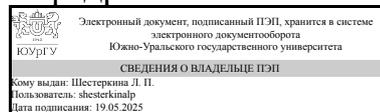


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий выпускающей
кафедрой



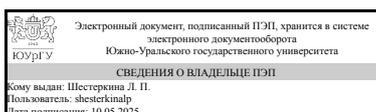
Л. П. Шестеркина

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.П0.02 Планирование и проведение рекламной кампании для направления 42.03.01 Реклама и связи с общественностью
уровень Бакалавриат
профиль подготовки Реклама и связи с общественностью в новых медиа
форма обучения заочная
кафедра-разработчик Журналистика, реклама и связи с общественностью

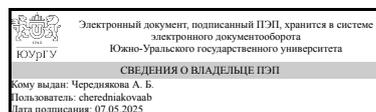
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, утверждённым приказом Минобрнауки от 08.06.2017 № 512

Зав.кафедрой разработчика,
д.филол.н., доц.



Л. П. Шестеркина

Разработчик программы,
д.пед.н., доц., профессор



А. Б. Черediaкова

1. Цели и задачи дисциплины

Цель: создание в сознании студентов целостного представления о природе коммуникативных процессов, содержании и каналах распространения коммуникативного месседжа, месте, роли и функциях средств массовой коммуникации в области экономики, политики и социальной сфере. Практико-ориентированное обучение стратегическому планированию использования различных медиаканалов в качестве носителей рекламных посланий. Задачи: 1) анализ средств масс-медиа в качестве значимых носителей рекламной информации; 2) формирование практических навыков планирования и проведения рекламной кампании и исследования средств массовой коммуникации методами социологии, психологии и семиотики; 3) изучение зависимостей между деятельностью средств массовой коммуникации в современном мире и рекламной деятельностью; 4) определение места и роли рекламы в структуре СМК, включая новейшие информационные каналы; 5) практическое использование критериев выбора рекламоносителя; 6) получение студентами навыков составления плана рекламной кампании, оценки ее эффективности; 7) тренинг практических компетенций в области экономичного составления бюджета рекламной кампании.

Краткое содержание дисциплины

Виды рекламных кампаний, классификация рекламных кампаний. Изучение целевых рынков. Сегментирование потребителей. Особенности продукта. Ситуационный анализ. Рекламные стратегии. Маркетинговые стратегии. Организация рекламной кампании. Основные модели рекламной кампании. Основные показатели бюджета и оценки эффективности рекламной кампании. Особенности размещения рекламы в средствах массовой информации.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-1 ПКО-1 Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий	Знает: Принципы организации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий Умеет: Применять на практике принципы организации мероприятий в рамках реализации коммуникационной стратегии Имеет практический опыт: Участия в реализации коммуникационных проектов
ПК-7 Способен планировать и организовывать проекты и кампании в сфере рекламы и связей с общественностью	Знает: Типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы Умеет: Использовать результаты исследований для планирования рекламной кампании и при создании коммуникационного продукта Имеет практический опыт: Планирования и разработки коммуникационных проектов в области рекламы на основе интегрированного подхода; создания и распространения рекламных продуктов

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
<p>Корпоративная культура, Международные медиакоммуникации, Имиджелогия, Маркетинговые исследования и ситуационный анализ, Интегрированные маркетинговые коммуникации (реклама), Реклама и связи с общественностью в международной сфере, Интегрированные маркетинговые коммуникации (связи с общественностью), Производственная практика (профессионально-творческая) (6 семестр)</p>	<p>Практикум по видам профессиональной деятельности, Производственная практика (преддипломная) (10 семестр)</p>

