


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



УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета института
экономики и бизнеса УлГУ
от « 18 » июня 2020 г., протокол № 233/10
Председатель Белый Е.М.
(подпись, расшифровка подписи)
« 18 » июня 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина	Прямые коммуникации
Факультет	управления
Кафедра	управления
Курс	3

Направление (специальность) 38.03.02 Менеджмент
код направления (специальности), полное наименование

Направленность (профиль/специализация) Стратегическое планирование и маркетинг
полное наименование

Форма обучения очная
очная, заочная, очно-заочная (указать только те, которые реализуются)

Дата введения в учебный процесс УлГУ: « 01 » сентября 2020 г.

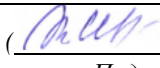
Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № 10 от 17 июня 2021 г.


Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № 10 от 15 июня 2022 г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № _____ от _____ 20____ г.

Сведения о разработчиках:

ФИО	Аббревиатура кафедры	Ученая степень, звание
Белокопытова Н.Г.	КУ	к.э.н., доцент

СОГЛАСОВАНО
Заведующий выпускающей кафедрой управления
( / Иванова Т.Ю./ Подпись ФИО «11» _____ июня _____ 2020 г.

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

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

Цель курса «Прямые коммуникации» - формирование у студентов, получающих квалификацию (степень) «бакалавр» по направлению «Менеджмент», знаний основ современной теории прямых коммуникаций и первоначальных навыков ее практического использования. Эффективная коммерческая деятельность фирмы невозможна без использования менеджерами и маркетологами соответствующих приемов прямых коммуникаций в современных условиях хозяйствования. В связи с этим возникает необходимость изучения теоретико-методических основ прямых коммуникаций при подготовке бакалавров по направлению «Менеджмент».

Задачи дисциплины:

1. ознакомить студентов с основными понятиями, законами, принципами и концептуальными подходами прямых коммуникаций;
2. рассмотреть этапы процесса прямой коммуникации;
3. охарактеризовать стили прямых коммуникаций;
4. выявить современные направления развития прямых коммуникаций в РФ и за рубежом;
5. ознакомить студентов с методическими приемами оценки эффективности прямых коммуникаций.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП:

«Прямые коммуникации» является учебной дисциплиной по выбору вариативной части Рабочего учебного плана подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 «Менеджмент» по профилю «Стратегическое планирование и маркетинг» и имеет код Б1.В.1.ДВ.06.02.


Освоение курса «Прямые коммуникации» базируется на знаниях и умениях, полученных студентами по всем дисциплинам, изучаемым ранее, прежде всего, по курсам: маркетинг, поведение потребителей, деловое общение, менеджмент, корпоративная социальная ответственность и отчетность и др.


В свою очередь, курс «Прямые коммуникации» обеспечивает получение основных теоретических знаний, умений для последующего изучения дисциплин: цифровой маркетинг, стратегический менеджмент, управление проектами, управление изменениями и др.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование и развитие следующих компетенций:

Код и наименование реализуемой компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
ОПК-4 - способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • закономерности, принципы и приемы делового общения, осуществления деловой переписки и электронного взаимодействия при осуществлении прямых коммуникаций; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • осуществлять деловое общение, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные взаимосвязи при реализации прямых коммуникаций;

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет		Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине			
электронные коммуникации	<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • приемами делового общения, электронных коммуникаций и деловой переписки при организации рекламной деятельности; <p>Приобрести навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ведения деловых переговоров, письменных и электронных прямых коммуникаций. 		
ПК-8 - владение навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • основы документального оформления решений, касающихся прямых коммуникаций; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • документально оформлять решения в управлении прямыми коммуникациями при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • приемами документального оформления управленческих решений прямым коммуникациям организации; <p>Приобрести навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ведения документооборота при подготовке и реализации прямых коммуникаций. 		
ПК-9 – способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • приемы определения воздействия макроэкономической среды на прямые коммуникации организаций и органов государственного и муниципального управления; • способы выявления рыночных и специфических рисков при осуществлении прямых коммуникаций организации; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • анализировать конкурентную среду отрасли и поведение потребителей для осуществления прямых коммуникаций; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • способами диагностики поведения потребителей, конкурентной среды отрасли для реализации прямых коммуникаций; <p>Приобрести навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оценки воздействия макроэкономической среды на коммуникационную деятельность организаций и органов государственного и муниципального управления. 		
ПК-11 - владение навыками анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз данных по различным показателям и	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • особенности ведения баз данных по прямым коммуникациям организации; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • работать с базами данных по прямым коммуникациям организации; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • приемами внутреннего документооборота при подготовке и реализации прямых коммуникаций, <p>Приобрести навыки:</p>		

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет		Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине			
формирования информационного обеспечения участников организационных проектов	<ul style="list-style-type: none"> • ведения баз данных по прямым коммуникациям. 		
ПК-12 - умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • приемы поддержания связей с деловыми партнерами при помощи прямых коммуникаций; • методы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при осуществлении прямых коммуникаций; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • организовать поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при помощи прямых коммуникаций; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • приемами поддержания связей с деловыми партнерами при помощи прямых коммуникаций; <p>Приобрести навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • осуществления прямых коммуникаций с деловыми партнерами для взаимовыгодного сотрудничества и обмена опытом. 		

4. ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Объем дисциплины в зачетных единицах (всего) 4 ЗЕТ


4.2. Объем дисциплины по видам учебной работы (в часах):

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения - очная)		
	всего по плану	в том числе по семестрам	
		5	6
Контактная работа обучающихся с преподавателем в соответствии с УП	54	54	-
Аудиторные занятия, в том числе:	54	54	-
лекции	18	18	-
семинары и практические занятия	36	36	-
лабораторные работы, практикумы	-	-	-
Самостоятельная работа студента	54	54	-
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы:	Реферат опрос тестирование задание	Реферат опрос тестирование задание	-
Курсовая работа	-	-	-
Вид промежуточной аттестации	Экзамен, 36	Экзамен, 36	-
Всего часов по дисциплине	144	144	-

4.3. Содержание дисциплины. Распределение часов по темам и видам учебной работы:

Форма обучения очная

Название разделов и тем	Всего	Виды учебных занятий				Форма текущего контроля знаний
		Аудиторные занятия			Занятия в интерактив	
		Лекции	Практические занятия,	Лабораторные работы, практикумы		
					Самостоятельная работа	

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет				Форма			
Ф - Рабочая программа по дисциплине							
			семинары		ной форме		
1.Методологические основы прямых коммуникаций	12	2	4	-	-	6	Реферат
2. Государственное регулирование прямых коммуникаций.	16	2	4		2	8	Реферат
3.Организация прямых коммуникаций.	22	4	8		2	8	опрос
4.Особенности ведения коммерческих переговоров.	22	4	8		2	8	опрос
5.Приемы снятия возражений при прямых коммуникациях.	16	2	4		2	8	опрос
6. Формирование бюджета прямых коммуникаций.	16	2	4		2	8	опрос
7. Оценка эффективности прямых коммуникаций.	14	2	4		-	8	Реферат
Итого	144	18	36	-	10	54	

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Методологические основы прямых коммуникаций.

История становления и развития прямых коммуникаций в России и за рубежом. Основные понятия теории прямых коммуникаций. Сходства и отличия прямых коммуникаций от других маркетинговых коммуникаций.

Роль дисциплины «Прямые коммуникации» в подготовке бакалавров по направлению «Менеджмент».

Тема 2. Государственное регулирование прямых коммуникаций.


Особенности государственного регулирования прямых коммуникаций: сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта. Этические и законодательные требования, предъявляемые к прямым коммуникациям. Основные Особенности влияния консьюмеризма на развитие прямых коммуникаций в РФ.

Тема 3. Организация прямых коммуникаций.

Содержание процесса организации прямых коммуникаций. Содержание, структура, функции и виды маркетинговых агентств, осуществляющих сопровождение в области прямых коммуникаций. Специфика прямых коммуникаций отечественных фирм малого и среднего бизнеса. Перечень должностей специалистов по прямым коммуникациям: сравнительный анализ зарубежного и отечественного опыта, оценка перспектив и тенденций. Требования, предъявляемые к специалистам по прямым коммуникациям на рынке труда в РФ.

Тема 4. Особенности ведения коммерческих переговоров.

Сравнительный анализ подходов к этапам процесса организации рекламной коммерческих переговоров. Определение целевой аудитории получателей информации, постановка целей прямых коммуникаций, формирование концепции коммерческих

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

переговоров, выбор носителей информации, составление плана-графика встреч с контрагентом, формирование бюджета, оценка эффективности переговоров.

Тема 5. Приемы снятия возражений при прямых коммуникациях.

Виды возражений при прямых коммуникациях. Приемы снятия возражений по цене сделки. Способы снятия возражений по качеству поставляемой продукции, срокам и условиям поставки продукции, особенностям платежей. Психологические особенности снятия возражений при прямых коммуникациях.

Использование маркетинговых форм стимулирования для снятия возражений клиента.

Тема 6. Формирование бюджета прямых коммуникаций.

Сущность бюджета прямых коммуникаций фирмы, статьи формирования сметы затрат на прямые коммуникации.

Методы формирования бюджета (по остаточному принципу, с ориентацией на конкурента, от целей и задач, как % от выручки от реализации товаров/услуг и др.): характеристики, достоинства, недостатки, условия применимости, тенденции использования в РФ и за рубежом.

Тема 7. Оценка эффективности прямых коммуникаций.

Сущность оценки эффективности прямых коммуникаций: понятийный анализ.

Роль прогнозной, текущей и итоговой оценки эффективности прямых коммуникаций при организации коммерческой деятельности фирмы.

Методы и показатели оценки экономической эффективности прямых коммуникаций.

Показатели оценки коммуникативно-поведенческой эффективности прямых коммуникаций.

6. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Трудоемкость практических и семинарских занятий составляет – 36 часов (по очной форме обучения), 10 часов (по заочной форме обучения).

Тема 1. Методологические основы прямых коммуникаций.

Форма проведения семинарского занятия – блиц-опрос об основных понятиях теории прямых коммуникаций; обсуждение научных докладов по истории становления маркетинговых коммуникаций в РФ и за рубежом; научная дискуссия о целях, задачах и роли курса «Прямые коммуникации» при подготовке бакалавров по направлению «Менеджмент». Обсуждение рефератов о становлении рекламного дела в РФ.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. В чем заключаются особенности становления прямых коммуникаций в дореволюционной и современной России?
2. В чём состоят сходства и отличия прямых коммуникаций от других маркетинговых коммуникаций?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:


3. Какова роль дисциплины «Прямые коммуникации» в подготовке бакалавров по направлению «Менеджмент»?

Тема 2. Государственное регулирование прямых коммуникаций.

Форма проведения семинарского занятия – деловая игра по выявлению особенностей государственного регулирования прямых коммуникаций; обсуждение рефератов о влиянии консьюмеризма на развитие прямых коммуникаций в РФ.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. В чем заключаются особенности государственного регулирования прямых коммуникаций в РФ?
2. Какие этические требования должны предъявляться к прямым коммуникациям?

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

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. Какие нормативно-правовые документы регламентируют прямые коммуникации в России?
4. В чем состоят особенности влияния консьюмеризма на развитие прямых коммуникаций в РФ?

Тема 3. Организация прямых коммуникаций.

Форма проведения семинарского занятия – работа по подгруппам по составлению «должностных инструкций» сотрудников маркетингового агентства, занимающегося организацией прямых коммуникаций;

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Охарактеризуйте виды организационных структур управления прямыми коммуникациями на предприятиях.
2. В чём заключаются особенности организации прямых коммуникаций?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. Какова специфика организации прямых коммуникаций отечественных фирм малого и среднего бизнеса?
4. Какие требования предъявляются к специалистам по прямым коммуникациям на рынке труда в РФ?

Тема 4. Особенности ведения коммерческих переговоров.

Форма проведения семинарского занятия – деловая игра по ведению коммерческих переговоров фирмы на определенном рынке.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Перечислите стили коммерческих переговоров.
2. Чем различаются подходы к этапам процесса организации переговоров в торговле?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. В чем заключаются особенности ведения коммерческих переговоров?
4. Дайте характеристику видам приемов ведения переговоров.

Тема 5. Приемы снятия возражений при прямых коммуникациях.

Форма проведения семинарского занятия – ролевая мини-игра по освоению приемов снятия возражений клиента при прямых коммуникациях..

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Какие способы снятия возражений при ведении переговоров Вы знаете?
2. В чём заключаются особенности каждого способа снятия возражений?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. Охарактеризуйте способы снятия возражений по цене сделки, срокам и условиям поставки, особенностям платежей.

Тема 6. Формирование бюджета прямых коммуникаций.

Форма проведения семинарского занятия – решение задач по калькуляции затрат на прямые коммуникации. Коллоквиум по пройденному материалу.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:


1. Какие методы формирования бюджета прямых коммуникаций Вы знаете? Дайте им характеристику.
2. Каким образом взаимосвязан бюджет прямых коммуникаций фирмы с ее затратами на PR, стимулирование продаж, рекламу?

Тема 7. Оценка эффективности прямых коммуникаций.

Форма проведения семинарского занятия – решение задач по оценке экономической эффективности прямых коммуникаций;.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. В чём заключается сущность оценки эффективности прямых коммуникаций?

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

2. Какова роль прогнозной, текущей и итоговой оценки эффективности прямых коммуникаций фирмы?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. Охарактеризуйте методы и показатели оценки экономической эффективности прямых коммуникаций.

7.ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ, ПРАКТИКУМЫ


Данный вид работ по дисциплине учебным планом по очной форме обучения не предусмотрены.

8.ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ

8.1. Тематика рефератов по дисциплине

1. История становления и развития прямых коммуникаций в дореволюционной России.
2. История становления и развития прямых коммуникаций в современной России.
3. История становления и развития прямых коммуникаций за рубежом.
4. Сравнительный анализ концептуальных подходов к сущности понятия «прямые коммуникации».
5. Взаимосвязь прямых коммуникаций и коммуникационного менеджмента.
6. Роль прямых коммуникаций в комплексе маркетинговых коммуникаций.
7. Особенности государственного регулирования прямых коммуникаций: сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта.
8. Этические требования, предъявляемые к прямым коммуникациям.
9. Основные положения нормативно-правовых документов, регламентирующих прямые коммуникации в России.
10. Специфика влияния консьюмеризма на развитие прямых коммуникаций в РФ.
11. Мировой опыт влияния консьюмеризма на развитие прямых коммуникаций.
12. Организационные структуры управления прямыми коммуникациями на предприятиях.
13. Условия использования организационных структур управления рекламной деятельностью на отечественных предприятиях.
14. Специфика организации прямых коммуникаций отечественных фирм среднего бизнеса.
15. Специфика организации прямых коммуникаций отечественных фирм среднего бизнеса.
16. Специфика организации прямых коммуникаций отечественных фирм крупного бизнеса.
17. Требования, предъявляемые к специалистам по прямым коммуникациям на рынке труда в РФ.
18. Способы снятия возражений клиента при переговорах.
19. Сравнительный анализ подходов к этапам процесса организации коммерческих переговоров.

