

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по  
УР

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

« 21 » февраля 2023 года

## Рабочая программа дисциплины

**Б1.О.14** Теория и практика рекламы

Учебный план: 2023-2024 42.03.01 ИБК Бренд-мен ОО №1-1-10.plx

Кафедра: **37** Рекламы и связей с общественностью

Направление подготовки:  
(специальность) 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Профиль подготовки: Бренд-менеджмент  
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

### План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоё мкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации	
	Лекции	Практ. занятия					
2	УП	17	34	55	2	3	Курсовая работа
	РПД	17	34	55	2	3	
3	УП	34	17	66	27	4	Экзамен
	РПД	34	17	66	27	4	
Итого	УП	51	51	121	29	7	
	РПД	51	51	121	29	7	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, утверждённым приказом Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 512

Составитель (и):

кандидат культурологии, Доцент

\_\_\_\_\_

Савицкая Вероника  
Юрьевна

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой рекламы и связей с  
общественностью

\_\_\_\_\_

Степанов Михаил  
Александрович

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_

Степанов Михаил  
Александрович

Методический отдел: Макаренко С.В.

---

## 1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

**1.1 Цель дисциплины:** Целью дисциплины является формирование у студентов знаний основ теории и практики рекламной деятельности, особенностей различных видов рекламы, а также разработкой рекламных кампаний с учетом специфики рынка и целевой аудитории.

### 1.2 Задачи дисциплины:

демонстрация особенностей рекламной деятельности и ее видов обучающимся;  
научить обучающихся выявлять взаимосвязи рекламы и других средств маркетинговых коммуникаций, распознавать общие для них структурные построения;  
дать принципы выявления и работы с целевыми аудиториями;  
ознакомить с основными этапами построения рекламной кампании, их особенностями и значением в различных сегментах рынка.

### 1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Деловые коммуникации в профессиональной деятельности

Введение в коммуникационные специальности

Основы теории коммуникации

Учебная практика (профессионально-ознакомительная практика)

Основы маркетинга

## 2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**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**

**Знать:** теоретические особенности подготовки рекламных сообщений и (или) иных коммуникационных продуктов различных жанров и форматов с учетом особенностей различных знаковых систем.

**Уметь:** разрабатывать структуру рекламного сообщения в соответствии с целями и задачами рекламной коммуникации.

**Владеть:** навыками анализа и создания рекламных сообщений различных видов и форматов.

**ОПК-4: Способен отвечать на запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности**

**Знать:** методы определения основных параметров и запросов целевой аудитории в рекламной деятельности.

**Уметь:** исследовать и характеризовать основные параметры отдельных аудиторных групп, их запросы и потребности.

**Владеть:** навыками создания коммуникационных продуктов на основании комплексных исследований запросов и потребностей общества и аудитории.

### 3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля	
		Лек. (часы)	Пр. (часы)				
Раздел 1. История развития рекламы.	2					О,КПр	
Тема 1. Основные этапы развития рекламы. Практическое занятие: 1. Исторические вехи рекламы и их отражение в современности (беседа). 2. Реклама в СССР с 1950 -х годов и ее особенности.		2	4	3	ИЛ		
Тема 2. Современное состояние рекламного рынка в России и за рубежом. Практическое занятие. 1. Цели, задачи, требования к курсу. Сроки и формы отчетности. 2. Обсуждение литературы по курсу. Знакомство с современными рекламными ресурсами (беседа). 2. Требования и задачи к курсовому проекту: обсуждение тем и задач курсового проектирования. 3. Современные мультибрендовые компании и истории их успеха.		2	6	10	ИЛ		
Раздел 2. Категориально-понятийный аппарат рекламной деятельности							
Тема 3. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций. Практическое занятие. 1. Идеология рекламы как идеология потребления (беседа) 2. Плюсы и минусы рекламы. Дискуссия на тему.		2	4	10	ИЛ		О
Тема 4. Основные понятия рекламы. Ее функции и задачи. Практическое занятие: Изучение отношения к рекламе в разных странах (беседа).		2	6	12	ИЛ		
Раздел 3. Теоретические основы организации рекламной кампании. Аналитический этап рекламной кампании. Маркетинговые исследования						О,ДС	
Тема 5. План рекламной кампании. Общая структура. Практическое занятие: 1. Рыночный анализ организации. 2. Реклама и маркетинговые исследования. 3. Конкуренция: за и против. Виды и примеры конкурентов на рынке.	8	10	20	ИЛ			
Тема 6. Аналитический этап рекламной кампании. Практическое занятие: 1. Исследование целевой аудитории модельного агентства.	1	4		ИЛ			
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		17	34	55			
Консультации и промежуточная аттестация (Курсовая работа)		2					