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
<p>Маркетинговые исследования и ситуационный анализ</p>	<p>Знает: систему, технологии и методы маркетинговых коммуникаций; основные понятия и этапы проведения маркетинговых исследований; методы и инструменты разработки и продвижения коммуникационного продукта., типовые проекты и методики организации кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью; методики использования результатов маркетинговых исследований для планирования проекта; основные документы по сопровождению проекта или компании в сфере рекламы и связей с общественностью Умеет: организовывать систему сбора информации для маркетинговых исследований, систематизировать, анализировать информацию для принятия маркетинговых решений; проводить маркетинговые исследования; на базе результатов исследования выбирать эффективные технологии и инструменты для разработки и продвижения коммуникационного продукта, реализовывать типовые методики и организации проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью; использовать результаты маркетинговых исследований для планирования проекта; готовить основные документы по сопровождению проекта или компании в сфере рекламы и связей с общественностью Имеет практический опыт: организации и выполнения маркетинговых исследований, направленных на разработку и реализацию коммуникационного продукта; исследования внутренней и внешней</p>

	<p>среды компании; планирования и применения технологий для разработки и продвижения коммуникационного продукта, планирования и подготовки коммуникационных кампаний и мероприятий в соответствии с целями и задачами организации; проведения маркетингового исследования, разработки календарных планов; самостоятельной работы с документами и первоисточниками по связям с общественностью; написания аналитических справок, обзоров и прогнозов, а также составления и оформления материалов для экспертных заключений и отчетов.</p>
<p>Реклама и связи с общественностью в международной сфере</p>	<p>Знает: Особенности рекламного и PR-продукта в международной сфере, Особенности планирования и проведения международных рекламных и PR-кампаний Умеет: Создавать информационные поводы для международных рекламных и PR-проектов, Разрабатывать рекламные и PR-продукты с учетом специфики зарубежных рынков Имеет практический опыт: Применения творческих решений в реализации рекламных и PR-проектов с учетом мирового и отечественного опыта, Анализа международных рекламных и PR-проектов</p>
<p>Имиджелогия</p>	<p>Знает: Теорию и практику имиджмейкинга, основные принципы построения профессионального образа и самопрезентации, этические и моральные принципы эффективных межличностных и массовых коммуникаций., Основные принципы построения имиджа компании (и др. объектов коммерческой и социально-общественной деятельности). Умеет: Формировать свой профессиональный образ с применением технологий имиджирования, выстраивать коммуникации на основе приемов аттракции, эмпатии, открытости, доверия и корпоративной социальной ответственности, Формировать образ компании и продвигать по средствам массовых коммуникаций, проектов и мероприятий. Имеет практический опыт: Управления технологиями имиджмейкинга, самопрезентации и применяет их в профессиональных межличностных, корпоративных и массовых коммуникациях. , В области построения имиджа организации и др. объектов (территории, личность) и его продвижения на разномасштабном уровне.</p>
<p>Интегрированные маркетинговые коммуникации (реклама)</p>	<p>Знает: Основные технологии маркетинговых коммуникаций, технические приемы интеграции коммуникационных средств коммуникаций, приемы и методы рекламной коммуникации, Этапы планирования и организации проектов в сфере рекламы Умеет: Разрабатывать комплекс рекламных коммуникаций на основе приемов и методов онлайн и оффлайн воздействия,</p>

