


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа по дисциплине		



**УТВЕРЖДЕНО**  
решением Ученого совета  
факультета культуры и искусства  
от «20» мая 2022 г., протокол №12/243

Председатель  /Н.С. Сафронов/  
(подпись)

Зав.кафедрой дизайна и  
искусства интерьера факультета  
культуры и искусства  
Е.Л.Силантьева (по доверенности  
№ 2644/08 от 13.09.2021г.)

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина	Создание и продвижение творческого продукта
Факультет	ФКИ
Кафедра	связей с общественностью, рекламы и культурологии
Курс	2

Направление (специальность) 54.03.01 Дизайн

Профиль: Дизайн интерьера

(код направления (специальности), полное наименование)

Форма обучения: очно-заочная

Дата введения в учебный процесс УлГУ: « 1 » сентября 2022 г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ г.

Сведения о разработчиках:

ФИО	Кафедра	Должность, ученая степень, звание
Андреева Ю.В.	СОРИК	к.пс.н.

СОГЛАСОВАНО	СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой, реализующей дисциплину	Заведующий выпускающей кафедрой
 Магомедов А.К./ Подпись ФИО	 /Е.Л. Силантьева/ Подпись ФИО
«10» мая 2022 г.	«19» мая 2022 г.

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Целью освоения дисциплины** является формирование у студентов прочных знаний в области применения возможностей продвижения и разработки эффективных комплексных стратегий в связи со спецификой производимых культурных продуктов и необходимостью их распространения и коммерциализации в том числе за счет digital-средств и инструментов.

**Задачи освоения дисциплины:**

- Понимание основных составляющих комплекса маркетинга, в т.ч. в сети Интернет
- Изучение инструментов и форматов продвижения, в т.ч. в сети Интернет;
- Анализ основных рекламных площадок, в т.ч. в Интернет;
- Изучение существующих методов реализации информационных кампаний и интернет-проектов в сфере культуры и искусства;
- Освоение этапов разработки маркетинговой стратегии, планирования и контроля продвижения культурного продукта, в т.ч. в сети Интернет.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП:

Дисциплина «Создание и продвижение творческого продукта» относится к базовой части основных дисциплин. Она изучается в третьем семестре.

**Требования к входным знаниям, умениям и компетенциям студента, необходимым для ее изучения:** К началу её изучения в качестве входных студенты должны иметь знания, позволяющие им понимать основные социокультурные аспекты изобразительного искусства (предшествующие дисциплины: Академический рисунок Эргономика, Пропедевтика, Культурные и креативные индустрии)

**Дисциплины, для которых данная дисциплина является предшествующей:**

Полученные компетенции являются основой изучения последующих дисциплин: Организация проектной деятельности Основы теории и методологии проектирования Спецрисунок Спецживопись Учебно-ознакомительная практика Проектная деятельность Преддипломная практика Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

## 3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ:

Перечень формируемых компетенций в процессе освоения материала по дисциплине в соответствии с ФГОС ВО:

Код и наименование реализуемой компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
ОПК 4 Способен проектировать, моделировать, конструировать предметы, товары, промышленные образцы и коллекции, художественные предметно-пространственные комплексы, интерьеры зданий и сооружений архитектурно-пространственной среды, объекты ландшафтного дизайна, используя линейно-конструктивное построение, цветовое решение композиции, современную шрифтовую культуру и способы проектной графики	Знать: теоретические основы маркетинга культуры, практические разработки по современным цифровым площадкам и каналам, релевантным для поиска информации и изучения рыночной конъюнктуры в сфере культуры и искусства Знать: методы применения результатов цифровых маркетинговых исследований способы накопления и обработки релевантной информации из различных источников; методы создания резервных копий, локальных и глобальных компьютерных сетей; методы управления прикладных программ. Уметь: осуществлять поиск, анализировать и интерпретировать комплексные цифровые данные для разработки эффективной digital-стратегии в сфере

