

Составитель:

к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала
РЭУ им. Г.В. Плеханова И.В. Балашова

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры экономики и управления
протокол № 6 от «27» января 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
Цель и задачи освоения дисциплины	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
Объем дисциплины и виды учебной работы.....	4
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	5
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	11
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....	11
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	11
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ	11
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	12
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	12
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	12
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	12
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	13
АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	20

І. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью учебной дисциплины «Рекламный менеджмент» является приобретение студентами теоретических знаний и практических навыков о сущности рекламного менеджмента, о необходимости принятия оптимальных управленческих решений, а также выработать умение анализировать, планировать и контролировать рекламную деятельность организаций.

Задачи учебной дисциплины «Рекламный менеджмент» заключаются в:

- формировании у студентов представлений об управленческих технологиях, применяемых в рекламном бизнесе;
- осуществлении поиска необходимой информации в рекламном менеджменте, опираясь на результаты анализа поставленной задачи;
- изучении основных аспектов деятельности рекламного агентства, эффективности рекламных кампаний, планирования, мотивации, контроля деятельности сотрудников рекламных подразделений, выбора способов и методов привлечения персонала в соответствии с утвержденными планами.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Рекламный менеджмент» относится к части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения	
	очная	очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	5 ЗЕТ	
Объем дисциплины в акад. часах	180	
Промежуточная аттестация: форма	Экзамен, курсовая работа	Экзамен, курсовая работа
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	60	46
1. Контактная работа на проведение занятий лекционного и семинарского типов, всего часов, в том числе:	54	40
• лекции	24	18
• практические занятия	30	22
• лабораторные занятия	-	-
в том числе практическая подготовка	12	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)(заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ/проектов)	1	1
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	1	1

4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2
5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	2	2
Самостоятельная работа (СР), всего:	120	134
в том числе:		
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк) (заполняется при наличии экзамена по дисциплине)	32	32
• самостоятельная работа в семестре (СРс)	70	84
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу (заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ/проектов)	18	18
• изучение ЭОР	-	-
• изучение онлайн-курса или его части	-	-
• выполнение индивидуального проекта	-	-
• и другие виды, в т.ч. подготовка эссе	70	84

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
ПК-3 Тактическое управление процессами организации производства	ПК-3.3 Руководство проведением экономических исследований производственно-хозяйственной деятельности структурного подразделения (отдела, цеха) промышленной организации в целях обоснования внедрения новых технологий, смены ассортимента продукции с учетом конъюнктуры рынка, разработка предложений по совершенствованию управления организацией и эффективному выявлению и использованию имеющихся ресурсов для обеспечения конкурентоспособности производимой продукции, работ (услуг) и получения прибыли	ПК-3.3.3-1. Знает экономику и организацию производства, технологические процессы и режимы производства ПК-3.3. У-1. Умеет обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональных задач, оценивать рациональность их использования

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций
для обучающихся очной формы обучения

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк, Катт	Всего					
Семестр 5												
Раздел 1. Сущность рекламного менеджмента												
1.	Тема 1. Основные понятия рекламного менеджмента Цели и задачи рекламного менеджмента. Специфика рекламного менеджмента. Функции рекламы и рекламного менеджмента. Исторические этапы развития рекламной деятельности. Международная реклама. Законодательство о рекламе.	4	4	-	-	8	16	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	Гр.д.	-	-
2.	Тема 2. Виды и средства рекламы Классификация видов рекламы. Целевые виды рекламы. Средства распространения рекламы. Информационные модели рекламной коммуникации. Рекламная коммуникационная система. Выбор средств рекламы.	4	4	-	-	8	16	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	-	К.	Э.

Раздел 2. Управление рекламным менеджментом

3.	Тема 3. Управление рекламной деятельностью Понятие управления в рекламном менеджменте. Анализ среды рекламной деятельности. Коммуникационная среда функционирования рекламы. Информационное обеспечение рекламной деятельности. Организация исследований в рекламной деятельности.	4	4	-	-	8	14	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	Гр.д.	К.	Э.
4.	Тема 4. Организация рекламной деятельности Сущность и структура рекламного процесса. Организация рекламной деятельности у субъектов рекламного процесса. Рекламный рынок как организационная система.	4	4	-	-	8	14	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	-	-	Э.
5.	Тема 5. Планирование в рекламном менеджменте Планирование рекламной кампании. Элементы рекламной концепции. Технологические этапы разработки рекламной кампании.	4	4	-	-	8	14	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	Гр.д.	-	Э.
6.	Тема 6. Творческие технологии в рекламе Сущность рекламных технологий в системе инструментария менеджера. Концепция принятия уникального торгового предложения в рекламе. Концепция рекламного позиционирования. Современные рекламные стратегии.	4	4	-	-	8	16	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	Гр.д.	-	Э.
	<i>Индивидуальные консультации (ИК)</i>	-	-	-	-	-/1	1					
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Камт)</i>	-	-	-	-	-/1	1					
	<i>Консультация перед экзаменом (КЭ)</i>	-	-	-	-	-/2	2					

	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-	-	-	-/2	2					
	Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-	-	-	32/-	32					
	Самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	-	-	18/-	18					
	Итого	24	30	-	-	120/6	180					

**Этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций
для обучающихся очно-заочной формы обучения**

Таблица 3.2

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы					Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк, Катг					
Семестр 5											
Раздел 1. Сущность рекламного менеджмента											

