

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
д.филос.н., доц. Атанов А.А.



29.05.2025г.

Рабочая программа дисциплины

Б1.У.4. Управление рекламой и маркетинговые коммуникации

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Экономика и организация фирмы

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очно-заочная

Курс	4
Семестр	42
Лекции (час)	36
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	108
Курсовая работа (час)	
Всего часов	144
Зачет (семестр)	42
Экзамен (семестр)	

Иркутск 2025

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.01 Экономика.

Автор М.В. Винокурова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры экономики предприятий и предпринимательской деятельности

Заведующий кафедрой А.В. Самаруха

1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Управление рекламой и маркетинговые коммуникации» является формирование знаний и умений по управлению рекламной деятельностью предприятия, о методах и инструментах, осуществляющих рекламную политику, а также о системе маркетинговых коммуникаций.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-7	Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы	З. Знать предметную область функциональной сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений У. Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности Н. Владеть навыком разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Менеджмент", "Экономика организации"

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед., 144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов
Контактная(аудиторная) работа	
Лекции	36
Практические (сем, лаб.) занятия	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	108
Всего часов	144

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1.1	Маркетинговые коммуникации: принципы, основные элементы, инструментарий	42	4	0	12		Разноуровневые задачи и задания 1
1.2	Целевая аудитория проекта	42	4	0	12		Разноуровневые задачи и задания 2
1.3	Реклама как основной инструмент маркетинговых коммуникаций	42	4	0	14		Тест 3
1.4	Формы рекламной деятельности	42	4	0	14		Разноуровневые задачи и задания 4
1.5	Рекламное сообщение как элемент маркетинговых коммуникаций	42	6	0	14		Разноуровневые задачи и задания 5
1.6	Инструменты маркетинговых коммуникаций: PR и стимулирование сбыта	42	6	0	14		Разноуровневые задачи и задания 6
1.7	Инструменты маркетинговых коммуникаций: интернет-маркетинг	42	4	0	14		Разноуровневые задачи и задания 7
1.8	Инструменты маркетинговых коммуникаций: прямой, событийный маркетинг, мерчендайзинг Инструменты маркетинговых коммуникаций: прямой, событийный маркетинг, мерчендайзинг	42	4	0	14		Тест 8
	ИТОГО		36		108		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
-------	-----------------------------	------------

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Маркетинговые коммуникации: принципы, основные элементы, инструментарий	Определения маркетинговых коммуникаций. Основные инструменты маркетинговых коммуникаций. Процесс коммуникации и его основные элементы. Эволюция концепций маркетинговых коммуникаций. Принципы разработки эффективных коммуникаций: определение целевой аудитории, выбор коммуникационного канала, разработка сообщения, бюджетирование, формирование коммуникационной программы, мониторинг и оценка.
2	Целевая аудитория проекта	Понятие целевой аудитории. Признаки сегментации целевой аудитории. Виды ЦА: основная и косвенная, широкая и узкая, B2B и B2C. Методы определения ЦА, портрет потребителя. Методика 5W Марка Шеррингтона
3	Реклама как основной инструмент маркетинговых коммуникаций	Роль управления в рекламном бизнесе. Субъекты и объекты рекламного менеджмента. Функции рекламного менеджмента. Информационное обеспечение рекламной деятельности. Характер и структура управленческой информации в рекламном бизнесе. Структура системы взаимоотношений рекламодателя, рекламопроизводителя и рекламораспространителя.
4	Формы рекламной деятельности	Основные формы и виды рекламной деятельности. Печатная реклама: ее сущность и виды. Реклама в прессе: газеты, журналы, приложения. Радиореклама: ее виды, достоинства, недостатки. Телереклама: ее виды и особенности
5	Рекламное сообщение как элемент маркетинговых коммуникаций	Рекламный текст. Этапы подготовки рекламного сообщения. Рекламное сообщение на телевидении и радио. Особенности его организации. Продающий текст для контент-маркетинга. Модели продающего текста. Правила по написанию продающих текстов
6	Инструменты маркетинговых коммуникаций: PR и стимулирование сбыта	PR механизм. PR цели. PR средства. Маркетинг паблик рилейшинз (MPR). Реклама и PR. Пропаганда и PR. Интеграция PR в структуру организации. Модели PR . Основные сферы PR. Связи со СМИ (медиа-релейшнз). Управление информацией. Создание новостей. Коммуникативные события: пресс-конференция, презентация, пресс-тур. PR тексты. Программа PR компаний: процессы составления бюджета и планирования в PR. Стимулирование сбыта, обращенное к потребителю. Стимулирование направленное на посредников (дистрибуторы, розничные и оптовые торговцы). Стимулирование направленное на бизнес-покупателей. Ценовое стимулирование, стимулирование в натуральной форме, стимулирование в активной форме: терминология и принципы. Организация деятельности по стимулированию сбыта.
7	Инструменты маркетинговых коммуникаций: интернет-маркетинг	Интернет: канал и/или инструмент маркетинговых коммуникаций. Особенности и противоречия в природе и сущности Интернета как глобальной информационной сети. Медиа инновации. СМС и мобильные коммуникации.
8	Инструменты маркетинговых коммуникаций:	Директ-маркетинг (прямой маркетинг). Разновидностями прямого маркетинга. Мерчендайзинг, его сущность и особенности организации. Событийный маркетинг: рекламные