	<p>культуры и искусства для её непосредственного использования в профессиональной деятельности Уметь: использовать освоенные цифровые методы и модели при решении профессиональных задач, уметь применять для этого компьютерную технику и мобильные устройства; работать с программными средствами общего назначения для поиска, хранения и обработки информации, работать с цифровыми, программными инструментами и компьютером, как средствами управления информацией</p> <p>Владеть: методами реализации интернет-проектов для разработанных культурных продуктов сферы культуры и искусства</p> <p>Владеть: навыками применения всего комплекса информационно-коммуникационных технологий, и информационно-технических средств, способных обеспечить цифровое продвижение созданных творческих продуктов в сфере культуры и искусства</p>
--	--

#### 4. ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Объем в зачетных единицах (всего) – 2 з.е.

4.2. Объем по видам учебной работы (в часах) 72 часа

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения очная)			
	Всего по плану	В т.ч. по семестрам		
		4	4	5
1	2	3	4	5
Контактная работа обучающихся с преподавателем	16	16		
Аудиторные занятия:	8	8		
Лекции	8	8		
семинарские и практические занятия				
лабораторные работы (лабораторный практикум)				
Самостоятельная работа	56	56		
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы		Практические задания, практические работы		
Курсовая работа				
Виды промежуточной аттестации (экзамен, зачет)		Зачет		
Всего часов по дисциплине	72	72		

\* В случае необходимости использования в учебном процессе частично/исключительно дистанционных образовательных технологий в таблице через слеш указывается количество часов работы ППС с обучающимися для проведения занятий в дистанционном формате с применением электронного обучения

4.3.

#### Содержание дисциплины.

Распределение часов по темам и видам учебной работы:

очная/очно-заочная/заочная

Название разделов	Всего	Аудиторные занятия		Занятия в интерактивной форме	Самостоятельная работа	Форма текущего контроля знаний
		Лекции	Практические занятия, семинары			
Тема 1. Обзор инструментов Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства	16/-/-	-/2/-	-/2/-	2/-/-	-/10 / -	Устный опрос
Тема 2. Разработка стратегии Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства	16/-/-	-/2/-	-/2/-	-/-/-	- /10 / -	Устный опрос
Тема 3. Создание и оптимизация сайта для организации в сфере культуры и искусства	16/-/-	-/1/-	-/1/-	2/-/-	- /10 / -	Проверка практического задания 1
Тема 4. Маркетинг	8/-/-	-/1/-	-/1/-	-/-/-	- /8 / -	Проверка

культуры и искусства в социальных сетях и новых медиа						презентации Практической работы 1
Тема5.Digital-реклама и E-mail маркетинг культурного продукта	8/-/-	-/1/-	-/1/-	-/-/-	- / 8 / -	Проверка практического задания 2; проверка презентации Практической работы 2
Тема 6. Веб-аналитика и анализ эффективности кампаний по продвижению культурного продукта	8/-/-	-/1/-	-/1/-	-/-/-	-/10 / -	Устный опрос, подготовка к зачету
Итого	72	-/8/-	-/8/-	4/-/-	-/56/-	зачет

## 5.СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

### **Тема1. Обзор инструментов Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства.**

Основы, цели и задачи Digital маркетинга. Сравнительный обзор инструментов Digital маркетинга: поисковая оптимизация (SEO), поисковый маркетинг (SEM), контент-маркетинг, маркетинг влияния (influencer marketing), автоматизация создания контента, маркетинг в электронной коммерции, маркетинг социальных медиа (SMM), прямые рассылки, контекстная реклама, реклама в электронных книгах, программах, играх и других формах цифровой продукции. Партнерский маркетинг, коллаборации.

### **Тема2. Разработка стратегии Digital маркетинга в сфере культуры и искусства.**

Лидогенерация как направление в Digital маркетинга. Виды лидов и способы оплаты. Источники лидов. Разработка посадочных страниц и модели взращивания лидов на разных типах площадок. Конверсионное трение. Особенности работы партнерских программ. Принципы арбитража трафика. Методика повышения качества лидов.