Написание реферата по вопросам администрирования и кадрового документооборота – это краткое изложение в письменном виде или в форме публичного доклада содержания научного труда или трудов, включающий обзор литературы по теме, выбранной из перечня предлагаемых выше тем. Цель написания реферата – формирование и развитие компетенций обучающегося в области самостоятельной научно-исследовательской работы студента, в которой раскрывается суть исследуемой проблемы. Объем реферата может быть

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


от 5 до 15 страниц формата А4. В структуре реферата выделяются: титульный лист, реферативный текст, список использованной литературы. В реферате допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений. Критерии оценки реферата: соответствие теме; глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников; владение терминологией и культурой речи; оформление реферата. По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на семинарских и практических занятиях в виде публичных выступлений с соответствующим обсуждением.

8.2. Тематика курсовых работ по дисциплине.

Данный вид работы по дисциплине не предусмотрен учебным планом.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ


1. История становления и развития прямых коммуникаций в дореволюционной и современной России.
2. История становления и развития прямых коммуникаций за рубежом.
3. Содержание, функции, задачи и виды прямой коммуникации, ее роль в комплексе маркетинга.
4. Взаимосвязь прямых коммуникаций и коммуникационного менеджмента.
5. Сходства и отличия прямых коммуникаций от других маркетинговых коммуникаций.
6. Особенности государственного регулирования прямых коммуникаций: сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта.
7. Этические требования, предъявляемые к прямым коммуникациям.
8. Основные положения нормативно-правовых документов, регламентирующих прямые коммуникации в России.
9. Особенности влияния консьюмеризма на развитие прямых коммуникаций в РФ.
10. Содержание процесса ведения переговоров в коммерции.
11. Специфика организации прямых коммуникаций отечественных фирм малого и среднего бизнеса.
12. Требования, предъявляемые к специалистам по прямым коммуникациям на рынке труда в РФ.
13. Сущность и типология возражений клиента при прямых коммуникациях.
14. Сравнительный анализ подходов к этапам процесса снятия возражений клиента при прямых коммуникациях.
15. Виды стратегий снятия возражений клиента и их характеристики, взаимосвязь со стратегией маркетинга предприятия.
16. Интернет-прямые коммуникации и смс-прямые коммуникации.
17. Роль рекламной сувенирной продукции при заключении договоров.
18. Сущность и методы формирования бюджета прямых коммуникаций фирмы, статьи формирования сметы затрат на прямые коммуникации.
19. Содержание и виды эффективности прямых коммуникаций. Сущность оценки эффективности прямых коммуникаций: понятийный анализ.
20. Роль прогнозной, текущей и итоговой оценки эффективности прямых коммуникаций фирмы.

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

10.САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ

Форма обучения очная

Название тем	Вид самостоятельной работы	Объем в часах	Форма контроля
1. Методологические основы прямых коммуникаций	Проработка учебного материала, устные и письменные ответы на вопросы на закрепление знаний, написание эссе по теме	6	Проверка ответов на вопросы, тестирование
2. Государственное регулирование прямых коммуникаций.	Проработка учебного материала, устные и письменные ответы на вопросы на закрепление знаний; выполнение тестовых заданий на знание основных определений и концепций	8	Проверка ответов на письменные вопросы, тестирование
3. Организация прямых коммуникаций	Проработка учебного материала, ответы на вопросы на закрепление знаний, выполнение заданий по теме	8	Проверка выполнения заданий, анализ ответов на вопросы, тестирование
4. Особенности ведения коммерческих переговоров.	Проработка учебного материала, решение кейс-заданий по теме	8	Проверка ответов на письменные вопросы, тестирование
5. Приемы снятия возражений при прямых коммуникациях.	Проработка учебного материала, составление письменных характеристик приемов снятия возражений клиента	8	Проверка ответов на письменные вопросы, тестирование
6. Формирование бюджета прямых коммуникаций.	Проработка учебного материала, решение задач на расчет бюджета прямых коммуникаций	8	Проверка ответов на письменные вопросы, тестирование
7. Оценка эффективности прямых коммуникаций.	Проработка учебного материала, решение задач по оценке эффективности прямых коммуникаций	8	Проверка ответов на письменные вопросы, тестирование

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

11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) Список рекомендуемой литературы

а) основная литература:

1. Федотова, Л. Н. Реклама: теория и практика : учебник для академического бакалавриата / Л. Н. Федотова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 391 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8299-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/433005>

б) дополнительная литература:

1. Жильцова, О. Н. Рекламная деятельность : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / О. Н. Жильцова, И. М. Синяева, Д. А. Жильцов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 233 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-9889-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/433656>

2. Карпова, С. В. Рекламное дело : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / С. В. Карпова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 431 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3912-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/425227> (дата обращения: 24.09.2019).

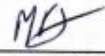
3. Поляков, В. А. Разработка и технологии производства рекламного продукта : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Поляков, А. А. Романов. — Москва : Издательство Юрайт, 2018. — 502 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-08548-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://www.biblio-online.ru/bcode/425574>


в) учебно-методическая литература:

1. Иванова Т. Ю. Методические указания по организации самостоятельной работы бакалавров по направлению подготовки 38.03.02 "Менеджмент" (бакалавриат) / Т. Ю. Иванова, О. В. Качагина; УлГУ, ИЭиБ, Каф. управления. - Ульяновск : УлГУ, 2019. - Загл. с экрана; Неопубликованный ресурс. - Электрон. текстовые дан. (1 файл : 1,18 Мб). - Текст : электронный. - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/1343>

2. Белокопытова Н. Г. Методические указания по дисциплине «Рекламное дело» по организации самостоятельной работы обучающихся, осваивающих ОПОП по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Стратегическое планирование и маркетинг» (уровень бакалавриата) : учебно-методическое пособие / Н. Г. Белокопытова; УлГУ, ИЭиБ, Каф. управления. - Ульяновск : УлГУ, 2019. - Загл. с экрана; Неопубликованный ресурс. - Электрон. текстовые дан. (1 файл : 535 КБ). - Текст : электронный. - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/2753>

Согласовано:

Главный библиотекарь / Голосова М.Н. /  / _____
 Должность сотрудника научной библиотеки ФИО подпись дата

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

в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. IPRbooks : электронно-библиотечная система : сайт / группа компаний Ай Пи Ар Медиа. - Саратов, [2020]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. ЮРАЙТ : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Электронное издательство ЮРАЙТ. – Москва, [2020]. - URL: <https://www.biblio-online.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. Консультант студента : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Политехресурс. – Москва, [2020]. – URL: http://www.studentlibrary.ru/catalogue/switch_kit/x2019-128.html. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС Лань. – Санкт-Петербург, [2020]. – URL: <http://www.studentlibrary.ru/pages/catalogue.html> <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Знаниум. - Москва, [2020]. - URL: <http://www.studentlibrary.ru/pages/catalogue.html> <http://znanium.com>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

2. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. /ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2020].

3. Базы данных периодических изданий:

3.1. База данных периодических изданий : электронные журналы / ООО ИВИС. - Москва, [2020]. – 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, [2020]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.3. «Grebennikon» : электронная библиотека / ИД Гребенников. – Москва, [2020]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

4. Национальная электронная библиотека : электронная библиотека : федеральная государственная информационная система : сайт / Министерство культуры РФ ; РГБ. – Москва, [2020]. – URL: <http://www.studentlibrary.ru/pages/catalogue.html> <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

5. [SMART Imagebase](https://ebsco.smartimagebase.com/?TOKEN=EBSCO-1a2ff8c55aa76d8229047223a7d6dc9c&custid=s6895741) // 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](http://window.edu.ru/) : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://window.edu.ru/>. – Текст : электронный.

6.2. [Российское образование](http://www.edu.ru) : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

7. Образовательные ресурсы УлГУ:

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

7.2. Образовательный портал УлГУ. – URL: <http://edu.ulsu.ru>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

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

Согласовано:

зам. н.п.ч. УМОБ / Ключкова АВ / 09.06.2020г.
 Должность сотрудника УИТиТФИО ФИО Подпись дата

12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие данной программе дисциплины.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации

13. 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 Белокопытова Н.Г. доцент Белокопытова Н.Г.