Раздел 4. Технологии организации рекламной кампании.					
Тема 7. Стратегический этап рекламной кампании. Практическое занятие: 1. Рыночный и конкурентный анализ	8	3	18	ИЛ	ДС,О
Тема 8. Стадия реализации рекламной кампании. Носители рекламы. Особенности Digital продвижения. Практическое занятие: планирование, основные этапы. Критерии выбора носителей.	4	3	10	ИЛ	
Тема 9. Оценка эффективности рекламной деятельности. Практическое занятие: Методики оценки эффективности. Критерии.	4	2	5	ИЛ	
Раздел 5. Теоретические основы построения рекламного сообщения					
Тема 10. Построение рекламного сообщения в зависимости от воронок продаж. Практическое занятие: 1. Оффер как основной коммуникационный элемент продвижения в рекламном сообщении. Создание разных офферов для различной аудитории. 2. Нейминг в различных сферах и его применение. (деловая игра)	4	2	6	ИЛ	ДИ,Д
Тема 11. Креатив в рекламе. Современные креативные теории. Практическое занятие: 1. Доклады "Топ 100 рекламных кампаний" и их анализ	4	2	6	ИЛ	
Раздел 6. Основы психологии рекламы.					
Тема 12. Мотивы в рекламе. Имиджевая реклама. Рекламные стратегии. Практическое занятие: 1. Персональный брендинг и технологии его продвижения в социальных сетях. 2. Анализ аккаунтов блогеров и селебрити в социальных сетях.	2	1	4	ИЛ	ДС,О
Тема 13. Рекламные идентификаторы. Значение упаковки в продвижении товара и услуги. Практическое занятие: 1. Технологии упаковки услуги.	4	1	4	ИЛ	
Раздел 7. Правовые и этические аспекты рекламной деятельности.					
Тема 14. Социальная реклама. Ее виды, заказчики, функции. Практическое занятие: Обсуждение значения социальной рекламы в современной жизни, ее тематик и анализ рекламных роликов.	1	1	3	ИЛ	О
Тема 15. Культура и этика рекламной деятельности. Практическое занятие: Анализ неэтичной рекламы.	2	1	4	ГД	
Тема 16. Законодательство РФ в сфере рекламы. Практическое занятие: Обсуждение основных статей закона "О рекламе". Саморегулирование рекламой деятельности.	1	1	6	ИЛ	

3

Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		34	17	66		
Консультации и промежуточная аттестация (Экзамен)		2,5		24,5		
<b>Всего контактная работа и СР по дисциплине</b>		106,5		145,5		

#### 4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

**4.1 Цели и задачи курсовой работы (проекта):** Курсовая работа выполняется с целью повышения научно-профессионального компонента обучающегося. Цель выполнения состоит в углублении разработки одной из проблем курса, представляющейся актуальной и недостаточно исследованной, либо требующей переосмысления в новых условиях.

В связи с этим задачи подготовки курсовой работы можно свести к следующим:

- приобретение навыков работы с нормативно-правовыми документами по изучаемой проблеме;
- обобщение и систематизация результатов исследования проблемы, содержащихся в научной литературе;
- выявление дискуссионных теоретических вопросов в рамках исследуемой проблемы и аргументация собственного подхода;
- приобретение навыков обработки фактического материала, представления его в форме таблиц, диаграмм, графиков и их анализ.
- выявление дискуссионных теоретических вопросов в рамках исследуемой проблемы и аргументация собственного подхода;
- приобретение навыков обработки фактического материала, представления его в форме таблиц, диаграмм, графиков и их анализ.

**4.2 Тематика курсовой работы (проекта):** 1. Event – технологии как способ продвижения товара/услуги.

2. Специфика продвижения исполнителя/муз. группы в российском/ зарубежном шоу-бизнесе.
3. Гендерные различия в восприятии рекламы.
4. Разработка, планирование и реализация рекламной кампании организации.
5. Особенности продвижения спортивных организаций.
6. Имиджевая реклама. Ее цели и особенности.
7. Влияние цвета, музыки, формы (можно на выбор) на восприятие рекламного сообщения.
8. Влияние юмора на восприятие рекламы.
9. Реклама и национальные традиции.
10. Особенности рекламной коммуникации в Digital пространстве.
11. Стратегии позиционирования торговых марок и их роль в рекламе.
12. Особенности восприятия рекламной информации целевыми аудиториями.
13. Роль знаков, символов и мифов в рекламе.
14. Разработка рекламной кампании с использованием Интернет-технологий.
15. Роль и значение креатива в рекламе.
16. Организация и анализ форм рекламной деятельности предприятия посредством видеоблогинга в Интернет.
17. Современные направления маркетинговых исследований в рекламе.
18. Оценка эффективности рекламных мероприятий.
19. Этические и нравственные нормы в рекламе.
20. Регулирование рекламной деятельности в России и за рубежом.
21. Специфика рекламной кампании по продвижению услуг.
22. Учет этнокультурных особенностей при разработке рекламной кампании.
23. Специфика разработки BTL кампании организации.
24. Социальная реклама и ее роль в современном обществе.
25. Рынок B2B и специфика продвижения в данном сегменте.
26. Мерчандайзинг как современная технология управления торговым пространством.
27. Влияние сексуальных мотивов на эффективность рекламы.
28. Специфика продвижения в сегменте HoReCa.
29. Специфика SMM-продвижения торговых марок.
30. Новые технологии и перспективы в рекламе.
31. Социальные акции коммерческих брендов.
32. Особенности разработки рекламной кампании в сфере: культуры, искусства, спорта или шоу-бизнеса (выбрать одну сферу).
33. Роль рекламы в продвижении различных СМИ, методы комплексного рекламного воздействия на аудиторию СМИ (кросс-промоушн).
34. Особенность продвижения бренда в Интернет-пространстве.
35. Особенности вирусной и партизанской рекламы при продвижении бренда.
36. Рекламные агентства: их виды, задачи и особенности работы с клиентом.
37. Мужские и женские образы в современной рекламе.
38. Методы психологического воздействия на индивидуума в рекламе.
39. Роль рекламы в системе интегрированных маркетинговых коммуникаций.
40. Особенности рекламы и ее восприятия в разных странах мира.

41. Особенности использования селебрити-маркетинга.
  42. Феномен рекламы и формирование моделей образа жизни.
  43. Технология создания телевизионной рекламы: виды, задачи и особенности разработки.
  44. Журнальная реклама: особенности разработки и возможности применения.
  45. Специфика Интернет-технологий в политической рекламе в России и за рубежом.
  46. Коммуникационная стратегия. Выбор стратегии для политической, коммерческой и/или социальной рекламы.
47. Разработка креативной стратегии рекламной кампании с использованием интернет-технологий.
48. Продвижение товаров и услуг в социальных сетях.
49. Образы и тексты художественной культуры в современной рекламе.
50. Особенности рекламы товаров премиум класса.
51. Использование социальных медиа в индустрии моды при разработке стратегий продвижения брендов.
52. Реклама как средство продвижения личности (политическая реклама, персональный брендинг – на выбор).
53. Специфика коммуникационной кампании в сети Интернет.
54. Особенности рекламы товаров и услуг для молодежной аудитории.
55. Специфика продвижения образовательных услуг.
56. Технологии повышения эффективности использования инструментов Интернет-рекламы.
57. Особенности и технологии политической рекламы в России и за рубежом.
58. Организация рекламных кампаний в условиях финансово-экономического кризиса.

#### 4.3 Требования к выполнению и представлению результатов курсовой работы (проекта):

Типовая структура курсовой работы предполагает наличие в ней следующих обязательных компонентов:

- титульный лист;
- задание на курсовую работу;
- аннотация;
- содержание;
- введение;
- основной текст;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

### 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

#### 5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

##### 5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ОПК-1	характеризует теоретические особенности подготовки рекламных сообщений и (или) иных коммуникационных продуктов различных жанров и форматов с учетом особенностей различных знаковых систем. разрабатывает структуру рекламного сообщения в соответствии с целями и задачами рекламной коммуникации. анализирует и создает рекламные сообщения различных видов и форматов.	Вопросы для устного собеседования Курсовая работа Практико-ориентированные задания
ОПК-4	характеризует методы определения основных параметров и запросов целевой аудитории в рекламной деятельности. использует характеристики целевых аудиторий при создании рекламных сообщений различных форматов и жанров. создает рекламные сообщения различных форматов и жанров с учетом запросов и потребностей аудитории.	Вопросы для устного собеседования Курсовая работа Практико-ориентированные задания