### **Тема3. Создание и оптимизация сайта для учреждения культуры.**

Виды сайтов. Этапы построения системы маркетинга на основе сайта организации. Планирование Web-сайта. Реализация Web-сайта. Привлечение пользователей на Web-сайт. Подведение итогов на основе сравнения полученных результатов с запланированными по установленным ранее критериям. ИТ инфраструктура для создания сайта Разработка семантического ядра. SEO.

### **Тема4. Маркетинг культуры и искусства в социальных сетях и новых медиа.**

Виды социальных сетей и блог-платформ. Задачи, решаемые с помощью работы в социальных сетях. Особенности взаимодействия с аудиторией в социальных сетях. Обзор инструментов отслеживания упоминаний о брендах и тональности мнений. Принципы работы инструментов и аналитика. Тренды SMM. Методы SMM. Основные требования к SMM-специалисту.

### **Тема5. Digital-реклама и E-mail маркетинг культурного продукта.**

Медиапланирование и принципы подбора площадок. Аффинитивность и способы определения соответствия целевой аудитории. Принципы закупки медийной рекламы. Разработка рекламных материалов. Виды баннеров. Нестандартные размещения. Этапы разработки креатива. Особенности использования систем контекстной рекламы. Виды систем. Подбор ключевых фраз и оценка спроса с помощью инструментов Wordstat Яндекс и GoogleTrends. Минус слова. Виды фразовых соответствий. Особенности создания

рекламных компаний с таргетированием на поиск и рекламную сеть. Создание структуры рекламной кампании. Создание и сегментация базы контактов; составление продающего текста письма; A/B тестирование писем; подготовка контента для рассылок в зависимости от их типа; автоматизация рассылки в зависимости от правил; анализ результатов рассылки. Технология осуществления рассылки Результат автоматизированных серий писем. Тренды современного E-mail маркетинга. Маркетинговая эффективность массовых рассылок. Спам и email маркетинг. Почтовые сервисы.

#### **Тема6. Веб-аналитика и анализ эффективности кампаний по продвижению культурного продукта.**

Задачи и возможности веб-аналитики. Обзор и сравнительный анализ инструментов веб-аналитики. Виды способов сбора данных. Настройка целей и анализ конверсий. GoogleAnalytics и ЯндексМетрика. Метрики контент-маркетинга, показатели эффективности SMM маркетинга, E-mail маркетинга. Метрики посадочных страниц, анализ SERM и ORM.

### **5. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**

#### **Тема1. Обзор инструментов Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства**

Устный

опрос.

Вопросы для подготовки: 1. Сущность лендинга. Виды и методы создания. 2. Электронная коммерция бизнес-клиент (B2C). 3. Электронная коммерция бизнес-бизнес (B2B). Преимущества и недостатки. 4. Модели поведения посетителей сайтов. 5. Технология работы с платежными системами Webmoney, PayCash (Работа в Интернет с электронным кошельком: получение и накопление, расчеты с помощью кошелька). 6. Службы Интернет и их характеристика.

#### **Тема2. Разработка стратегии Digital маркетинга в сфере культуры и искусства**

Устный опрос. Вопросы для подготовки:

1. Основные понятия.
2. Виды лидов
3. Лидогенерация как бизнес-процесс
4. Методы лидогенерации.
5. Маркетинговое обеспечение лидогенерации.

#### **Тема3. Создание и оптимизация сайта для учреждения культуры или продающего сайта (художественного онлайн-магазина).**

Подготовка презентации. Примерные вопросы и практическое задание 1:

1. Используя платформу WordPress создать многостраничный сайт. 2. Разработать семантическое ядро и контент.