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

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения или ссылка на прилагаемый текст изменения	ФИО заведующего кафедрой, реализующей дисциплину/выпускающей кафедрой	Подпись	Дата
1	Внесение изменений в п.п. в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 1	Иванова Т.Ю.		17.06.2021

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

Приложение 1

в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. IPRbooks : электронно-библиотечная система : сайт / группа компаний Ай Пи Ар Медиа. - Саратов, [2021]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. ЮРАЙТ : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Электронное издательство ЮРАЙТ. – Москва, [2021]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. Консультант студента : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Политехресурс. – Москва, [2021]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС Лань. – Санкт-Петербург, [2021]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Знаниум. - Москва, [2021]. - 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, [2021].

3. Базы данных периодических изданий:

3.1. База данных периодических изданий : электронные журналы / ООО ИВИС. - Москва, [2021]. – 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, [2021]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.3. «Grebennikon» : электронная библиотека / ИД Гребенников. – Москва, [2021]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

4. Национальная электронная библиотека : электронная библиотека : федеральная государственная информационная система : сайт / Министерство культуры РФ ; РГБ. – Москва, [2021]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

5. SMART Imagebase // EBSCOhost : [портал]. – URL: <https://ebco.smartimagebase.com/?TOKEN=EBSCO-1a2ff8c555aa76d8229047223a7d6dc9c&custid=s6895741>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Изображение : электронные.

6. Федеральные информационно-образовательные порталы:

6.1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://window.edu.ru/>. – Текст : электронный.


6.2. Российское образование : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

7. Образовательные ресурсы УлГУ:

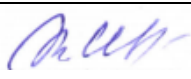

7.1. Электронная библиотека УлГУ : модуль АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.


Согласовано:

Зам. нач. УИТИ / Кириллова МВ / 01.06.2021
Должность сотрудника УИТИ ФИО подпись дата

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

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения или ссылка на прилагаемый текст изменения	ФИО заведующего кафедрой, реализующей дисциплину/выпускающей кафедрой	Подпись	Дата
1	Внесение изменений в п.п. а) Список рекомендуемой литературы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 1	Иванова Т.Ю.		15.06.2022
2	Внесение изменений в п.п. в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 2	Иванова Т.Ю.		15.06.2022

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

Приложение 1

11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) Список рекомендуемой литературы

основная

1. Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник и практикум для вузов / Е. Н. Голубкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04357-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469011>

дополнительная

1. Жернакова, М. Б. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00331-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488972>
2. Коноваленко, М. Ю. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 466 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11058-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488946>
3. Корягина, Н. А. Самопрезентация и убеждающая коммуникация : учебник и практикум для вузов / Н. А. Корягина. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 225 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11562-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494962>

учебно-методическая


1. Белокопытова Н. Г. Методические указания по дисциплине «Прямые коммуникации» по организации самостоятельной работы обучающихся, осваивающих ОПОП по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Стратегическое планирование и маркетинг» (уровень бакалавриата) : учебно-методическое пособие / Н. Г. Белокопытова; УлГУ, ИЭиБ, Каф. управления. - Ульяновск : УлГУ, 2019. - Загл. с экрана; Неопубликованный ресурс. - Электрон. текстовые дан. (1 файл : 646 Кб). - Текст : электронный. // <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/2737>

Согласовано:

Главный библиотекарь
отдела обслуживания ИЭиБ
научной библиотеки УлГУ


подпись

Голосова М.Н. 01.06.2022г.

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

Приложение 2

в) 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. База данных «Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента») : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Политехресурс. - Москва, [2022]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

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

1.5. 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.

СОГЛАСОВАНО:

зам. на. Зубов *Ключков В. В.* *В. В.* *03.06.2022*
 Должность сотрудника УИТиГ ФИО подпись дата