	<p>Формулировать концепцию интегрированных маркетинговых коммуникаций; планировать, разрабатывать рекламные программы и проводить оценку их эффективности Имеет практический опыт: Применения онлайн и оффлайн технологий рекламного продвижения предмета коммуникаций, Планирования и разработки коммуникационных проектов в области рекламы на основе интегрированного подхода</p>
Корпоративная культура	<p>Знает: Методы организации профессиональной деятельности в сфере рекламы и связей с общественностью на основе принципов открытости, доверия и корпоративной социальной ответственности., Основы командной деятельности в ходе подготовки рекламных и PR-проектов с учетом возможностей, интересов, способностей, навыков участников, способствуя их консолидации и самореализации. Умеет: Оптимально распределять полномочия в коллективе, обеспечивая адаптацию персонала к условиям работы корпорации и поставленным целям, Определять тип корпоративной культуры и использовать средства оптимизации её элементов в организации. Имеет практический опыт: Командной деятельности в ходе подготовки рекламных и PR-проектов с учетом возможностей, интересов, способностей, навыков участников, способствуя их консолидации и самореализации., Участия в подготовке коммуникационных проектов и проведении мероприятий с целью формирования и развития корпоративной идентичности.</p>
Международные медиакоммуникации	<p>Знает: Специфику разных типов СМИ и других медиа, мировой и отечественный опыт в области медиакоммуникаций, Особенности международных коммуникационных кампаний Умеет: Создавать коммуникационные продукты с учетом специфики каналов коммуникации и имеющегося мирового и отечественного опыта, Создавать коммуникационный продукт для международных коммуникационных кампаний Имеет практический опыт: Создания информационных поводов для кампаний и проектов с сфере международных медиакоммуникаций, Анализа международных коммуникационных кампаний</p>
Интегрированные маркетинговые коммуникации (связи с общественностью)	<p>Знает: Принципы планирования и организации проектов в сфере связей с общественностью, Основные технологии интеграции коммуникационных средств , приемы и методы коммуникации в сфере связей с общественностью Умеет: Разрабатывать концепцию ИМК; планировать и организовывать программы в сфере связей с общественностью;</p>

	проводить оценку их эффективности, Использовать приемы и инструменты PR-коммуникаций, методы онлайн и оффлайн воздействия Имеет практический опыт: Разработки PR-проектов на основе интегрированного подхода, продвижения базисного субъекта PR с использованием технологий связей с общественностью
Производственная практика (профессионально-творческая) (6 семестр)	Знает: Основные принципы анализа и синтеза информации в сфере рекламы и связей с общественностью, Принципы создания текстов по рекламе и связям с общественностью с учетом специфики каналов коммуникаций;, Функционал менеджера по коммуникациям в рамках текущей деятельности отделов рекламы и связей с общественностью и принципы реализации коммуникационного проекта; Умеет: осуществлять поиск информации о коммуникационной деятельности объекта продвижения на целевом рынке, Создавать основы сценариев специальных событий и мероприятий для рекламной и PR-кампании;, Осуществлять тактическое планирование мероприятий в рамках реализации коммуникационной стратегии Имеет практический опыт: поиска творческого решения рекламных задач субъектов различных сфер деятельности, Осуществления авторской деятельности с учетом специфики разных типов СМИ и других медиа и имеющегося мирового и отечественного опыта;, Участия в творческом процессе создания проектов по рекламе и связям с общественностью;

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е., 144 ч., 26,5 ч. контактной работы с применением дистанционных образовательных технологий

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		9
Общая трудоёмкость дисциплины	144	144
<i>Аудиторные занятия:</i>	16	16
Лекции (Л)	8	8
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	8	8
Лабораторные работы (ЛР)	0	0
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	117,5	117,5
подготовка докладов	40	40
решение кейсов	40	40

подготовка к экзамену	37,5	37.5
Консультации и промежуточная аттестация	10,5	10,5
Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	экзамен