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	прямой, событийный маркетинг, мерчендайзинг	мероприятия, связанные с проведением ярмарок и выставок

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1.1. Маркетинговые коммуникации: принципы, основные элементы, инструментарий	ПК-7	У. Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности Н. Владеть навыком разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы	Разноуровневые задачи и задания 1	До 10 баллов (10)
2	1.2. Целевая аудитория проекта	ПК-7	З. Знать предметную область функциональной сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений	Разноуровневые задачи и задания 2	До 10 баллов (10)
3	1.3. Реклама как основной инструмент маркетинговых коммуникаций	ПК-7	З. Знать предметную область функциональной сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений	Тест 3	До 20 баллов (20)
4	1.4. Формы рекламной деятельности	ПК-7	З. Знать предметную область функциональной	Разноуровневые задачи и задания 4	До 10 баллов (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале)
			сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений		
5	1.5. Рекламное сообщение как элемент маркетинговых коммуникаций	ПК-7	З.Знать предметную область функциональной сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений	Разноуровневые задачи и задания 5	До 10 баллов (10)
6	1.6. Инструменты маркетинговых коммуникаций: PR и стимулирование сбыта	ПК-7	У.Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности Н.Владеть навыком разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы	Разноуровневые задачи и задания 6	До 10 баллов (10)
7	1.7. Инструменты маркетинговых коммуникаций: интернет- маркетинг	ПК-7	У.Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности Н.Владеть навыком разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы	Разноуровневые задачи и задания 7	До 10 баллов (10)
8	1.8. Инструменты маркетинговых коммуникаций: прямой, событийный маркетинг, мерчендайзинг Инструменты маркетинговых	ПК-7	У.Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности Н.Владеть навыком	Тест 8	До 20 баллов (20)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
	коммуникаций: прямой, событийный маркетинг, мерчендайзинг		разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы		
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 42.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Итоговый тест включает в себя 20 заданий. Каждое правильно полностью выполненное задание оценивается в 2 балла.

Компетенция: ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы

Знание: Знать предметную область функциональной сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений

1. Анализ связи конкурентных и стратегических целей рекламы.
2. Информационное обеспечение рекламной деятельности.
3. Источники информации для расчета эффективности рекламы.
4. Креативные рекламные стратегии.
5. Методологические подходы к оценке экономической эффективности рекламы.
6. Модели структуры рекламного отдела компании. Функциональные обязанности и компетенции работников рекламных служб и агентств: экаунт-менеджера, менеджера торговой марки, работников креативного отдела, медиабайеров и др.
7. Организационное построение рекламных служб и агентств.
8. Основные принципы формирования рекламного бюджета. Методы формирования и расчета рекламного бюджета: минимальный, остаточный бюджет, допуск по имеющимся средствам, фиксированный процент, конкурентный паритет, максимальные расходы на рекламу, ориентация на достигнутое, «цель-задание», метод максимальных доходов, долевое участие в рынке, расчетные методы.
9. Понятие эффективности рекламы и аспекты ее исследования.
10. Понятие, этапы создания и стадии реализации рекламного проекта. Основы медиапланирования рекламы.
11. Процесс формирования цели рекламной стратегии. Элементы рекламной стратегии.
12. Психологические подходы к выбору методов рекламных исследований. Тестирование рекламы. Методики оценки психологической эффективности рекламы.
13. Реклама и управление нормами поведения.