1.	Тема 1. Основные понятия рекламного менеджмента Цели и задачи рекламного менеджмента. Специфика рекламного менеджмента. Функции рекламы и рекламного менеджмента. Исторические этапы развития рекламной деятельности. Международная реклама. Законодательство о рекламе.	4	4	-	-	10	16	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	Гр.д.	-	-
2.	Тема 2. Виды и средства рекламы Классификация видов рекламы. Целевые виды рекламы. Средства распространения рекламы. Информационные модели рекламной коммуникации. Рекламная коммуникационная система. Выбор средств рекламы.	4	4	-	-	10	16	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	-	К.	Э.
Раздел 2. Управление рекламным менеджментом												
3.	Тема 3. Управление рекламной деятельностью Понятие управления в рекламном менеджменте. Анализ среды рекламной деятельности. Коммуникационная среда функционирования рекламы. Информационное обеспечение рекламной деятельности. Организация исследований в рекламной деятельности.	4	2	-	-	10	14	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	Гр.д.	К.	Э.
4.	Тема 4. Организация рекламной деятельности Сущность и структура рекламного процесса. Организация рекламной деятельности у субъектов рекламного процесса. Рекламный рынок как организационная система.	-	2	-	-	10	14	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	-	-	Э.

5.	Тема 5. Планирование в рекламном менеджменте Планирование рекламной кампании. Элементы рекламной концепции. Технологические этапы разработки рекламной кампании.	6	2	-	-	10	14	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	Гр.д.	-	Э.
6.	Тема 6. Творческие технологии в рекламе Сущность рекламных технологий в системе инструментария менеджера. Концепция принятия уникального торгового предложения в рекламе. Концепция рекламного позиционирования. Современные рекламные стратегии.	-	2	-	-	12	16	ПК-3.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1.	Гр.д.	-	Э.
	<i>Индивидуальные консультации (ИК)</i>	-	-	-	-	-/1	1					
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-/1	1					
	<i>Консультация перед экзаменом (КЭ)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)</i>	-	-	-	-	32/-	32					
	<i>Самостоятельная работа на курсовую работу</i>	-	-	-	-	18/-	18					
	Итого	18	22	-	-	134/6	180					

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Групповая дискуссия (Гр.д.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Кейс (К.)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Эссе (Э.)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Поляков, В. А. Рекламный менеджмент : учебное пособие / В.А. Поляков, А.А. Романов. — Москва : КУРС : ИНФРА-М, 2024. — 352 с. - ISBN 978-5-905554-07-0. - Текст : электронный. - – Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=443967>
2. Рекламная деятельность : учебник / под ред. В.Д. Секерина. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 282 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс].— (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-005684-5. - Текст : электронный. – Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=414316>

Дополнительная литература:

1. Рекламный дискурс и рекламный текст : монография / науч. ред. Т. Н. Колокольцева. - 4-е изд., стер. - Москва : Флинта, 2021. - 296 с. - ISBN 978-5-9765-1112-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1843254> (дата обращения: 16.07.2023). – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=388131>
2. Хапенков, В. Н. Рекламная деятельность в торговле : учебник / В. Н. Хапенков, Г. Г. Иванов, Д. В. Федюнин. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. - 368 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0533-3. - Текст : электронный. – Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=398297>

Нормативные правовые документы:

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/
2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
3. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) "Об обществах с ограниченной ответственностью" Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. <http://www.consultant.ru/> - Консультант Плюс;
2. <https://www.garant.ru/> - Справочно-правовая система Гарант

ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

1. ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
2. ЭБС «Лань» Книжная коллекция «Инженерно-технические науки» www.e.lanbook.com
3. ЭБС BOOK.ru <http://www.book.ru>

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. <http://www.gks.ru> - Росстат – федеральная служба государственной статистики
2. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования elibrary.ru <http://elibrary.ru>
3. www.economy.gov.ru - Базы данных Министерства экономического развития и торговли России

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- CorporateRegister.com - Глобальная директория компаний, выпускающих социальные отчеты;
- Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Операционная система Windows 10
Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,
Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition,
PeaZip,
Adobe Acrobat Reader DC

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Рекламный менеджмент» обеспечена:

для проведения занятий лекционного типа:

- учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (*практические занятия*):

- учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

для самостоятельной работы, в том числе для курсового проектирования:

- помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде университета.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Положение о курсовых работах (проектах) в ФГБОУ ВО "РЭУ им. Г.В. Плеханова".
- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по подготовке и оформлению эссе.

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в процессе освоения дисциплины «Рекламный менеджмент» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 4

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен)	40
ИТОГО	100

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные материалы по дисциплине разработаны в соответствии с Положением об оценочных материалах в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Тематика курсовых работ/проектов

Согласно учебному плану, по дисциплине «Рекламный менеджмент» предусмотрена курсовая работа.

Примерный перечень тем курсовых работ

1. Современный рекламный рынок России, его характеристика, проблемы.
2. Рекламная деятельность в системе маркетинговых коммуникаций(на примере конкретной товарной категории).
3. Рекламная кампания: основные этапы, структура программы.
4. Позиционирование торговой марки в рекламной кампании
5. Медиапланирование: структура, содержание, функции.
6. Особенности каналов распространения рекламной информации
7. Современные методы измерения аудитории средств распространения рекламной информации.
8. Особенности разработки рекламных компаний социальной направленности
9. Стратегии продвижения брендов: исследование традиционных и современных концепций и особенностей их реализации в России и за рубежом (на примере определенной товарной категории).