5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Основные понятия рекламной кампании: определения, система классификаций, типы, виды, цели, задачи, структура, этапы.	4	2	2	0
2	Ситуационный анализ: маркетинговый анализ внешней среды (макрофакторы - STEEPLE; 5 Сил конкуренции М. Портера); анализ целевой аудитории (социальный характеристик, поведенческие характеристики, психографические характеристики, новые факторы сегментирования), внутренний аудит компании (4Р комплекса маркетинга; коммуникационный аудит, SWOT-Анализ; маркетинговые стратегии и коммуникационный цели)	4	2	2	0
3	Маркетинговые и рекламные стратегии: виды, группы, классификация, стили. Бюджетирование рекламных кампаний: основные методы, приемы, современные методики формирования коммуникационных бюджетов	4	2	2	0
4	Оценка эффективности рекламной кампании: экономическая эффективность, коммуникационная эффективность, виды крп (key performance indicator -ключевой показатель эффективности)	4	2	2	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Введение в дисциплину. Основные понятия рекламной кампании. Проблематика видов и классификаций рекламной кампании. Основные виды и классификации рекламных кампаний. Имиджевые и перформанс рекламные кампании. Этапы рекламной кампании. Ситуационный анализ: маркетинговый анализ внешней среды. Макрофакторы - STEEPLE-анализ. Оценка факторов, сила влияния фактора, экспертная оценка фактора, взвешенная оценка фактора.	2
2	2	Анализ целевой аудитории (социальный характеристик, поведенческие характеристики, психографические характеристики, новые факторы сегментирования). Внутренний аудит компании (4Р комплекса маркетинга; коммуникационный аудит) 5 Сил конкуренции М. Портера - микро-окружение компании. Оценка микро-факторов, влияние микро-факторов на компанию. Прогнозы угроз выхода новых игроков. SWOT-Анализ; маркетинговые цели и маркетинговые стратегии; коммуникационный цели и коммуникационные стратегии.	2
3	3	Маркетинговые стратегии: виды, группы, классификация, стили. Рекламные стратегии: виды, группы, классификация, стили. Роль креативного подхода при выборе рекламной стратегии. Концепция рекламной кампании. Бюджетирование рекламных кампаний: основные понятия, проблематика. Основные методы и подходы к бюджетированию рекламных кампаний, ведущие приемы.	2
4	4	Современные методики формирования коммуникационных бюджетов.Оценка	2

		<p>эффективности рекламной кампании: основные понятия и подходы, проблематика. Оценка экономической эффективности: основные методики оценки экономической эффективности, плюсы и минусы. Оценка эффективности рекламной кампании: основные понятия и подходы, проблематика. Коммуникационная эффективность: основные методики оценки экономической эффективности, плюсы и минусы. , виды kpi (key performance indicator -ключевой показатель эффективности).</p>	
--	--	--	--

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	1	<p>Лучшие рекламные кампании 20 столетия. Доклад, презентация. Серийные рекламные кампании современности. Флайты рекламных кампаний. (доклад, презентация). Провести анализ рынка для выбранного бренда: тенденции рынка, основные игроки рынка, коммуникационные стратегии рынка. (сообщение) Провести STEPLE-анализ с оценкой влияния фактора для выбранного бренда. (письменно)</p>	2
2	2	<p>Провести оценку микро-факторов на основе матрицы "Пять сил конкуренции М. Портера" (письменно). Отдельно провести подробный конкурентный анализ для выбранного бренда. Сформулировать маркетинговые цели и разработать маркетинговую стратегию. Сформулировать коммуникационные цели и разработать комплексную коммуникационную стратегию Составить матрицу SWOT на основе маркетингового аудита. Сформулировать ключевые проблемы. Провести коммуникационный аудит рынка и внутренний аудит выбранного бренда на основе комплекса 4 "P" и проанализировать микс-промоушн.</p>	2
3	3	<p>Разработать креативную концепцию. Определить ключевые мотивы, слоган рекламной кампании (презентация). Выбрать каналы коммуникаций. Просчитать все расходы, определить метод и сформировать бюджет Сформировать матрицу портфеля продукции и провести ABC-анализ ассортимента продукции и ABC-анализ клиентов выбранного бренда. Сформировать матрицу портфеля продукции и провести ABC-анализ ассортимента продукции и ABC-анализ клиентов выбранного бренда. Модель ИМК-синергии Т. Дункана. Типология маркетинговых коммуникаций. Проанализировать выбранный бренд на основе данной модели и типологии.</p>	2
4	4	<p>Решений кейсов по концепции ИМК (интегрированных маркетинговых коммуникаций) Решение ситуационных задач по различным проблемным ситуациям при продвижении брендов. Решение задач на оценку экономической и коммуникативной эффективности. Решение задач на вычисление индекса-бренда (на выбор).</p>	2

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС			
Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол-во часов