14. Роль управления в рекламном бизнесе.
15. Стратегии сегментации потребительского рынка (ФЗ "О рекламе"). Стратегии позиционирования торговой марки.
16. Стратегии создания рекламного сообщения.
17. Стратегия коммуникационной политики. Стратегия формирования имиджа торговой марки на основе рекламного воздействия.
18. Структура системы взаимоотношений рекламодателя, рекламопроизводителя и рекламораспространителя.
19. Субъекты и объекты рекламного менеджмента. Функции рекламного менеджмента.
20. Характер и структура управленческой информации в рекламном бизнесе.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Правильно и полностью выполненное задание в 30 баллов.

Компетенция: ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы

Умение: Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности

Задача № 1. Разработать рекламную кампанию продукта

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Правильно и полностью выполненное задание в 30 баллов.

Компетенция: ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы

Навык: Владеть навыком разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы

Задание № 1. Используя навыки нахождения организационно-управленческих решений в области маркетинговых коммуникаций, разработать рекламный продукт

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «БГУ»)**

Направление - 38.03.01 Экономика
Профиль - Экономика и организация
фирмы
Кафедра экономики предприятий и
предпринимательской деятельности
Дисциплина - Управление рекламой и
маркетинговые коммуникации

БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Разработать рекламную кампанию продукта (30 баллов).

3. Используя навыки нахождения организационно-управленческих решений в области маркетинговых коммуникаций, разработать рекламный продукт (30 баллов).

Составитель _____ М.В. Винокурова

Заведующий кафедрой _____ А.В. Самаруха

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Романов А. А. Андрей Александрович, Поляков В. А. Владимир Александрович, Синяева И. М. Инга Михайловна Маркетинговые коммуникации. учебник для вузов. рек. УМО вузов России по образованию в обл. маркетинга/ А. А. Романов, И. М. Синяева, В. А. Поляков.- М.: Вузовский учебник, 2012.-383 с.
2. Лужнова Н.В. Маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н.В. Лужнова. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 141 с. — 978-5-7410-1643-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71285.html>
3. Синяева И.М. Интегрированные маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс] : учебник / И.М. Синяева. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 504 с. — 978-5-238-02309-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10522.html>

б) дополнительная литература:

1. Песоцкий Е. А. Реклама. учеб.- практ. пособие. Изд. 3-е, доп. и перераб./ Е. А. Песоцкий.- Ростов н/Д: Феникс, 2014.-380 с.
2. Ильин А. С. Анатолий Семенович Реклама в коммуникационном процессе. курс лекций/ А. С. Ильин.- М.: КноРус, 2012.-141 с.
3. Гришко Н. Д. Реклама в прессе: типологические, стилевые особенности. Проблема скрытой рекламы/ Н.Д. Гришко.- Москва: Лаборатория книги, 2012.-141 с.
4. Шелохова Н. Д. Реклама и деловая репутация фирмы/ Шелохова// Монография (однотомник), Экономическая теория. Вып. 5. Актуальные проблемы развития экономики России, сб. науч. тр., С. 169-174, Иркутск, Изд-во БГУЭП, 2009
5. Чумиков А. Н. Реклама и связи с общественностью: Имидж, репутация, бренд/ А.Н. Чумиков.- Москва: Аспект Пресс, 2012.-160 с.
6. Интегрированные маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Маркетинг», «Рекламное дело», «Связи с общественностью» / И.М. Синяева [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 504 с. — 978-5-238-02309-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71238.html>
7. Маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс] : методические рекомендации / . — Электрон. текстовые данные. — Орск: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, Орский гуманитарно-технологический институт (филиал) Оренбургского государственного университета, 2013. — 38 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/51551.html>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, адрес доступа: <http://elibrary.ru/>, доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации
- Новости, аналитические статьи из различных источников. Объявления. Дискуссии., адрес доступа: <http://www.retailer.ru>. доступ неограниченный
- Новый репортер, сайт о новых медиа, адрес доступа: <http://newreporter.org/>. доступ неограниченный
- Электронная библиотека Издательского дома "Гребенников", адрес доступа: <http://www.grebennikon.ru/>. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области маркетинга, основ менеджмента, стратегического менеджмента.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий).

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

- В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:
- MS Office,
 - КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

- В учебном процессе используется следующее оборудование:
- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
 - Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
 - Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий