


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

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ИЭиБ
от «17» июня 2021 г., протокол № 243/10
Председатель _____ И.Б.Романова
«17» июня 2021 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Прямые коммуникации
Факультет	управления
Кафедра:	управления (КУ)
Курс	3

Направление 38.03.02 Менеджмент
Профиль «Стратегическое планирование и маркетинг»
(квалификация (степень) «бакалавр»)



Форма обучения очная


Дата введения в учебный процесс УлГУ: «01» сентября 2021г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № 10 от 15.06.2022 г.
Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № 10 от 07.06.2023 г.
Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № _____ от _____ 20___ г.

Сведения о разработчиках:

ФИО	Кафедра	Должность, ученая степень, звание
Белокопытова Надежда Геннадьевна	Управления (КУ)	доцент кафедры управления, к.э.н.

СОГЛАСОВАНО	СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой управления, реализующей дисциплину	Заведующий кафедрой управления (выпускающей кафедрой)
 _____ Подпись ФИО «11» июня 2021г.	 _____ Подпись ФИО «11» июня 2021г.

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:

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

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП:

«Прямые коммуникации» является дисциплиной по выбору Учебного плана подготовки по направлению 08.03.02 Менеджмент по профилю «Стратегическое планирование и маркетинг» и имеет код Б1.В.ДВ.06.02.

До изучения данной дисциплины студент должен освоить содержание предшествующих дисциплин (практик), с формированием соответствующих компетенций (или их части): Маркетинг, Поведение потребителей, Психология маркетинга, Мировая экономика и международные экономические отношения.


Дисциплина «Прямые коммуникации» изучается в одном семестре с дисциплинами (практиками): Современные проблемы менеджмента, Прямые коммуникации.

Дисциплина «Прямые коммуникации» предшествует изучению дисциплин (практик) и дальнейшему формированию соответствующих компетенций: Цифровой маркетинг, Валютный рынок и валютные операции, Инвестиционный анализ, Маркетинговые исследования, Маркетинг в отраслях и сферах деятельности, Преддипломная практика, Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

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
ПК-4 способен представлять интересы организации во внешней среде на основе оценки	ИД-1пк4 Знать: теоретико-методические основы прямых коммуникаций для представления интересов организации во внешней среде на основе оценки воздействия макроэкономической среды на

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет		Форма	
Ф - Рабочая программа по дисциплине			
воздействия макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, а также анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, а также анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли ИД-2пк4 Уметь: представлять интересы организации во внешней среде при помощи прямых коммуникаций с учетом оценки воздействия макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, а также анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли; ИД-3пк4 Владеть: навыками использования прямых коммуникаций для представления интересов организации во внешней среде на основе оценки воздействия макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, а также анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли		

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+36	54+36	-
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы:	Доклад Коллоквиум Письменный опрос	Доклад Коллоквиум Письменный опрос	-
Курсовая работа	-	-	-
Вид промежуточной аттестации	экзамен	экзамен	-
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 интер	
		Лекции	Практические	Лабораторные работы,		
					Самостоятель	

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет			Форма				
Ф - Рабочая программа по дисциплине							
			занятия, семинары	практикумы	актив ной форме	ная работа	
1.Методологи- ческие основы прямых коммуникаций	12	2	4	-	-	6	Доклад
2. Государственное регулирование прямых коммуникаций.	14	2	4		2	8	Доклад
3.Организация прямых коммуникаций.	20	4	8		2	8	Коллоквиум
4.Особенности ведения коммерческих переговоров.	20	4	8		2	8	Письмен- ный опрос
5.Приемы снятия возражений при прямых коммуникациях.	14	2	4		2	8	Письмен- ный опрос
6. Формирование бюджета прямых коммуникаций.	14	2	4		2	8	Коллоквиум
7. Оценка эффективности прямых коммуникаций.	14	2	4		-	8	Доклад
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,

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

постановка целей прямых коммуникаций, формирование концепции коммерческих 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.

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 докладов по теме..

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»?

Тематика докладов по теме:

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».

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

5. Взаимосвязь прямых коммуникаций и коммуникационного менеджмента.

6. Роль прямых коммуникаций в комплексе маркетинговых коммуникаций.

Написание доклада – это краткое изложение в письменном виде или публичное выступление перед группой с результатами научно-исследовательской работы по теме, выбранной из перечня предлагаемых выше тем. Цель написания доклада – формирование и развитие компетенций обучающегося в области самостоятельной научно-исследовательской работы студента, в которой раскрывается суть исследуемой проблемы. Объем доклада может различным в зависимости от темы. В структуре доклада выделяются: титульный лист, материал по теме, список использованной литературы. В докладе допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений. Критерии оценки доклада: соответствие теме; глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников; владение терминологией и культурой речи. По усмотрению автора доклада во время публичных выступлений возможно использование мультимедийной презентации с соответствующим последующим обсуждением в группе.

Тема 2. Государственное регулирование прямых коммуникаций.

Форма проведения семинарского занятия – деловая игра по выявлению особенностей государственного регулирования прямых коммуникаций; обсуждение докладов по теме.

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?

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?

Тематика докладов по теме:

1. Особенности государственного регулирования прямых коммуникаций: сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта.
2. Этические требования, предъявляемые к прямым коммуникациям.
3. Основные положения нормативно-правовых документов, регламентирующих прямые коммуникации в России.
4. Специфика влияния консьюмеризма на развитие прямых коммуникаций в РФ.
5. Мировой опыт влияния консьюмеризма на развитие прямых коммуникаций.

Написание доклада – это краткое изложение в письменном виде или публичное выступление перед группой с результатами научно-исследовательской работы по теме, выбранной из перечня предлагаемых выше тем. Цель написания доклада – формирование и развитие компетенций обучающегося в области самостоятельной научно-исследовательской работы студента, в которой раскрывается суть исследуемой проблемы. Объем доклада может различным в зависимости от темы. В структуре доклада выделяются: титульный лист, материал по теме, список использованной литературы. В докладе допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений. Критерии оценки доклада: соответствие теме; глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников; владение терминологией и культурой речи. По усмотрению автора доклада во время публичных выступлений возможно использование мультимедийной презентации с соответствующим последующим обсуждением в группе.

Тема 3. Организация прямых коммуникаций.

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

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

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. Письменный опрос по теме.

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. Письменный опрос по теме.

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 теме.

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; обсуждение докладов по теме.


Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. В чём заключается сущность оценки эффективности прямых коммуникаций?
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.

Тематика докладов по теме:

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

1. Показатели оценки эффективности прямых коммуникаций.
2. Методы бюджетирования прямых коммуникаций.

Написание доклада – это краткое изложение в письменном виде или публичное выступление перед группой с результатами научно-исследовательской работы по теме, выбранной из перечня предлагаемых выше тем. Цель написания доклада – формирование и развитие компетенций обучающегося в области самостоятельной научно-исследовательской работы студента, в которой раскрывается суть исследуемой проблемы. Объем доклада может различным в зависимости от темы. В структуре доклада выделяются: титульный лист, материал по теме, список использованной литературы. В докладе допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений. Критерии оценки доклада: соответствие теме; глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников; владение терминологией и культурой речи. По усмотрению автора доклада во время публичных выступлений возможно использование мультимедийной презентации с соответствующим последующим обсуждением в группе.

7.ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ, ПРАКТИКУМЫ


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

8.ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ

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 консюмеризма 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.

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

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.

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 ответы на вопросы на закрепление знаний, подготовка доклада по теме	6	Проверка доклада по теме
2. Государственное регулирование прямых коммуникаций.	Проработка учебного материала, устные ответы на вопросы на закрепление знаний, подготовка доклада по теме	8	Проверка доклада по теме
3. Организация прямых коммуникаций	Проработка учебного материала, устные ответы на вопросы на закрепление знаний; подготовка к коллоквиуму	8	Проверка ответов на вопросы коллоквиума
4. Особенности ведения коммерческих переговоров.	Проработка учебного материала, устные ответы на вопросы на закрепление знаний; подготовка к письменному опросу	8	Проверка ответов на письменный опрос
5. Приемы снятия возражений при прямых коммуникациях.	Проработка учебного материала, устные ответы на вопросы на закрепление знаний; подготовка к письменному опросу	8	Проверка ответов на письменный опрос
6. Формирование бюджета прямых коммуникаций.	Проработка учебного материала, устные ответы на вопросы на закрепление знаний; подготовка к коллоквиуму	8	Проверка ответов на вопросы коллоквиума
7. Оценка эффективности прямых коммуникаций.	Проработка учебного материала, устные ответы на вопросы на закрепление знаний, подготовка доклада по теме	8	Проверка доклада по теме

