и медиаплана рекламодателю.
63. Принципы организации рекламных агентств.
64. Понятия медиабайинга и медиасейлинга.
65. Понятие контактора, требования к его работе.
66. Понятия унификации рекламной продукции.
67. Принципы координации рекламных кампаний.
68. Принципы управления рекламными кампаниями.
69. Особенности международных рекламных кампаний.
70. Понятие и виды «сейлз-промоушн».
71. Значение прогностики в рекламе.
72. Виды регулирования рекламной деятельности.
73. Основные положения Закона РФ «О рекламе».
74. Российские организации, осуществляющие общественное регулирование, их функции.
75. Роль рекламы в защите отечественных товаров на рынке Российской Федерации.
76. Оценка эффективности рекламных мероприятий.

### **Темы контрольных работ и практических заданий**

Разработайте альтернативную рекламную кампанию для товаров рекламодателя:

1. Указать предприятие.
2. Продукт продвижения на рынок
3. Целевая аудитория
4. Выбрать средства рекламы. Вид, размер рекламного обращения.
5. Составить план рекламной кампании: сколько объявлений, на какой период, по какому

графику.

7. Составить рекламный текст.

Справочно:

Целевая аудитория - аудитория, на которую направлены усилия маркетинговых коммуникаций. ЦА определяется по социально-демографическим характеристикам: пол, возраст, образование, доход, а иногда по психографическим: покупательские предпочтения, стиль жизни и т.д.

Рекламное обращение – печатное объявление, тв-радиоролик.

План РК- график размещения рекламных обращений в средствах рекламы по определенному графику.

Рекламный текст – структура: 1. заголовок (слоган); 2. Основной рекламный текст.

Средства рекламы – СМИ (газеты, журналы), печатная реклама (каталоги, брошюры, листовки), ТВ, радио, наружная реклама, реклама в местах продаж.

Контрольная проверка содержит вопросы и задания на определение степени усвоения студентом основных понятий курса. На контрольной работе студенту предлагается для осмысления проблемная ситуация, возникшая в ходе творческой деятельности, требующая при разрешении морального выбора. Задача состоит в том, чтобы предложить выход из этой проблемной ситуации и обосновать соответствующим образом свой моральный выбор. Например:

«В соответствии с заданием редакции вы знакомитесь с тем, как идет работа по сохранению жилищного фонда в одном из административных округов города. Вас заинтересовало, как в течение последнего года расходовались бюджетные средства, предназначенные для этих целей. Однако в префектуре округа вам вежливо отказали в возможности познакомиться с необходимой документацией, ссылаясь на то, что это – материалы для служебного пользования. Между тем у вас есть серьезные основания предполагать, что значительная часть средств «ушла» не по назначению и данные на этот счет скрываются от вас намеренно. Какие действия вы предпримете, чтобы получить необходимую информацию? Объясните, почему вы решили действовать именно так».

Оценка ответа складывается из двух составляющих: во-первых, оценивается с точки зрения нравственной состоятельности предложенное решение возникшей проблемы, т.е. сделанный студентом моральный выбор; во-вторых, оценивается качество объяснения морального выбора (предполагается, что в этом объяснении должно проявиться знание теоретического материала).

Пакет проблемных ситуаций подготавливается экзаменатором заранее и включает в себя материал по всем основным нравственным аспектам профессионального журналистского поведения.

При изучении второго раздела курса представляется целесообразной подготовка рефератов на следующие темы:

1. Особенности развития российской экономики в современный период с позиций исследователей-экономистов.
2. Динамика развития проблемных ситуаций в социальной сфере российской действительности (по данным исследовательских центров).
3. Сущность понятия «гражданское общество»: философские и социально-психологические аспекты.
4. Взаимоотношения государства и гражданского общества в России: причины напряженности, характерной для современного периода.
5. Конфликты ценностей в массовом сознании российского общества в свете исторического опыта России.

Таблица 9. Примеры оценочных средств с ключами правильных ответов

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		ОПК-2. Способен учитывать тенденции развития общественных и государственных институтов для их разностороннего освещения в создаваемых медиатекстах и (или) медиапродуктах, и (или) коммуникационных продуктах		
		ПК-4. Способен учитывать общечеловеческие ценности в процессе создания журналистского текста и (или) продукта		

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
ПК-2. Способен осуществлять авторскую деятельность по созданию текста рекламы / связей с общественностью и (или) иного коммуникационного продукта с учетом специфики разных типов СМИ и других медиа и имеющегося мирового и отечественного опыта.				
1.	Задание закрытого типа	<p><i>Термин «журналистика» пришел в русский язык из ... языка</i></p> <p>1) Английского 2) Чешского 3) Французского</p>	3	1
2.		<p><i>Задание предполагают два правильных ответа. Назовите три основные условия информативности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оригинальность сведений, сообщаемых аудитории, их новизна</li> <li>- ценность, общественная значимость для аудитории сообщаемых сведений</li> <li>- доступность сообщения, возможность понимания его аудиторией в соответствии с замыслом журналиста</li> </ul>	Все три условия релевантны	1
3.		<p><i>В каких из перечисленных случаев можно вести речь о недостаточной принципиальности журналиста?</i></p> <p>1. получение взятки; 2. ставить в материале псевдоним; 3. скрытая реклама; 4. получение гонорара; 5. выполнение оплаченных заданий для информационных служб; 6. работа по заказу</p>	1,3	1
4.		<p><i>Особая форма результативности, которая определяется как конкретное участие журналистики в решении социально-экономических, хозяйственных, культурных задач и измеряется совокупностью принятых органами власти решений и проведенных мероприятий по</i></p>	1,2	1

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		<i>материалам журналистов – это</i> 1. эффективность; 2. действенность; 3. пропаганда; 4. идеология		
5.		<i>Перечислите элементы, которые входят в систему журналистских видов деятельности.</i> 1. Пропагандистская деятельность, редакторская деятельность, исследовательская деятельность 2. Рекламная деятельность, редакторская деятельность, писательская деятельность 3. Творческая деятельность, рекламная деятельность, редакторская деятельность	3	1
	Задание открытого типа			
6.	Задание открытого типа	<i>Предмет аналитической журналистики.</i>	Актуальные общественные явления, события, процессы, ситуации и связанные с ними теоретические и практические проблемы общественного развития. Для АЖ характерно обращение к вопросам выбора эффективных путей развития общества; выяснение причин, условий развития событий и изменения ситуаций, оснований, мотивов, интересов, намерений, действий различных социальных сил; выявление современных противоречий тенденций развития, правильности, обоснованности	6-8

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			разнообразных точек зрения, идей.	
7.		<i>Факторы принятия аудиторией аналитического текста</i>	<p>- наличие у аудитории практической необходимости в данной информации. Создать текст, способный удовлетворить все мотивы аудитории, вряд ли возможно, поэтому необходима «ориентация» текста на конкретные мотивы той или иной аудитории. При этом возможно составление прогноза оценки аудиторией адресуемых ей публикаций с точки зрения «нужности» их для нее.</p> <p>- соответствие текста объективной реальности. Одной из причин обращения аудитории к СМИ является потребность в достоверности информации. Отсюда – соответствующие требования к журналисту: усиление поисковой деятельности по выявлению истины.</p> <p>- определенная организация текста. С одной стороны, текст должен отображать познание автором какого-то явления действительности, с другой – как средство общения – отображать</p>	10

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			<p>коммуникативный акт, речевую деятельность, адресованную автором аудитории.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ориентация на доминантные проблемы аудитории</li> </ul> <p>Текст имеет стопроцентную вероятность принятия, если он ориентирован на те потребности, которые хорошо осознаны аудиторией, но длительное время не удовлетворялись.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- соотнесенность с «прошлым опытом» аудитории.</li> </ul> <p>Понятие «прошлого опыта» включает в себя запас знаний, систему фиксированных установок, стереотипов, норм, ценностных ориентаций; способности, умения, навыки осуществления различных мыслительных операций; стиль мышления.</p> <p>Журналистский текст должен учитывать «прошлый опыт» аудитории, и строиться, основываясь на нем.</p>	
8.		<p><i>Основные приемы истолкования предмета отображения в журналистике</i></p>	<p>Некая фиксация знания, цель которой – познакомить читателя с предметом, ввести его в курс настоящего разговора, создать наглядный образ. Описание – база для</p>	5-7

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			<p>дальнейших теоретических операций. От описания зависит интерес аудитории к предмету. Два метода построения описания:</p> <p>1) Группировка данных. Систематизация знаний о предмете по их подобию/различию. Позволяет связать разрозненные факты в единую систему, соответствующую концепции текста.</p> <p>2) Типологизация. Выявление устойчивых общих свойств предметов. - Объяснение Установление причинно-следственных связей внутри события или между разными событиями. Для этого нужно: 1) выделить некую совокупность фактов и найти то общее, что их связывает; 2) найти исходную точку; 3) восстановить всю цепочку; 4) исходя из логики развития цепочки, предположить ее дальнейшее развитие. - Прогноз Важнейший элемент. Используется в любых аналитических материалах. Несколько методов прогнозирования: - метод экспертных оценок (желательно</p>	

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			<p>мнение нескольких независимых экспертов);</p> <p>- сценарный метод (сценарии – публикации, отражающие жизнь какого-то объекта, позволяющие выдвинуть гипотезы прогностического характера);</p> <p>- метод экстраполяции (перенос выводов о какой-то части явления на другую часть, проекция тенденций, присутствующих в прошлом и настоящем, на будущее);</p> <p>- метод аналогии.</p> <p>Из текста должно быть хорошо видно, что прогноз носит вероятностный характер.</p> <p>- Оценка</p> <p>Сопоставление чего-либо с идеалом. Сильно влияет на систему взаимоотношений «автор-аудитория» (один из факторов принятия-непринятия текста). Методы выражения оценки:</p> <p>1) Избирательная. Акцент делается на одной грани анализируемого явления. Используется в пропагандистских целях, рекламных материалах.</p> <p>2) Объективно-комплексная. Оцениваются все грани, в конце – вывод</p>	

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			<p>автора о преимуществе какой-либо из них.</p> <p>По способу выражения оценка бывает прямой авторской (оценочные слова) и опосредованной (через описание своего действия или действий тех или иных людей).</p> <p>К неприемлемым методам оценки явлений относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Домысел и «передержки» (сознательное искажение оцениваемого явления, приписывание ему несвойственных качеств, следствий; эти методы опираются на невозможность проверки достоверности, на неосведомленность аудитории);</li> <li>- Апелляция к «личности» (оценивается не событие, а человек, имеющий к нему отношение);</li> <li>- Апелляция к «публике» (автор уклоняется от обоснования утверждений путем «заигрывания» с читателем, лести в его адрес);</li> <li>- Навешивание ярлыков (предмету оценки приписываются те качества, которых у него нет);</li> <li>- Сплетня (использование</li> </ul>	

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			<p>непроверенных источников информации).</p> <p>- Доказательство</p> <p>Задача доказательства – подтверждение авторских суждений. Состоит из трех элементов:</p> <p>1) Тезис. Основная идея, которую нужно доказать. Должен быть четким и определенным, не меняться по ходу доказательства, полностью подтверждаться аргументом.</p> <p>2) Аргумент. То, что подтверждает истинность тезиса. Должен быть наглядным, соответствовать реальности, проверяться практикой, быть самостоятельным независимо от тезиса. Он не должен противоречить другим аргументам в рамках данного доказательства.</p> <p>3) Демонстрация. Предъявление аргументов, установление их связи с тезисом.</p> <p>Существует две ошибки при работе с доказательством: 1) мнимое следование (отсутствие логической связи между тезисом и аргументом); 2) прыжок</p>	

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			<p>доказательства (вывод делается из тех аргументов, из которых он не следует). Для усиления доказательства используются: - привязка доказательства к опыту аудитории; - привязка доказательства к возможности проверки аудиторией; - привязка доказательства к авторитетному мнению или источнику; - прием «перевеса мнений».</p>	
9.		<i>Типы построения аналитического текста</i>	<p>Выделяют следующие типы построения: - Познавательно- ориентированные тексты. В основе восприятия лежит человеческое любопытство. Используется в случае, если аудитория предельно заинтересована в предмете. В обобщенном виде выглядит как: описание фактов – объяснение – оценка – предписание. Существует несколько методов построения познавательно- ориентированных текстов. - как описание отдельного элемента процесса познания</p>	5-6

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			<p>(плюсы: четко фиксируются познавательные действия журналиста; минусы: может входить в аналитический текст как фрагмент);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- как изложение нескольких взаимосвязанных элементов процесса познания (важно, чтобы все они отражали суть проблемы, каждый из них раскрывал ее, между элементами присутствовала логическая связь);</li> <li>- как изложение завершенного, целостного акта познания (акцент на завершенность, используется, когда интерес представляет не сам процесс познания, а результат; пример – журналистское расследование);</li> <li>- как описание схемы познавательного рассуждения (использование формально-логических методов познания, важно не сводить до уровня научных доказательств.);</li> <li>- Коммуникативно-ориентированные тексты. Для аудитории журналистский текст зачастую служит средством коммуникации.</li> </ul> <p>Существует несколько</p>	

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			<p>групп коммуникативных потребностей. По направленности выделяют:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Собственно социальные (социальным группам для осуществления социальной деятельности);</li> <li>- Социально-психологические (информационные потребности отдельных людей для выработки адекватной социальной ориентации, профессиональной деятельности).</li> </ul>	
10.		<i>Элементы доказательства в журналистике</i>	<p>1) Тезис. Основная идея, которую нужно доказать. Должен быть четким и определенным, не меняться по ходу доказательства, полностью подтверждаться аргументом.</p> <p>2) Аргумент. То, что подтверждает истинность тезиса. Должен быть наглядным, соответствовать реальности, проверяться практикой, быть самостоятельным независимо от тезиса. Он не должен противоречить другим аргументам в рамках данного доказательства.</p> <p>3) Демонстрация.</p>	5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			<p>Предъявление аргументов, установление их связи с тезисом.</p> <p>Существует две ошибки при работе с доказательством: 1) мнимое следование (отсутствие логической связи между тезисом и аргументом); 2) прыжок доказательства (вывод делается из тех аргументов, из которых он не следует).</p> <p>Для усиления доказательства используются:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- привязка доказательства к опыту аудитории;</li> <li>- привязка доказательства к возможности проверки аудиторией;</li> <li>- привязка доказательства к авторитетному мнению или источнику;</li> <li>- прием «перевеса мнений».</li> </ul>	

Полный комплект оценочных материалов по дисциплине (модулю) (фонд оценочных средств) хранится в электронном виде на кафедре, утверждающей рабочую программу дисциплины (модуля), и в Центре мониторинга и аудита качества обучения.

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

В ФГБОУ ВО «Астраханский государственный университет им. В.Н. Татищева» действует бально-рейтинговая система оценки учебных достижений студентов (БАРС). Успешность изучения каждого учебного курса в течение семестра оценивается, исходя из 100 максимальных возможных баллов. По дисциплине, итоговой формой отчетности для которой является экзамен, бальная оценка распределяется на две составляющие: семестровую (текущий контроль по учебной дисциплине в течение семестра) – 50 баллов, и экзаменационную – 50 баллов. В итоге суммарный рейтинговый балл освоения учебного курса за семестр на экзамене переводится в 4-бальную

оценку, которая считается итоговой по учебному курсу в течение семестра и заносится в зачетную книжку студента. За преподавателем остается право установить критерии оценки за посещаемость и активность работы студента на занятиях. Общая сумма поощрительных баллов за данные мероприятия не может составлять более 10 баллов. Кроме этого для поддержания учебной дисциплины предусмотрена система штрафов студентов. До начала занятий по учебному курсу преподаватель составляет технологическую карту, в которой отражается порядок начисления баллов за контрольные мероприятия, бонусы и штрафы. Технологическая карта доводится до сведения каждого студента на первом занятии.

Таблица 10. Технологическая карта рейтинговых баллов по дисциплине (модулю)

№ и/и	Контролируемые мероприятия	Количество мероприятий/ баллы	Максимальное количество баллов	Срок предоставления
<b>Основной блок</b>				
1.	Выступления на семинарских занятиях:			
1.1	полный ответ по вопросу	3 балла	6	по расписанию
1.2	Участие в «круглом столе»	1 балл	1	по расписанию
2.	Тест по темам	0,1 балл за каждый правильный ответ, всего максимально 2 балла	6	по расписанию
3.	Контрольная работа по темам	6 баллов	18	по расписанию
4.	Кейс-задание	1 балл	1	по расписанию
5.	Контроль эссе	5 баллов	5	по расписанию
6.	Контроль реферата	3 балла	3	по расписанию
Всего			40	
<b>Блок бонусов</b>				
7.	Отсутствие пропусков лекции (посетил все лекции)		+ 3	по расписанию
8.	Отсутствие пропусков практических занятий (посетил все занятия)		+ 3	по расписанию
9.	Активная работа студента на занятии, существенный вклад студента на занятии		+ 4	по расписанию
Всего			10	
<b>Дополнительный блок</b>				
10.	Экзамен	В соответствии с установленными кафедрой критериями	50	по расписанию
Всего			50	