подготовка докладов	Сендидж, Ч. Реклама: Теория и практика Ч. Сендидж; Пер. с англ. под общ. ред. Ю. Н. Иванова. - М.: Сирин, 2001. - 619 с. ил.	9	40
решение кейсов	Крайнов Г.Н. Проектирование рекламной кампании: Учебное пособие. — М.: МГУПС (МИИТ), 2016. — 181 с.	9	40
подготовка к экзамену	Крайнов Г.Н. Проектирование рекламной кампании: Учебное пособие. — М.: МГУПС (МИИТ), 2016. — 181 с. Сендидж, Ч. Реклама: Теория и практика Ч. Сендидж; Пер. с англ. под общ. ред. Ю. Н. Иванова. - М.: Сирин, 2001. - 619 с. ил.	9	37,5

6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-мestr	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	9	Текущий контроль	"Флайты рекламных кампаний, сериальные рекламные кампании, лучшие рекламные кампании 20 века"	1	15	15 баллов – задания выполнены полностью; 10 баллов – задания выполнены с достаточной степенью полноты; 5 баллов – задания выполнены удовлетворительно, имеются определенные недостатки по полноте и содержанию ответов; 3баллов – задания не закончены, раскрыты неудовлетворительно с точки зрения полноты и глубины изложения материала; 0 баллов – задания не выполнены.	экзамен
2	9	Текущий контроль	Практическая работа по "индесу бренда" и "анализу конкурентов"	1	15	15 баллов – задания выполнены полностью; 10 баллов – задания выполнены с достаточной степенью полноты; 5 баллов – задания выполнены удовлетворительно, имеются определенные недостатки по полноте и содержанию ответов; 3баллов – задания не закончены, раскрыты неудовлетворительно с точки зрения полноты и глубины изложения материала; 0 баллов – задания не выполнены.	экзамен
3	9	Текущий контроль	Объекты ситуационного	1	15	15 баллов – задания выполнены полностью;	экзамен

			анализа (товар, целевая аудитория)			10 баллов – задания выполнены с достаточной степенью полноты; 5 баллов – задания выполнены удовлетворительно, имеются определенные недостатки по полноте и содержанию ответов; 3баллов – задания не закончены, раскрыты неудовлетворительно с точки зрения полноты и глубины изложения материала; 0 баллов – задания не выполнены.	
4	9	Текущий контроль	Кейс и ситуационные задачи	1	15	15 баллов – задания выполнены полностью; 10 баллов – задания выполнены с достаточной степенью полноты; 5 баллов – задания выполнены удовлетворительно, имеются определенные недостатки по полноте и содержанию ответов; 3баллов – задания не закончены, раскрыты неудовлетворительно с точки зрения полноты и глубины изложения материала; 0 баллов – задания не выполнены.	экзамен
5	9	Промежуточная аттестация	Устный ответ на вопросы по темам дисциплины	-	40	Суммарный балл экзамена оценивается 40 баллами. Экзамен состоит из 2 вопросов. Максимальная оценка за каждый вопрос составляет 20 баллов. При оценке каждого вопроса используется шкала оценки: 20 баллов – вопрос раскрыт полностью; 15 баллов – вопрос раскрыт хорошо, с достаточной степенью полноты; 10 баллов – вопрос раскрыт удовлетворительно, имеются определенные недостатки по полноте и содержанию ответа; 5 баллов – ответ не является логически законченным и обоснованным, вопрос раскрыт неудовлетворительно с точки зрения полноты и глубины изложения материала; 0 баллов – в ответе приводятся бессистемные сведения, относящиеся к поставленному вопросу, но не дающие ответа на него. Итоговый рейтинговый балл по дисциплине формируется как сумма балла за экзамен и баллов, полученных в течение семестра за все виды учебных работ. В зависимости от набранных баллов (в соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки учебной	экзамен

					деятельности студентов): 85 - 100 баллов – отлично; 72 - 84 баллов – хорошо; 60 – 71 балла – удовлетворительно; Менее 59 баллов – неудовлетворительно.	
--	--	--	--	--	---	--