#### **Тема4. Маркетинг культуры и искусства в социальных сетях и новых медиа.**

Подготовка презентации. Примерные вопросы и Практическая работа 1:

1. Зарегистрироваться в одной из социальных сетей. 2. Создать сообщество. Подготовить контент. 3. Разработать стратегию продвижения группы. 4. Разработать рекламную или PR кампанию по продвижению культурного продукта с использованием мессенджеров (WhatsApp, Viber, Facebook Messenger, Telegram, Skype, ICQ, Google Hangouts) 5. Результаты представить в виде презентации в Power Point.

#### **Тема5. Digital-реклама и E-mail маркетинг культурного продукта**

Подготовка презентации. Примерные вопросы и практическое задание 2: 1. Ознакомиться с возможностями систем контекстной рекламы Яндекс.Директ и Google AdWords 2. Разработать стратегию проведения рекламной кампании в одной из систем. 3. Результаты представить в виде презентации в Power Point.

Практическая работа 2: Разработать информационное письмо для проведения музыкального фестиваля, художественной выставки или другого событийного мероприятия. 2. Осуществить рассылку. 3. Этапы работы оформить в виде презентации в PowerPoint.

## **Тема6. Веб-аналитика и анализ эффективности кампаний по продвижению культурного продукта**

Подготовка к зачёту. Устный опрос. Вопросы: 1.Медийная реклама. 2.Контекстнаяреклама. 3.Поисковая реклама.4.Геоконтекстная реклама.5.Вирусная реклама. 6.Продакт-плейсмент (в художественных постановках и произведениях). 7.Реклама в блогах. 8.Интерстильная реклама. 9.Этапы работы над контекстной рекламной кампанией. 10.Оценка эффективности баннерной рекламы. 11. Эффективность мероприятий Интернет-маркетинга в сфере культуры и искусства.

### **7. ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ(ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ)**

Не предусмотрено по учебному плану.

### **8. ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ**

Не предусмотрено по учебному плану.

### **9. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЁТУ**

<b>№</b>	<b>Формулировка вопроса</b>
1.	История развития сети Интернет.
2.	Концепция построения сети Интернет.
3.	Сервисы сети Интернет.
4.	Технологии Интернета в маркетинге культуры и искусства.
5.	Маркетинговые исследования в сети Интернет.
6.	Разработка стратегии продвижения в сети Интернет.
7.	Е-mail маркетинг. Технология осуществления рассылки. Результат Автоматизированных серий писем.
8.	Стратегия сегментации в Е-mail маркетинге. Экономическая эффективность Массовых рассылок
9.	Тенденции современного Е-mail маркетинга в сфере культуры и искусства.
10.	Модели поведения посетителей сайтов учреждений культуры
11.	Лидогенерация как бизнес-процесс. Преимущества, основные понятия.
12.	Методы лидогенерации. Факторы успеха лидогенерации.
13.	Технология работы с платежными системами Webmoney, PayCash (Работа в Интернет с электронным кошельком: получение на кошелек, расчеты с помощью кошелька).
14.	Лэндинг. Методы и факторы успеха.
15.	Электронная коммерция бизнес-клиент(В2С) для сферы культуры и искусства.
16.	Электронная коммерция бизнес-бизнес(В2В) для сферы культуры и искусства. Преимущества и недостатки.
17.	Понятие электронного бизнеса в сфере культуры и искусства. Преимущества электронного бизнеса.
18.	Создание и регистрация сайта для коммерциализации культурных продуктов.
19.	Разработка SEO-friendly сайта для коммерциализации культурных продуктов.
20.	Виды интернет-рекламы культурных продуктов.
21.	Сервисы контекстной рекламы. Анализ эффективности контекстной рекламы культурных продуктов.
22.	Медиапланирование в Интернет. Критерии выбора рекламных носителей для продвижения культурных продуктов
23.	Оценка эффективности кампании по продвижению культурного продукта в сети Интернет.
24.	SMM. Методы и стратегии, адекватные сфере культуры и искусства.
25.	Сравнительная характеристика социальных сетей в Рунете. Особенности Продвижения в социальных сетях.
26.	PR в интернет.
27.	Модели электронного бизнеса и их характеристика.
28.	Сущность и функции браузера. Сравнение популярных браузеров.
29.	Требования к Интернет-магазину по продаже культурных продуктов. Обработка заказа. Управление магазином.

30.	Партнерский маркетинг. Партнерские программы в сфере культуры и искусства, виды, поиск, управление
31.	SEO. Алгоритм работы поисковой системы. Основные понятия.
32.	Внутренняя оптимизация сайта.
33.	Интернет-магазин. Обработка заказа. Управление магазином.
34.	Развитие сферы услуг в Интернет.
35.	Сайты и порталы: структура, состав, отличия

## 10. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

### Общие положения

Самостоятельная работа студентов в рамках данного курса складывается из нескольких составляющих:

- Внеаудиторная самостоятельная работа с конспектами лекций.
- Внеаудиторная самостоятельная работа по изучению литературы, дополнительных источников, Интернет-ресурсов.
- Внеаудиторная самостоятельная работа по подготовке устных сообщений (докладов).
- Внеаудиторная самостоятельная работа по выполнению практических заданий, подготовке презентаций.
- Внеаудиторная работа по выполнению практических работ по разработке digital-стратегии для выбранных культурных продуктов, подготовка к зачёту.

очная/очно-заочная/заочная

Форма обучения

очная

Название раздела	Вид самостоятельной работы ( <i>проработка учебного материала, решение задач, реферат, доклад, контрольная работа, подготовка к сдаче зачета, экзамена и др.</i> )	Объем в часах	Форма контроля ( <i>проверка решения задач, реферата и др.</i> )
Тема 1. Обзор инструментов Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства	Изучение учебной, справочной, научно-методической литературы, конспектов темы	- / 10 / -	Устный опрос
Тема 2. Разработка стратегии Digital-маркетинга в сфере культуры и искусства	Изучение учебной, справочной, научно-методической литературы, конспектов темы	- / 10 / -	Устный опрос
Тема 3. Создание и оптимизация сайта для организации в сфере культуры и искусства	Изучение учебной, справочной, научно-методической литературы, конспектов темы, выполнение практического задания, подготовка презентации	- / 10 / -	Проверка практического задания 1
Тема 4. Маркетинг культуры и искусства в социальных сетях и новых медиа	Изучение учебной, справочной, научно-методической литературы, конспектов темы, подготовка, презентации	- / 8 / -	Проверка презентации Практической работы 1
Тема 5. Digital-реклама и E-mail маркетинг	Изучение учебной, справочной, научно-	- / 8 / -	Проверка практического задания



культурного продукта	методической литературы, конспектов темы, подготовка презентации		2; проверка презентации Практической работы 2
Тема 6. Веб-аналитика и анализ эффективности кампаний по продвижению культурного продукта	Изучение учебной, справочной, научно-методической литературы, конспектов темы, подготовка к зачету	- /10 / -	Устный опрос, подготовка к зачету

## 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### а) Список рекомендуемой литературы

#### Основная литература


1. Катаев, А. В. Digital-маркетинг : учебное пособие / А. В. Катаев, Т. М. Катаева, И. А. Названова. - Ростов н/Д : ЮФУ, 2020. - 161 с. - ISBN 978-5-9275-3437-1. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785927534371.html>
2. Хуссейн, И. Д. Цифровые маркетинговые коммуникации : учебное пособие для вузов / И. Д. Хуссейн. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 68 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15010-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497224>
3. Ульяновский, А. В. Реклама в сфере культуры : учебное пособие / А. В. Ульяновский. — Санкт-Петербург : Планета музыки, 2012. — 520 с. — ISBN 978-5-91938-059-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/3807>