10. Типы, уровни и функции брендируемых объектов, характерные для определенного рынка (на примере определенной товарной категории).
11. Взаимодействие брендов различных типов и уровней в маркетинговой стратегии компании.
12. Типология архитектур брендов и тенденции их развития (в определенной товарной категории).
13. Управление портфелем брендов в условиях финансово-экономической нестабильности.
14. Фирменный стиль средств массовой информации и их медиапродукции как инструмент брендинга: российский и зарубежный опыт.
15. Традиционные средства массовой информации как субъект рынка рекламных и маркетингово-коммуникационных услуг: современное состояние, тенденции развития.
16. Особенности использования и адаптации методов оценки капитала бренда (на примере брендов в выбранном типе рынка).
17. Оценка эффективности прямой рекламы: современные концепции, метрики и методики исследования.
18. Оценка эффективности адверториалов: современные концепции, метрики и методики исследования.
19. Оценка эффективности продакт плейсмента в медийную продукцию различных типов: современные концепции, метрики и методики исследования.
20. Альянсы брендов и партнерские проекты с другими компаниями: современные подходы, особенности организации, критерии эффективности.
21. Кобрендинг: менеджериальные и коммуникативные технологии, влияние на показатели капитала брендов.
22. Интеграция рекламных и PR-коммуникаций при продвижении торговых марок: принципы планирования и технологии внедрения.
23. Интеграция онлайн-овых и офлайн-овых маркетинговых коммуникаций при продвижении торговых марок: принципы планирования и технологии внедрения.
24. Мультимедийная серийная реклама: принципы стратегического планирования, технологии разработки и особенности воздействия.
25. Идентификаторы торговой марки (название, логотип, эмблема и т.д.) как инструмент брендинга: технологии разработки и особенности воздействия.
26. Гендерноориентированный подход при создании и продвижении брендов.
27. Моделирование бренд-имиджа и репутационной составляющей международной или российской компании.
28. Способы коммуникативной поддержки и развития имиджа страны/региона (теоретические и прикладные проблемы брендинга территорий).
29. Вербальные и невербальные идентификаторы бренда: современные тенденции формирования и развития.
30. Категориальное расширения брендов: коммуникативные и менеджериальные технологии.
31. Оценка капитала бренда: современные методики и возможности их адаптации к брендам различных типов.
32. Брендированный контент и бренд-плейсмент: понятие, типология, коммуникативные эффекты.
33. Событийная деятельность компании: типология, менеджмент, социальные, коммуникативные и экономические эффекты.
34. Соотношение сенсорных, эмоциональных и рациональных факторов в системе ценностей брендов.
35. Тенденции развития частных торговых марок розничных сетей на российском и зарубежных рынках.
36. Стратегии коммуникационной поддержки брендов производителей в условиях их конкуренции с частными торговыми марками розничных сетей.

37. Ребрендинг: исследование коммуникативных технологий, маркетинговых решений, критериев эффективности.
38. Архетипические образы женщин в современной рекламе: исследование восприятия и самоидентификации потребителей.
39. Архетипические образы мужчин в современной рекламе: исследование восприятия и самоидентификации потребителей.
40. Слоган в системе маркетинговых коммуникаций: технологии разработки, особенности использования, оценка эффективности.
41. Исследование вклада слоганов различных типов в формирование капитала брендов.
42. Исследование вклада названий различных типов в формирование капитала брендов.
43. Исследование вклада фирменного стиля в формирование капитала бренда.
44. Частные торговые марки как особый тип бренда: исследование современного состояния и тенденций развития.
45. Стратегии формирования и продвижения частных торговых марок в России и в мире.

Перечень вопросов к экзамену:

1. Цели и задачи рекламного менеджмента
2. Принципы рекламного менеджмента
3. Специфика рекламного менеджмента
4. Функции рекламы и рекламного менеджмента
5. Исторические этапы развития рекламной деятельности
6. Международная реклама
7. Законодательство о рекламе
8. ATL и BTL средства рекламы
9. Классификация видов рекламы
10. Целевые виды рекламы
11. Средства распространения рекламы
12. Информационные модели рекламной коммуникации
13. Рекламная коммуникационная система
14. Выбор средств рекламы
15. Понятие управления в рекламном менеджменте
16. Анализ среды рекламной деятельности
17. Коммуникационная среда функционирования рекламы.
18. Информационное обеспечение рекламной деятельности
19. Организация исследований в рекламной деятельности.
20. Сущность и структура рекламного процесса
21. Организация рекламной деятельности
22. Рекламный рынок как организационная система
23. Планирование рекламной кампании
24. Технологические этапы разработки рекламной кампании
25. Рекламные технологии
26. Концепция принятия уникального торгового предложения в рекламе
27. Концепция рекламного позиционирования
28. Современные рекламные стратегии
29. Сущность бюджетирования рекламы
30. Методы расчета рекламного бюджета
31. Распределение рекламного бюджета
32. Понятие и виды контроля рекламной деятельности
33. Методика контроля рекламной деятельности
34. Стратегический и тактический контроль рекламы
35. Рекламный аудит
36. Понятие эффективности рекламной деятельности