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
экзамен	Процедура промежуточной аттестации проставляется на основе результатов текущего контроля. При оценивание результатов мероприятия используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Аттестационное мероприятие (экзамен) выставляется по накоплению результатов работы в семестре за все виды работ. Мероприятие промежуточной аттестации проводится в случае, если обучающийся имеет рейтинг по дисциплине с учетом текущего контроля менее 60 процентов, или желает повысить рейтинг - экзамен проходит в форме устного ответа на вопросы, в билете два вопроса. Студент должен прийти в аудиторию, уточнить свой рейтинг и, при условиях необходимости сдачи экзамена, взять билет, подготовиться в течение 30 минут, ответить на вопроса билета преподавателю.	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

6.3. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ				
		1	2	3	4	5
ПК-1	Знает: Принципы организации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий	+		+		+
ПК-1	Умеет: Применять на практике принципы организации мероприятий в рамках реализации коммуникационной стратегии	+		+		+
ПК-1	Имеет практический опыт: Участия в реализации коммуникационных проектов	+		+		+
ПК-7	Знает: Типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы			+		++
ПК-7	Умеет: Использовать результаты исследований для планирования рекламной кампании и при создании коммуникационного продукта			+		++
ПК-7	Имеет практический опыт: Планирования и разработки коммуникационных проектов в области рекламы на основе интегрированного подхода; создания и распространения рекламных продуктов			+		++

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Шарков Ф. И. Реклама и связи с общественностью : Коммуникативная и интерактивная сущность кампаний : учеб. пособие / Ф. И.

Шарков, А. А. Родионов ; Акад. труда и социал. отношений. - М.;
Екатеринбург : Деловая книга: Академический проект, 2007. - 299, [1] с.

б) дополнительная литература:

1. Реклама. Теория и практика ежекв. журн.: 16+ ЗАО "Издат. дом Гребенникова" журнал. - М., 2006-2016

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

1. Реклама теория и практика
2. Маркетинговые коммуникации

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Маркетинговые коммуникации: методические указания по выполнению курсовой работы / составитель Е.Ю. Трофименко. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 44 с.
2. Крайнов Г.Н. Проектирование рекламной кампании: Учебное пособие. — М.: МГУПС (МИИТ), 2016. — 181 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Маркетинговые коммуникации: методические указания по выполнению курсовой работы / составитель Е.Ю. Трофименко. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 44 с.
2. Крайнов Г.Н. Проектирование рекламной кампании: Учебное пособие. — М.: МГУПС (МИИТ), 2016. — 181 с.

Электронная учебно-методическая документация

Нет

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1. -База данных rolpred (обзор СМИ)(бессрочно)

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Самостоятельная работа студента	410 (1)	Материально-техническое обеспечение: 1. Моноблок (компьютер) с выходом в Интернет и доступом в информационно-образовательную среду университета) – 12 шт. 2. Клавиатура – 12 шт. 3. Мышь – 12 шт. Имущество: оснащение основным оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей)Демонстрационное оборудование: 1. Экран – 1 шт. 2. Проектор – 1 шт. 3. Телевизор – 3 шт.
Лекции	454	Мультимедийная аудитория 454 / гук Материально-техническое

	(1)	<p>обеспечение: 1. Компьютер с выходом в Интернет и доступом в информационно-образовательную среду университета – 1 шт. 2. Мышь – 1 шт. 3. Клавиатура – 1 шт. 4. Монитор – 2 шт. Имущество: оснащение основным оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) Демонстрационное оборудование: 1. Мультимедийный информационный комплекс – 1 шт. 2. Проектор – 1 шт. 3. Экран – 1 шт. 4. Колонки – 2 шт.</p>
<p>Практические занятия и семинары</p>	<p>410 (1)</p>	<p>Материально-техническое обеспечение: 1. Моноблок (компьютер) с выходом в Интернет и доступом в информационно-образовательную среду университета – 12 шт. 2. Клавиатура – 12 шт. 3. Мышь – 12 шт. Имущество: оснащение основным оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) Демонстрационное оборудование: 1. Экран – 1 шт. 2. Проектор – 1 шт. 3. Телевизор – 3 шт.</p>