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. Музыкант, В. Л. Основы интегрированных коммуникаций: теория и современные практики в 2 ч. Часть 1. Стратегии, эффективный брендинг : учебник и практикум для вузов / В. Л. Музыкант. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 475 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14309-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477307>

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

2. Музыкант, В. Л. Основы интегрированных коммуникаций: теория и современные практики в 2 ч. Часть 2. SMM, рынок M&A : учебник и практикум для вузов / В. Л. Музыкант. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 507 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14314-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477312>
3. Жернакова, М. Б. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00331-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468746>
4. Коноваленко, М. Ю. Деловые коммуникации : учебник и практикум для вузов / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 466 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11058-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468718>

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:

Г. Библиотечкарь

Должность сотрудника научной библиотеки

Толстова М.Н.

ФИО

10.06.21г.

подпись

дата

б) Программное обеспечение

- 1.«1С: Предприятие 8»;
- 2.Statistica Academic for Windows\$
- 3.Комплект ПО «Универсал»
- 4.Windows;Office\$
- 5.МойОфис Стандартный;
- 6.Антиплагиат.ВУЗ

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.

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

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-1a2ff8c55aa76d8229047223a7d6dc9c&custid=s6895741>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Изображение : электронные.

6. Федеральные информационно-образовательные порталы:


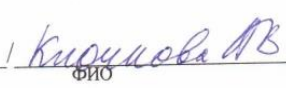

6.1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://window.edu.ru/> . – Текст : электронный.

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:

   01.06.2021
 Должность сотрудника УИТ ИТ 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.

Аудитории укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации. Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду.

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

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

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.



Разработчик программы дисциплины:

к.э.н., доцент кафедры управления ИЭиБ
ФГБОУ ВО «УлГУ»



Белокопытова Н.Г.

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения или ссылка на прилагаемый текст изменения	ФИО заведующего кафедрой, реализующей дисциплину/вы- пускающей 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

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.

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.		07.06.2023
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.		07.06.2023

11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) Список рекомендуемой литературы

а) основная литература:

1. Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник и практикум для вузов / Е. Н. Голубкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04357-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511008>
2. Душкина, М. Р. Психология рекламы и связей с общественностью в маркетинге : учебник для вузов / М. Р. Душкина. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 259 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12786-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519037>
3. Коноваленко, В. А. Основы интегрированных коммуникаций : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко, Н. Г. Швед. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 486 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3061-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/484940>

б) дополнительная литература:

1. Гулевич, О. А. Психология массовой коммуникации: от газет до интернета : учебник для вузов / О. А. Гулевич. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 264 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12406-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518819>
2. Музыкант, В. Л. Основы интегрированных коммуникаций: теория и современные практики в 2 ч. Часть 1. Стратегии, эффективный брендинг : учебник и практикум для вузов / В. Л. Музыкант. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 475 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14309-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512271>
3. Музыкант, В. Л. Основы интегрированных коммуникаций: теория и современные практики в 2 ч. Часть 2. SMM, рынок M&A : учебник и практикум для вузов / В. Л. Музыкант. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 507 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14314-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512454>

в) учебно-методическая литература:

1. Белокопытова Н. Г. Методические рекомендации для самостоятельной работы обучающихся по направлению 38.03.02 «Менеджмент» (бакалавриат) по дисциплине «Прямые коммуникации» : учебно-методическое пособие / УлГУ, ИЭиБ, Каф. управления. - 2019. - Загл. с экрана. - Неопубликованный ресурс. - Электрон. текстовые дан. (1 файл : 537 КБ). - Режим доступа: ЭБС УлГУ. - Текст : электронный. - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/7908>

Согласовано:

Главный библиотекарь /
Должность сотрудника научной библиотеки

Голосова М.Н.
ФИО

подпись

дата

2023

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, [2023]. – 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, [2023]. - 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, [2023]. – 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, [2023]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. ЭБС Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Знаниум». - Москва, [2023]. - 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, [2023].

3. Базы данных периодических изданий:

3.1. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО «Научная Электронная Библиотека». – Москва, [2023]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.2. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» (Grebinnikon) : электронная библиотека / ООО ИД «Гребенников». – Москва, [2023]. – 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, [2023]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

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

6. 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:

Ильинский Владимир
Должность сотрудника УИТиТ

Ильинский Юль / Ильинский Юль / 01.06.2023
ФИО подпись дата