37. Оценка коммуникативной эффективности рекламы
38. Оценка экономической эффективности рекламы
39. Оценка качества рекламной деятельности
40. Современные тенденции развития рекламы
41. Образ современного рекламного менеджера
42. Рекламный менеджмент – это наука или искусство
43. Ученые и деятели о роли и значении рекламы
44. Особенности международной рекламы в западных странах.
45. Особенности международной рекламы в восточных странах.
46. Коммерческая реклама
47. Социальная реклама
48. Рекламные модели
49. Бриф в рекламном процессе
50. Семиотика в рекламе
51. Коммуникационная среда рекламного менеджмента
52. Информационный процесс рекламной деятельности
53. Технические средства обеспечения рекламы
54. Этапы проведения рекламного исследования
55. Виды методов исследования в рекламе
56. Количественные факторы деятельности рекламных фирм
57. Качественные факторы деятельности рекламных фирм
58. Критерии выбора рекламного агентства
59. Организация деятельности СМИ в России и за рубежом
60. Структура основных составляющих рынка рекламы
61. Этапы планирования рекламной кампании
62. Идеальная рекламная деятельность: миф или реальность
63. Тактическое планирование в рекламе
64. Стратегическое планирование в рекламе
65. Сущность СЦСТДК - алгоритма
66. Технология разработки рекламного сообщения
67. Мотивы покупок
68. Способы позиционирования товара
69. Конкурентная стратегия в рекламе
70. Зависимость рекламной стратегии от жизненного цикла товара.
71. Маркетинговые эффекты рекламного менеджмента
72. Экономические предпосылки эффективности рекламы

Типовые тестовые задания к экзамену:

1. Задание

Справедливо ли утверждение, что основными функциями управления рекламой являются планирование, организация и контроль рекламной деятельности?

- а) да
- б) нет

2. Задание

Укажите логическую последовательность определения целей рекламной кампании в процессе ее планирования:

- а) цели маркетинга
- б) миссия
- в) коммуникационные цели
- г) цели рекламной кампании
- д) рекламные цели

3. Задание

Средства массовой информации как субъекты рекламной деятельности – это:

- а) организации и фирмы, которые рекламируют себя, свои товары или услуги
- б) независимые фирмы, выполняющие по заказу специфические рекламные функции
- в) организации, предоставляющие место и время для рекламных обращений с целью донесения их до целевой аудитории
- г) исследовательские компании, фото- и киностудии, художники, типографии и прочие, кто способствует рекламодателям и рекламным агентствам в подготовке рекламных материалов

4. Задание

Фирма-реklamодатель должна обеспечить выполнение своими рекламными службами следующих организационных функций:

- а) администрирование, руководство сотрудниками рекламной службы
- б) планирование рекламной деятельностью фирмы
- в) координация деятельности с другими службами (производственной, сбытовой, финансовой) рекламодателя
- г) координация деятельности с внешними партнерами в вопросах проведения рекламы

5. Задание

Верно ли утверждение, что рекламное агентство — это независимая организация, специализирующаяся на выполнении рекламных функций: проведении рекламных исследований, разработке планов рекламной деятельности, разработке и проведении рекламных кампаний, включая подготовку рекламных обращений, производстве рекламных носителей, размещении рекламных обращений и т. п.

- а) да
- б) нет

6. Задание

В функции творческого отдела рекламного агентства входит:

- а) координация работы внутри агентства по выполнению заказа
- б) сбор информации, необходимой для успешного проведения рекламной кампании
- в) вступление по поручению клиента в контрактные обязательства со СМИ по поводу размещения рекламы в медианосителях
- г) генерирование рекламных идей, выработка рекламных стратегий обслуживаемых брендов, руководство и непосредственное участие в процессе реализации рекламной идеи
- д) изготовлением рекламных носителей

7. Задание

В функции производственного отдела рекламного агентства входит:

- а) координация работы внутри агентства по выполнению заказа
- б) сбор информации, необходимой для успешного проведения рекламной кампании
- в) вступление по поручению клиента в контрактные обязательства со СМИ по поводу размещения рекламы в медианосителях
- г) генерирование рекламных идей, выработка рекламных стратегий обслуживаемых брендов, руководство и непосредственное участие в процессе реализации рекламной идеи
- д) изготовлением рекламных носителей

8. Задание

Является ли обеспечение соответствия главных направлений рекламной деятельности целям маркетинговой и коммуникационной политики фирмы специфическими целями контроля рекламной деятельности?

- а) да
- б) нет

9. Задание

Стратегический и тактический контроль рекламной деятельности – это виды контроля в зависимости от:

- а) характера стоящих перед контролем целей
- б) времени проведения

- в) объекта контроля
- г) субъекта контроля

10. Задание

Тактический контроль рекламной деятельности направлен на:

- а) установление соответствия рекламной деятельности коммуникационной политике, достижение целей коммуникационной и рекламной стратегии коммуникатора
- б) определение оптимальных вариантов рекламных обращений, средств их распространения, каналов коммуникаций и рекламных носителей

11. Задание

Показатели, отражающие зависимость объема продаж от объема расходов на рекламу, величину дополнительного товарооборота под воздействием рекламы, сравнительную эффективность рекламных затрат оценивают:

- а) коммуникативную эффективность рекламы
- б) экономическую эффективность рекламы

12. Задание

Планирование рекламной деятельности, организация и контроль как функции управления рекламой необходимо рассматривать как:

- а) отдельные, механически связанные между собой части управленческого процесса
- б) взаимосвязанные и взаимообусловленные составляющие единого управленческого процесса

13. Задание

Укажите логическую последовательность определения целей рекламной кампании в процессе ее планирования:

- а) рекламные цели
- б) миссия
- в) коммуникационные цели
- г) цели рекламной кампании
- д) цели маркетинга

14. Задание

Рекламодатели как субъекты рекламной деятельности – это:

- а) организации и фирмы, которые рекламируют себя, свои товары или услуги
- б) независимые фирмы, выполняющие по заказу специфические рекламные функции
- в) организации, предоставляющие место и время для рекламных обращений с целью донесения их до целевой аудитории
- г) исследовательские компании, фото- и киностудии, художники, типографии и прочие, кто способствует рекламодателям и рекламным агентствам в подготовке рекламных материалов

15. Задание

Факторами, определяющими организационную структуру рекламной службы фирмы, являются:

- а) размер фирмы, наличие ресурсов, степень необходимости в разделении труда между сотрудниками
- б) сфера деятельности, в которой работает фирма
- в) специфические черты целевого рынка и характеристики производимого товара
- г) место и роль рекламы в комплексе маркетинга и маркетинговой стратегии фирмы

16. Задание

Причины, побуждающие фирмы-реklamодатели пользоваться услугами рекламных агентств:

- а) более глубокое понимание интересов аудитории, навыки и компетентность
- б) объективность
- в) субъективность
- г) налаженные взаимоотношения со средствами массовой информации
- д) системный подход в рекламе

17. Задание

В функции отдела по работе с клиентами рекламного агентства входит:

- а) координация работы внутри агентства по выполнению заказа

- б) сбор информации, необходимой для успешного проведения рекламной кампании
- в) вступление по поручению клиента в контрактные обязательства со СМИ по поводу размещения рекламы в медианосителях
- г) генерирование рекламных идей, выработка рекламных стратегий обслуживаемых брендов, руководство и непосредственное участие в процессе реализации рекламной идеи
- д) изготовлением рекламных носителей

18. Задание

В функции аналитического отдела рекламного агентства входит:

- а) координация работы внутри агентства по выполнению заказа
- б) сбор информации, необходимой для успешного проведения рекламной кампании
- в) вступление по поручению клиента в контрактные обязательства со СМИ по поводу размещения рекламы в медианосителях
- г) генерирование рекламных идей, выработка рекламных стратегий обслуживаемых брендов, руководство и непосредственное участие в процессе реализации рекламной идеи
- д) изготовлением рекламных носителей

19. Задание

Является ли определение эффекта, конкретного результата рекламной деятельности специфическими целями контроля рекламной деятельности?

- а) да
- б) нет

20. Задание

Предварительный и последующий контроль рекламной деятельности – это виды контроля в зависимости от:

- а) характера стоящих перед контролем целей
- б) времени проведения
- в) объекта контроля
- г) субъекта контроля

Типовые тестовые задания:

Тема 2 Виды и средства рекламы

1. Задание

Справедливо ли утверждение, что основными функциями управления рекламой являются планирование, организация и контроль рекламной деятельности?

- а) да
- б) нет

2. Задание

Укажите логическую последовательность определения целей рекламной кампании в процессе ее планирования:

- а) цели маркетинга
- б) миссия
- в) коммуникационные цели
- г) цели рекламной кампании
- д) рекламные цели

3. Задание

Средства массовой информации как субъекты рекламной деятельности – это:

- а) организации и фирмы, которые рекламируют себя, свои товары или услуги
- б) независимые фирмы, выполняющие по заказу специфические рекламные функции
- в) организации, предоставляющие место и время для рекламных обращений с целью донесения их до целевой аудитории
- г) исследовательские компании, фото- и киностудии, художники, типографии и прочие, кто способствует рекламодателям и рекламным агентствам в подготовке рекламных материалов

4. Задание

Фирма-рекламодатель должна обеспечить выполнение своими рекламными службами следующих организационных функций:

- а) администрирование, руководство сотрудниками рекламной службы
- б) планирование рекламной деятельностью фирмы
- в) координация деятельности с другими службами (производственной, сбытовой, финансовой) рекламодателя
- г) координация деятельности с внешними партнерами в вопросах проведения рекламы

5. Задание

Верно ли утверждение, что рекламное агентство — это независимая организация, специализирующаяся на выполнении рекламных функций: проведении рекламных исследований, разработке планов рекламной деятельности, разработке и проведении рекламных кампаний, включая подготовку рекламных обращений, производстве рекламных носителей, размещении рекламных обращений и т. п.

- а) да
- б) нет

6. Задание

В функции творческого отдела рекламного агентства входит:

- а) координация работы внутри агентства по выполнению заказа
- б) сбор информации, необходимой для успешного проведения рекламной кампании
- в) вступление по поручению клиента в контрактные обязательства со СМИ по поводу размещения рекламы в медианосителях
- г) генерирование рекламных идей, выработка рекламных стратегий обслуживаемых брендов, руководство и непосредственное участие в процессе реализации рекламной идеи
- д) изготовлением рекламных носителей

7. Задание

В функции производственного отдела рекламного агентства входит:

- а) координация работы внутри агентства по выполнению заказа
- б) сбор информации, необходимой для успешного проведения рекламной кампании
- в) вступление по поручению клиента в контрактные обязательства со СМИ по поводу размещения рекламы в медианосителях
- г) генерирование рекламных идей, выработка рекламных стратегий обслуживаемых брендов, руководство и непосредственное участие в процессе реализации рекламной идеи
- д) изготовлением рекламных носителей

8. Задание

Является ли обеспечение соответствия главных направлений рекламной деятельности целям маркетинговой и коммуникационной политики фирмы специфическими целями контроля рекламной деятельности?