Итого:	100	
--------	-----	--

Таблица 11. Система штрафов (для одного занятия)

Показатель	Баллы
Опоздание на занятие	-2
Не готов к практической части занятия	-3
Нарушение учебной дисциплины	-2
Пропуски занятия без уважительной причины	-2
Нарушение правил техники безопасности	-1

Таблица 12 . Шкала перевода рейтинговых баллов в итоговую оценку за семестр по дисциплине (модулю)

Сумма баллов по дисциплине	Оценка по 4- балльной шкале
90-100	5 (отлично), (зачтено)
85- 89	4 (хорошо), (зачтено)
75- 84	
70-74	
65-69	3 (удовлетворительно), (зачтено)
60-64	
Ниже 60 баллов	2 (неудовлетворительно), (не зачтено)

При реализации дисциплины (модуля) в зависимости от уровня подготовленности обучающихся могут быть использованы иные формы, методы контроля и оценочные средства, исходя из конкретной ситуации.

## 8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 8.1 Основная литература

1. Реклама и связи с общественностью: Имидж, репутация, бренд [Электронный ресурс]: Учеб. пособие для студентов вузов / А. Н. Чумиков. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, 2014. – (Серия «Учебник нового поколения»). – <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785756707175.html>
2. Румянцев Д.Ю. Интернет-маркетинг на практике: стратегии продвижения в digital / Д.Ю. Румянцев. — Санкт-Петербург : Питер, 2021. — 320 с. — ISBN 978-5-44611456-2.
3. Соломатина Е.Б. Digital PR: Стратегии продвижения в социальных медиа : монография. — СПб. : Питер, 2021. — 320 с. : ил. — (Серия «Маркетинг и реклама»). — ISBN 978-5-4461-1345-6.
4. Управление репутацией [Электронный ресурс]: учебно-методич. комплекс / Л.С. Сальникова – М.: МГИМО, 2012. – <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785922808576.html>
5. Чэффи Д. Цифровой маркетинг: стратегии, инструменты, навыки / Д. Чэффи ; пер. с англ. М. Смирновой. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2022. — 512 с. — ISBN 978-5-00169-876-3.
6. Шарков Ф.И. Интегрированные коммуникации: реклама, PR, брендинг : учебник. — 2-е изд. — М. : Дашков и К°, 2020. — 488 с. — ISBN 978-5-394-03687-2.

### 8.2. Дополнительная литература

7. Гарри Картер. Эффективная реклама. М. Прогресс. 1991.
8. Голиков А. Реклама в Интернете. Тэфи обозрение. 1999.
9. Гольман И.А. Рекламные технологии. М. 2001.
10. Голядкин Н. Творческая телереклама. М. 1998.
11. Голядкин Н., Полукаров В.Л. Рекламный менеджмент. М.1994.

12. Гордон И.М. Реклама или обязательства. М. 1998.
13. Грушин Б.А. Массовое сознание. М. 1997.
14. Душка С. постановка задач рекламы и оценка ее результатов. М. 2001.
15. Евстафьев В.А. Современная ситуация и перспективы развития рекламы в России. М. Прогресс. 1999.
16. Егоров В.В. Большая культура и малый экран. М. 2000.
17. Егорова-Гаитман Е. Политическая реклама. М.1999.
18. Зазыкин В.Г. Психология в рекламе. М. 1992.
19. Замотина М. Время всемирной паутины. Телефорум. 2002.
20. Иткис Г.Е., Зубко В.Г. Комплекс вещания в Интернет. М. 1999.
21. Карамзина т. Социологические аспекты рекламы. М. 1991.
22. Картер Г. Эффективная реклама/ Пер. с англ. М. 1998.
23. Кениг Т. Психология рекламы. М. 1925.
24. Кохтев Н. Реклама: искусство текста. М. 1997.
25. Крылов И.В. Теория и практика рекламы в России. М. 1998.
26. Лапин Н.И. Модернизация базовых ценностей россиян. М. 1996.
27. Лебедев А.Н., Боковиков А.К. Экспериментальная психология в российской рекламе. М. 1995.
28. Левешко Р.Н. Анализ эффективности рекламных концепций. Киев. 1999.
29. Материалы всероссийских конференций зав. кафедрами рекламы. М. 1998-2000.
30. Моль А. Социодинамика культуры/ Перевод с фран. М. 1993.
31. Музыкант В.Л. Реклама: международный опыт и российские традиции.М. 1996.
32. Об этике рекламы. Вестник общественного совета по рекламе. М. 1999.
- Полукаров В.Л. Авторское право и смежные права. М. 1997.
33. Почепцов Г.Г. Символы в политической рекламе. Киев. 1997.
34. Правовая культура. Электронная эффективность и телевидение. М. 1996.
35. Рейзема Я.В. Информационный анализ социальных процессов. М. 1992.
36. Реклама: нормативные акты и обзор действующего законодательства. М. 2000.
37. Ривз Р. Реальность в рекламе. М. 1993.
38. Российское законодательство о рекламе. Практический комментарий. М. 1997.
39. Словарь рекламиста. М. 2000.
40. Терин В. Реклама и социология. М. 1996.
41. Уперов В.В. Реклама: ее сущность, значение, историческое развитие, психологические основы и средства. Рига. 1992.
42. Усков В.в. авторское право в рекламе. М. 1996.
43. Ученова В., Старых М. История рекламы. М. 1994.
44. Федеральный закон о рекламе. Ст 18.
45. Федотова Л.Н. Реклама в социальном пространстве. М. 1996.
46. Федотова Л.Н. Социология рекламной деятельности. М. 2002.
47. Феофанов О.А. Реклама: новые технологии в России. М. 2000.
48. Фомичева И.Д. Контент-анализ рекламы. Вестник МГУ. 1991. N3.
49. Хопкинс К. Реклама как наука. М. 1999.
50. Чечеткина Г.И. Основные тенденции развития мировой рекламной индустрии в 90-е годы. Вестник Московского университета. 1995. N 5-6.
51. Шарков Ф.И. Выставочный коммуникационный менеджмент. М.: Изд-во "Альфа-Пресс", 2006.
52. Шарков Ф.И. Реклама и связи с общественностью: коммуникативная и интегративная сущность кампаний. М.: Академический проект, 2005.
53. Шарков Ф.И. Современные маркетинговые коммуникации. Словарь-справочник. М.: Изд-во "Альфа-Пресс", 2006.
54. Шарков Ф.И. Управление маркетинговыми коммуникациями. М.: Академический проект, 2006.

55. Шарков Ф.И., Гостенина В.И. Технологии рекламы. Учебное пособие. М.: РИП-Холдинг, 2006.

### **8.3. Интернет-ресурсы, необходимые для освоения дисциплины (модуля)**

1. Электронная библиотека «Астраханский государственный университет» собственной генерации на платформе ЭБС «Электронный Читальный зал – БиблиоТех». <https://biblio.asu.edu.ru>.

2. Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента». Многопрофильный образовательный ресурс «Консультант студента» является электронной библиотечной системой, предоставляющей доступ через сеть Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретенным на основании прямых договоров с правообладателями. Каталог в настоящее время содержит около 15000 наименований. [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru).

3. Многопрофильный образовательный ресурс «Консультант студента» – [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru)

## **9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Для проведения занятий по дисциплине имеются лекционные аудитории, оборудованные мультимедийной техникой с возможностью презентации обучающих материалов, фрагментов фильмов; аудитории для проведения семинарских и практических занятий, оборудованные учебной мебелью и средствами наглядного представления учебных материалов; библиотека с местами, оборудованными компьютерами, имеющими доступ к сети Интернет.

Рабочая программа дисциплины (модуля) при необходимости может быть адаптирована для обучения (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий) лиц с ограниченными возможностями здоровья, инвалидов. Для этого требуется заявление обучающихся, являющихся лицами с ограниченными возможностями здоровья, инвалидами, или их законных представителей и рекомендации психолого-медико-педагогической комиссии. Для инвалидов содержание рабочей программы дисциплины (модуля) может определяться также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

## **10. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Рабочая программа дисциплины (модуля) при необходимости может быть адаптирована для обучения (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий) лиц с ограниченными возможностями здоровья, инвалидов. Для этого требуется заявление обучающихся, являющихся лицами с ограниченными возможностями здоровья, инвалидами, или их законных представителей и рекомендации психолого-медико-педагогической комиссии. Для инвалидов содержание рабочей программы дисциплины (модуля) может определяться также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии). Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т. д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено. Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях

звукозаписывающих устройств (диктофонов и т. д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам. Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочесть задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).