#### Дополнительная литература

1. Кириллова, Н. Б. Медиаменеджмент как интегрирующая система / Кириллова Н. Б. - Москва : Академический Проект, 2020. ("Технологии культуры") - ISBN 978-5-8291-2908-7. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785829129087.html>
2. Загребельный, Г. В. Performance-маркетинг : заставьте интернет работать на вас / Загребельный Г. В. , Боровик М. Ю. , Меркулович Т. В. , Фролкин И. Ю. - Москва : Альпина Паблишер, 2016. - 270 с. - ISBN 978-5-9614-5816-9. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961458169.html>
3. Кулагин, В. Digital@Scale. Настольная книга по цифровизации бизнеса / Кулагин В. , Сухаревски А. , Мефферт Ю. - Москва : Интеллектуальная Литература, 2019. - 293 с. - ISBN 978-5-6042320-7-1. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785604232071.html>
4. Кортни-Смит, Н. Блог на миллион долларов / Н. Кортни-Смит. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 314 с. - ISBN 978-5-9614-6689-8. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961466898.html>
5. Дыганова, Р. Р. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, Р. Р. Салихова, В. А. Матосян. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 150 с. - ISBN 978-5-394-04172-3. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394041723.html>

#### Учебно-методическая литература

Андреева Ю. В. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по дисциплине «Digital-стратегии для культурного продукта» / Ю. В. Андреева. - Ульяновск : УлГУ, 2022. - 16 с. - Неопубликованный ресурс. - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/13416> . - Режим доступа: ЭБС УлГУ. - Текст : электронный

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

*Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы*

**1. Электронно-библиотечные системы:**

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2022]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство ЮРАЙТ. – Москва, [2022]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. ЭБС Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС Лань. – Санкт-Петербург, [2022]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. ЭБС Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Знаниум. - Москва, [2022]. - URL: <http://znanium.com>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

**2. КонсультантПлюс** [Электронный ресурс]: справочная правовая система. /ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2022].

**3. Базы данных периодических изданий:**

3.1. База данных периодических изданий EastView : электронные журналы / ООО ИВИС. - Москва, [2022]. – URL: <https://dlib.eastview.com/browse/udb/12>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

3.2. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО Научная Электронная Библиотека. – Москва, [2022]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.3. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» (Grebinnikon) : электронная библиотека / ООО ИД Гребенников. – Москва, [2022]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

**4. Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека»** : электронная библиотека : сайт / ФГБУ РГБ. – Москва, [2022]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

**5. SMART Imagebase** : научно-информационная база данных EBSCO // EBSCOhost : [портал]. – URL: <https://ebSCO.smartimagebase.com/?TOKEN=EBSCO-1a2ff8c55aa76d8229047223a7d6dc9c&custid=s6895741>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Изображение : электронные.

**6. Федеральные информационно-образовательные порталы:**

6.1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам : федеральный портал . – URL: <http://window.edu.ru/>. – Текст : электронный.

6.2. Российское образование : федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

**7. Образовательные ресурсы УлГУ:**

7.1. Электронная библиотечная система УлГУ : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

Зам. начальника УИТТ  А.В. Ключикова

## **10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УНИВЕРСИТЕТСКОГО КУРСА (ДИСЦИПЛИНЫ):**

Аудитории для проведения практических занятий. Аудитории укомплектованы специализированной мебелью, учебной доской. Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде, электронно-библиотечной системе.

*Перечень оборудования, используемого в учебном процессе, указывается в соответствии со сведениями о материально-техническом обеспечении и оснащённости образовательного процесса, размещёнными на официальном сайте УлГУ в разделе «Сведения об образовательной организации».*

## **11. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

– для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

В случае необходимости использования в учебном процессе частично/исключительно дистанционных образовательных технологий, организация работы ППС с обучающимися с ОВЗ и инвалидами предусматривается в электронной информационно-образовательной среде с учетом их индивидуальных психофизических особенностей

Разработчик



доцент Андреева Ю.В.