- а) да
- б) нет

9. Задание

Стратегический и тактический контроль рекламной деятельности — это виды контроля в зависимости от:

- а) характера стоящих перед контролем целей
- б) времени проведения
- в) объекта контроля
- г) субъекта контроля

10. Задание

Тактический контроль рекламной деятельности направлен на:

- а) установление соответствия рекламной деятельности коммуникационной политике, достижение целей коммуникационной и рекламной стратегии коммуникатора
- б) определение оптимальных вариантов рекламных обращений, средств их распространения, каналов коммуникаций и рекламных носителей

11. Задание

Показатели, отражающие зависимость объема продаж от объема расходов на рекламу, величину дополнительного товарооборота под воздействием рекламы, сравнительную эффективность рекламных затрат оценивают:

- а) коммуникативную эффективность рекламы
- б) экономическую эффективность рекламы

12. Задание

Планирование рекламной деятельности, организация и контроль как функции управления рекламой необходимо рассматривать как:

- а) отдельные, механически связанные между собой части управленческого процесса
- б) взаимосвязанные и взаимообусловленные составляющие единого управленческого процесса

13. Задание

Укажите логическую последовательность определения целей рекламной кампании в процессе ее планирования:

- а) рекламные цели
- б) миссия
- в) коммуникационные цели
- г) цели рекламной кампании
- д) цели маркетинга

14. Задание

Рекламодатели как субъекты рекламной деятельности – это:

- а) организации и фирмы, которые рекламируют себя, свои товары или услуги
- б) независимые фирмы, выполняющие по заказу специфические рекламные функции
- в) организации, предоставляющие место и время для рекламных обращений с целью донесения их до целевой аудитории
- г) исследовательские компании, фото- и киностудии, художники, типографии и прочие, кто способствует рекламодателям и рекламным агентствам в подготовке рекламных материалов

15. Задание

Факторами, определяющими организационную структуру рекламной службы фирмы, являются:

- а) размер фирмы, наличие ресурсов, степень необходимости в разделении труда между сотрудниками
- б) сфера деятельности, в которой работает фирма
- в) специфические черты целевого рынка и характеристики производимого товара
- г) место и роль рекламы в комплексе маркетинга и маркетинговой стратегии фирмы

16. Задание

Причины, побуждающие фирмы-реklamодатели пользоваться услугами рекламных агентств:

- а) более глубокое понимание интересов аудитории, навыки и компетентность
- б) объективность
- в) субъективность
- г) налаженные взаимоотношения со средствами массовой информации
- д) системный подход в рекламе

17. Задание

В функции отдела по работе с клиентами рекламного агентства входит:

- а) координация работы внутри агентства по выполнению заказа
- б) сбор информации, необходимой для успешного проведения рекламной кампании
- в) вступление по поручению клиента в контрактные обязательства со СМИ по поводу размещения рекламы в медианосителях
- г) генерирование рекламных идей, выработка рекламных стратегий обслуживаемых брендов, руководство и непосредственное участие в процессе реализации рекламной идеи
- д) изготовлением рекламных носителей

18. Задание

В функции аналитического отдела рекламного агентства входит:

- а) координация работы внутри агентства по выполнению заказа
- б) сбор информации, необходимой для успешного проведения рекламной кампании
- в) вступление по поручению клиента в контрактные обязательства со СМИ по поводу размещения рекламы в медианосителях
- г) генерирование рекламных идей, выработка рекламных стратегий обслуживаемых брендов, руководство и непосредственное участие в процессе реализации рекламной идеи
- д) изготовлением рекламных носителей

19. Задание

Является ли определение эффекта, конкретного результата рекламной деятельности специфическими целями контроля рекламной деятельности?

- а) да
- б) нет

20. Задание

Предварительный и последующий контроль рекламной деятельности – это виды контроля в зависимости от:

- а) характера стоящих перед контролем целей
- б) времени проведения
- в) объекта контроля
- г) субъекта контроля

Тема 5 Планирование в рекламном менеджменте

1. Задание

Рекламная кампания фирмы – это:

- а) комплекс рекламных мероприятий, направленных на достижение конкретной маркетинговой цели
- б) основной инструмент реализации фирмой своей рекламной стратегии
- в) элемент тактического планирования рекламной деятельности

2. Задание

К характеристикам целевой аудитории рекламного воздействия по демографическому признаку относятся:

- а) регион, климат, размер города
- б) возраст, пол, состав семьи, образование, годовой доход потребителя
- в) регулярность покупок, полезность покупки, статус потребителя, степень использования товара, приверженность торговой марке, степень готовности к совершению покупки, средства побуждения к совершению покупки
- г) социальный класс, стиль жизни, тип личности

3. Задание

Медианоситель – это:

- а) формирование системы каналов доставки рекламных посланий адресатам рекламной коммуникацией
- б) совокупность средств распространения рекламы, однотипных с точки зрения способа передачи информации и характеризующихся одинаковым типом восприятия их аудиторией
- в) представитель медиаканала, в котором размещено рекламное сообщение

4. Задание

Целевая аудитория (*Target Audience*) – это:

- а) часть потребителей, на которую направлено рекламное воздействие
- б) отношение численности аудитории конкретного издания или теле-, радиопрограммы к численности населения города, области, страны (в целом)
- в) отношение численности аудитории конкретного издания (программы) к численности целевой группы

5. Задание

Индекс соответствия (*Affinity, или index T/U*) – это:

- а) отношение рейтинга по целевой группе к рейтингу по населению в целом

б) отношение реальной стоимости размещения рекламного продукта к рейтингу данного издания или программы по целевой аудитории или населению в целом за период выхода рекламы

в) отношение числа зрителей или слушателей данной программы к общему числу населения

6. Задание

Рейтинг телепрограммы (*Program Rating*) – это:

а) отношение числа зрителей или слушателей в данном интервале (15 минут) к общему числу целевой группы потенциальной аудитории телевидения

б) отношение числа зрителей или слушателей данной программы к общему числу населения

в) отношение суммы рейтингов 15-минутного интервала к общему числу интервалов

7. Задание

Частотность (*Frequency*) – это:

а) среднее число контактов, которое один человек имел со средством рекламы за определенный промежуток времени

б) доля разных людей, хотя бы один раз имевших контакт со средством рекламы за определенный промежуток времени из числа потенциальной целевой аудитории этого средства

в) показатель, суммирующий рейтинги всех запланированных средств рекламы

8. Задание

Совокупный рейтинг (*Gross Rating Point*) – это:

а) показатель, суммирующий рейтинги всех запланированных средств рекламы

б) показатель минимального количества воздействий средств рекламы на целевую аудиторию, необходимый для получения запланированной реакции

в) показатель минимального числа представителей целевой аудитории, которое необходимо охватить набором средств рекламы для достижения основной цели рекламы при эффективной частоте

9. Задание

Преимуществами рекламы в газете являются:

а) оперативность

б) многочисленность аудитории

в) высокий уровень охвата местной аудитории

г) высокая достоверность

д) кратковременность существования;

е) относительно низкие расходы на один контакт

10. Задание

Недостатками рекламы на радио являются:

а) ограниченность звукового представления

б) относительно низкая стоимость одного рекламного контакта

в) невысокая степень привлечения внимания

г) мимолетность рекламного контакта

11. Задание

Преимуществами рекламы в «Интернет» являются:

а) высокая сконцентрированность на целевой аудитории

б) использование различных средств воздействия

в) личностный характер коммуникации

г) возможность интерактивного контакта

д) гибкость

е) относительно низкая стоимость контакта

12. Задание

Когнитивный уровень психологического воздействия предполагает:

а) восприятие информации, сообщения

б) формирование отношения, эмоций

в) внушение

г) определенное поведение, действие

13. Задание

К рациональным мотивам, используемым в рекламных обращениях, относятся:

- а) мотив здоровья
- б) мотив страха
- в) мотив прибыльности
- г) мотив надежности и гарантий
- д) мотив гордости и патриотизма

14. Задание

К эмоциональным мотивам, используемым в рекламных обращениях, относятся:

- а) мотив здоровья
- б) мотив страха
- в) мотив сексуальной привлекательности
- г) мотив надежности и гарантий
- д) мотив гордости и патриотизма
- е) мотив справедливости

15. Задание

К нравственным и социальным мотивам, используемым в рекламных обращениях, относятся:

- а) мотив удобств и дополнительных преимуществ
- б) мотив порядочности
- в) мотив радости и юмора
- г) мотив надежности и гарантий
- д) мотив сострадания
- е) мотив справедливости

16. Задание

Стилями рекламного обращения являются:

- а) создание определенного настроения
- б) мюзикл
- в) анимация
- г) демонстрация эффекта рекламируемого товара по принципу «До и после применения»

17. Задание

Методами формирования рекламного бюджета являются:

- а) метод прогнозирования объема рекламного бюджета на основе экспертных оценок
- б) использование математических моделей взаимосвязи расходов на рекламу и изменения объема сбыта
- в) разработка рекламного бюджета на основе планирования затрат

18. Задание

Основной целью проведения рекламной кампании является формирование следующей модели поведения и принятия решения покупателем о покупке:

- а) «Узнаю — чувствую — делаю»
- б) «Делаю — чувствую — узнаю»

19. Задание

К характеристикам целевой аудитории рекламного воздействия по поведенческому признаку относятся:

- а) регион, климат, размер города
- б) возраст, пол, состав семьи, образование, годовой доход потребителя
- в) регулярность покупок, полезность покупки, статус потребителя, степень использования товара, приверженность торговой марке, степень готовности к совершению покупки, средства побуждения к совершению покупки
- г) социальный класс, стиль жизни, тип личности

20. Задание

Медиаканал — это:

- а) формирование системы каналов доставки рекламных посланий адресатам рекламной коммуникацией
- б) совокупность средств распространения рекламы, однотипных с точки зрения способа передачи информации и характеризующихся одинаковым типом восприятия их аудиторией
- в) представитель медиаканала, в котором размещено рекламное сообщение

Типовые кейсы:

1. Разработайте и обсудите критерии оценки сценария телевизионного рекламного ролика (товар по выбору).
2. Какие различия между японскими и американскими туристами вы бы порекомендовали учитывать при разработке рекламной кампании российского города?
3. Выберите журнал для наиболее целесообразного размещения рекламы:
 - детской электромеханической игрушки;
 - мужской сорочки модных расцветок;
 - фотокамеры из пластмассы ярких цветов, с простым управлением;
 - качественной и дорогой фотокамеры с большим количеством функций;
 - услуги дополнительного медицинского страхования;
 - военной службы по контракту;
 - сети компьютерных магазинов.
4. Подумайте о каком-нибудь товаре, который вы намеревались купить. О чем прежде всего вы думаете, рассматривая возможность покупки: о желаемых свойствах и полезных качествах, или о торговых марках, обладающих этими свойствами? Все ли люди рассуждают в такой же логической последовательности? Если да, то почему? Если нет, то почему?
5. Выберите десять известных вам торговых марок и опишите ассоциации, связанные с индивидуальностью каждой из них: Затем проанализируйте, как реклама и другие элементы маркетингового комплекса влияют на улучшение индивидуальности торговой марки.
6. Составьте перечень из пяти категорий товаров или услуг, торговую марку которых покупатели будут выбирать, основываясь, главным образом, на ее индивидуальности. Затем подумайте, в чем эти категории схожи и сделайте выводы.
7. Исследуйте имеющийся у вас образец рекламного сообщения (почтовая реклама, печатная реклама, рекламный модуль в газете и т.д.). Рассмотрите каждый элемент рекламного сообщения и обдумайте роль каждого из них в воздействии на потребителя.
8. Выберите любую марку. Разработайте для нее комплексный план маркетинга, включающий рекламу, прямой маркетинг и стимулирование продаж. Точно определите, почему, для какой цели и в какой последовательности используется каждый элемент. Покажите, какой вклад вносит каждый элемент в общий имидж марки и обоснуйте вашу точку зрения.

Примеры тем групповых дискуссий:

- Тема «Виды и средства рекламы» проводится в форме проблемной лекции.
- Тема «Управление рекламной деятельностью» проводится в форме проблемной лекции.
- Тема «Планирование в рекламном менеджменте» проводится в форме мастер-класса.
- Тема «Контроль рекламной деятельности» проводится в форме мастер-класса.

Тематика эссе:

1. Образ современного рекламного менеджера.
2. Рекламный менеджмент – это наука или искусство?
3. Ученые и деятели о роли и значении рекламы.
4. Особенности международной рекламы в западных странах.
5. Особенности международной рекламы в восточных странах.

Типовая структура экзаменационного билета

<i>Наименование оценочного материала</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
Вопрос 1 Технические средства обеспечения рекламы	15

Вопрос 2 Этапы проведения рекламного исследования	15
Тест	10

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Таблица 5

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично»	ПК-3	ПК-3.3	Знает верно и в полном объеме: экономику и организацию производства, технологические процессы и режимы производства. Умеет верно и в полном объеме: обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональных задач, оценивать рациональность их использования	Продвинутый
70 – 84 баллов	«хорошо»	ПК-3	ПК-3.3	Знает с незначительными замечаниями: экономику и организацию производства, технологические процессы и режимы производства. Умеет с незначительными замечаниями: обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональных задач, оценивать рациональность их использования	Повышенный
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»	ПК-3	ПК-3.3	Знает на базовом уровне, с ошибками: экономику и организацию производства, технологические процессы и режимы производства. Умеет на базовом уровне, с ошибками: обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональных задач, оценивать рациональность их использования	Базовый
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»	ПК-3	ПК-3.3	Не знает на базовом уровне: экономику и организацию производства, технологические процессы и режимы производства. Не умеет на базовом уровне: обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональных задач, оценивать рациональность их использования	Компетенции не сформированы

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра экономики и управления

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.08 РЕКЛАМНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Направление подготовки **38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ**

Направленность (профиль) программы
МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

Уровень высшего образования **Бакалавриат**

Краснодар – 2022 г.

1. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Рекламный менеджмент» является приобретение студентами теоретических знаний и практических навыков о сущности рекламного менеджмента, о необходимости принятия оптимальных управленческих решений, а также выработать умение анализировать, планировать и контролировать рекламную деятельность организаций.

Задачи учебной дисциплины «Рекламный менеджмент» заключаются в:

- формировании у студентов представлений об управленческих технологиях, применяемых в рекламном бизнесе;
- осуществлении поиска необходимой информации в рекламном менеджменте, опираясь на результаты анализа поставленной задачи;
- изучении основных аспектов деятельности рекламного агентства, эффективности рекламных кампаний, планирования, мотивации, контроля деятельности сотрудников рекламных подразделений, выбора способов и методов привлечения персонала в соответствии с утвержденными планами.

2. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
	Раздел 1. Сущность рекламного менеджмента
1.	Тема 1. Основные понятия рекламного менеджмента
2.	Тема 2. Виды и средства рекламы
	Раздел 2. Управление рекламным менеджментом
3.	Тема 3. Управление рекламной деятельностью
4.	Тема 4. Организация рекламной деятельности
5.	Тема 5. Планирование в рекламном менеджменте
6.	Тема 6. Творческие технологии в рекламе
Трудоемкость дисциплины составляет 5 з.е. / 180 часов	

Форма контроля – курсовая работа, экзамен

Составитель:

Доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова,
к.э.н. И.В. Балашова