##### 5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
5 (отлично)	Критическое и разностороннее рассмотрение вопросов, свидетельствующее о значительной самостоятельной работе с источниками. Качество исполнения всех элементов задания полностью соответствует всем требованиям. Учитываются баллы, накопленные в	Работа написана с соблюдением всех основных требований, прописанных в методических указаниях к курсовым работам. Работа соответствует всем критериям: правильно поставлены и раскрыты цель, задачи, определены объект и предмет исследования, присутствует практическая часть. В работе грамотно

	течение семестра.	оформлены сноски (ссылки). Прописано заключение в виде основных выводов. Список литературы сформирован по качественным и количественным характеристикам. Работа представлена в срок.
4 (хорошо)	Все заданные вопросы освещены в необходимой полноте и с требуемым качеством. Ошибки отсутствуют. Ответ студента в достаточном объеме, но ограничивается только основными рекомендованными источниками информации. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Курсовая работа выполнена в соответствии с требованиями к курсовым проектам, однако имеет несущественные погрешности. В работе допущены несущественные ошибки в оформлении. Могут быть допущены неточности в определении объекта и предмета исследования. Работа представлена в срок.
3 (удовлетворительно)	Задание выполнено полностью, но в ответе есть отдельные существенные ошибки, либо качество ответа низкое и поверхностное. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Курсовая работа не в полной мере соответствует требованиям, сформированных для курсовых проектов: допущены существенные ошибки в оформлении, список литературы не в полной мере соответствует количественным и качественным показателям, количество страниц в работе несущественно (минимальный объем оценивания работы - 20 страниц), но ниже заявленного уровня. Количество цитируемых источников не более чем на 20% ниже установленной нормы (норма 20 источников). Работа представлена с опозданием.
2 (неудовлетворительно)	Отсутствие одного или нескольких обязательных элементов задания, либо многочисленные грубые ошибки в ответе, либо грубое нарушение логики ответа. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Курсовая работа не соответствует требованиям, предъявляемым к курсовым проектам. Допущены грубые ошибки: работа не соответствует тематике указанной дисциплине. Нарушены структура работы. Отсутствует цитирование. Представлена с опозданием.

## 5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

### 5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Семестр 2	
1	Основные определения рекламы.
2	Цели, задачи, сферы и объекты рекламы.
3	Маркетинговый подход в изучении рекламной деятельности.
4	Коммуникативный подход в изучении рекламной деятельности.
5	Реклама в обществе потребления. Консюмеризм.
6	Основные роли рекламы в обществе.
7	Основные исторические вехи развития рекламы.
8	Жизненный цикл развития товара и рекламы.
9	Методика 5 вопросов Шеррингтона.
10	Маркетинговые исследования в рекламе.
11	Схема рекламной коммуникации.
12	Фильтры - барьеры, возникающие в рекламной коммуникации.
13	Формы обратной связи в рекламной коммуникации.
14	Кодирование и декодирование информации при разработке рекламы.
15	Задачи рекламного сообщения.
16	Помехи в рекламной коммуникации и способы их корректировки.
17	Типы персонажей в рекламе: критерии выбора.
18	Основные стадии разработки рекламной кампании.
19	Экспрессия и суггестия в рекламе.



20	Стадия исследования: основные инструменты.
21	Анализ свойств продвигаемого продукта.
22	Сегментирование как основная методика выявления целевой аудитории.
23	Основные сегменты рынка и особенности продвижения на них.
24	Определение целей рекламной кампании.
25	Рыночный и конкурентный анализ: цели и методика.
Семестр 3	
26	Классификация видов рекламы. Цели и задачи рекламы.
27	Особенности Digital рекламы.
28	Современные маркетинговые коммуникации. Их виды и цели.
29	Основные определения рекламы. Объекты и сферы ее воздействия.
30	Основные подходы к изучению рекламной деятельности.
31	Схема рекламной коммуникации. Ее основные участники.
32	Помехи в рекламной коммуникации и их типы.
33	Роли рекламы в современном обществе.
34	Социальная реклама. Ее история, участники и предназначение.
35	Схема построения плана рекламной кампании.
36	Анализ свойств товара и его задачи.
37	Анализ потребительской аудитории. Основные критерии.
38	Сегментирование аудитории, основные параметры.
39	Цели рекламной кампании при продвижении товара, услуги.
40	Реклама и связи с общественностью. Сходства и различия.
41	УТП и его принципы. Оффер.
42	Позиционирование и его виды.
43	Технологии ребрендинга и рестайлинга.
44	Бренд и его структура. Цели по формированию бренда.
45	Разработка имени торговой марки: этапы, критерии выбора, требования.
46	Упаковка и ее основные функции.
47	Креатив и его роль в рекламе. Теории творческого креатива.
48	Методы активизации творческих идей.
49	BTL и ATL реклама. Носители и инструментарий.
50	Рекламное сообщение, его определение, структура и содержание.
51	Понятие "рекламная кампания". Этапы рекламной кампании.
52	Рекламные идентификаторы. Их виды и задачи.
53	Основные средства передачи рекламного сообщения.
54	Реклама на телевидении. Реклама на радио. Жанры. Преимущества и недостатки.
55	Наружная реклама. Интернет реклама. Виды. Преимущества и недостатки.
56	Реклама в газетах журналах. Критерии выбора. Преимущества и недостатки.
57	Основные рекламные стратегии.
58	Основные и синтетические средства маркетинговых коммуникаций.
59	Нравственные и этические аспекты в рекламе.
60	Перспективные направления рекламной деятельности.
61	Особенности анализа конкурентов в онлайн среде.
62	Оценка эффективности рекламной кампании.
63	Реклама как система формирования потребительской идеологии.
64	Учет этно-культурных особенностей при создании рекламной кампании.
65	Интегрированные маркетинговые коммуникации: цели и задачи.
66	Методика 5 вопросов Шеррингтона.
67	Основные формы SMM продвижения.
68	Конкурентный анализ при построении рекламной кампании: типы конкурентов.
69	Основы рекламного законодательства.
70	Продакт плейсмент как современная маркетинговая технология.
71	SWOT и PEST анализ. Основные характеристики и задачи.
72	Значение маркетинговых исследований при разработке рекламных кампаний.
73	Стратегическая стадия разработки рекламной кампании: характеристики и технологии этапа.

74	Критерии выбора носителя рекламного сообщения.
75	Рекламное агентство. Виды. Структура рекламного агентства.

### 5.2.2 Типовые тестовые задания

1. Основными участниками рекламного процесса являются:
  - а) государственные органы;
  - б) рекламодатели;
  - в) поставщики;
  - г) общественные организации.
  
2. Укажите наиболее правильное определение процесса кодирования в рекламной коммуникации:
  - а) формирование рекламного сообщения для определенного рекламного носителя;
  - б) перевод рекламной информации в понятной для получателя форму;
  - в) обеспечение ограничения к рекламному сообщению определенному кругу лиц;
  - г) распределение рекламной активности компании по определенным критериям.
  
3. Какая оценка эффективности рекламной кампании существует:
  - а) политической эффективности рекламы;
  - б) эвристической эффективности;
  - в) экономической эффективности;
  - г) суггестивной эффективности.
  
4. Укажите тот вид сегментирования целевой аудитории, которого НЕ существует:
  - а) географическое;
  - б) социально-демографическое;
  - в) позиционное;
  - г) психографическое.
  
5. Реклама является формой:
  - А) личной коммуникации;
  - Б) межличностной коммуникации;
  - В) массовой коммуникации;
  - Г) глобальной коммуникации.

### 5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Практико-ориентированное задание 1. Определить по предложенному варианту печатного рекламного сообщения (газета или журнал): целевую аудиторию, проанализировать соответствие визуальных образов особенностям целевой аудитории, определить рынки, где происходит рекламная коммуникация. Анализ целесообразности выбранного канала рекламной коммуникации. Обоснуйте ответ.

Практико-ориентированное задание 2. Компания ОАО «НефисКосметикс», выпускающая чистящее средство «Капля Сорти», при проведении рекламной кампании транслировала рекламный ролик, в котором сравнивала чистящие свойства своей продукции с «другим популярным импортным средством». Антимонопольный орган запретил показ рекламного ролика, ссылаясь на законодательство в рекламе. Проведенные независимые исследования показали, что данное средство уступает продукции иностранных производителей.

В какой части было нарушен закон «О рекламе РФ». Обоснуйте ответ.

Практико-ориентированное задание 3. Предлагается несколько образцов печатной продукции с различного рода сообщениями. Необходимо определить к каким видам коммуникации относится то или иное сообщение: а) рекламное сообщение; б) PR-коммуникация, в) информационная статья.

Практико-ориентированное задание 4. Определить наиболее эффективный канал (или каналы) продвижения для следующих целевых аудиторий, выделенных по критерию «возраст»: а) дети от 3 до 10 лет; б) дети от 7 до 11 лет; в) подростки от 12 до 18 лет; г) старшее поколение 50-60 лет. Обоснуйте свой ответ.

### 5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

#### 5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

#### 5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная  +  Письменная  +  Компьютерное тестирование  Иная

#### 5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Курсовая работа предоставляется в соответствии с требованиями.

Экзамен проходит в устной форме: 2 теоретических вопроса, одно практико-ориентированное занятие, максимальное время ответа на экзамене 10 минут. Обязательное условие допуска к экзамену - онлайн тестирование. На подготовку дается 30 минут.

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
<b>6.1.1 Основная учебная литература</b>				
Анашкина, Н. А., Ткаченко, О. Н., Шматко, М. В.	Практическая подготовка студентов направления «Реклама и связи с общественностью»	Омск: Омский государственный технический университет	2020	<a href="http://www.iprbookshop.ru/115440.html">http://www.iprbookshop.ru/115440.html</a>
Чилингир, Е. Ю.	Реклама и связи с общественностью: введение в профессию	Москва: Ай Пи Ар Медиа	2020	<a href="http://www.iprbookshop.ru/95336.html">http://www.iprbookshop.ru/95336.html</a>
<b>6.1.2 Дополнительная учебная литература</b>				
Отв. Лейбель Е. В.	Реклама и связи с общественностью. Коммуникации и технологии	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2019	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=20199353">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=20199353</a>
Тиллинг, Е., Моцный, И., Чубукова, И., Лоцилин, В., Александрова, Ю., Трусова, Е., Гаврилов, А., Зеленов, М., Шаблинский, И., Шаблинского, И., Тиллинг, Е.	Интеллектуальная собственность и реклама: Актуальные вопросы, административная и судебная практика	Москва: Альпина Паблишер	2019	<a href="http://www.iprbookshop.ru/82862.html">http://www.iprbookshop.ru/82862.html</a>
Бабанчикова О. А.	Реклама и связи с общественностью в туристском бизнесе	СПб.: СПбГУПТД	2019	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=201981">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=201981</a>
Шамхалова, С. Ш.	Теле- и радиореклама. Секреты завоевания потребителей	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2019	<a href="http://www.iprbookshop.ru/83154.html">http://www.iprbookshop.ru/83154.html</a>
Шевченко, Е. П.	Реклама как вид искусства	Саратов: Издательство Саратовского университета	2020	<a href="http://www.iprbookshop.ru/106271.html">http://www.iprbookshop.ru/106271.html</a>
Иванов, А.	Бесплатная реклама: Результат без бюджета	Москва: Альпина Паблишер	2019	<a href="http://www.iprbookshop.ru/83083.html">http://www.iprbookshop.ru/83083.html</a>

### 6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

Электронные библиотеки:

[www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)

[www.rusneb.ru](http://www.rusneb.ru)

[www.shpl.ru](http://www.shpl.ru)

Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>

Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД [Электронный ресурс]. URL: <http://publish.sutd.ru>

Видеохостинг, предоставляющий пользователям услуги хранения, доставки, показа и монетизации видео

YouTube [Электронный ресурс]. URL: <http://youtube.com>

Интегрированный информационный ресурс электронной научной библиотеки «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru>

Электронный научный журнал «Медиаскоп» –URL: [<http://www.mediascope.ru>]

Электронный научный журнал «МедиаАльманах» <http://mediaalmanah.ru/>

Sostav – СМИ о рекламе, маркетинге и PR в России –URL: <https://www.sostav.ru/>

Новости рекламы и маркетинга - URL: <https://adindex.ru/>

### 6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

Microsoft Windows

MicrosoftOfficeProfessional

### 6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска
Учебная аудитория	Специализированная мебель, доска