

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Институт социально-философских наук и массовых коммуникаций
Высшая школа журналистики и медиакоммуникаций



УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по образовательной деятельности КФУ

 Е.А. Турилова

28 февраля 2025 г.

подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины

Немедийные коммуникации

Направление подготовки: 42.03.01 - Реклама и связи с общественностью

Профиль подготовки: Креативные технологии и цифровые коммуникации в рекламе и связях с общественностью

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2025

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО
2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
 - 4.1. Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)
 - 4.2. Содержание дисциплины (модуля)
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)
7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)
12. Средства адаптации преподавания дисциплины (модуля) к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
13. Приложение №1. Фонд оценочных средств
14. Приложение №2. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
15. Приложение №3. Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Программу дисциплины разработал(а)(и): старший преподаватель, б/с Якупов Б.И. (Кафедра связей с общественностью и прикладной политологии, Высшая школа журналистики и медиакоммуникаций), BulaIYakupov@kpfu.ru

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль), должен обладать следующими компетенциями:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-1	способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий
ПК-3	способен осуществлять коммуникационные кампании в виртуальном медиапространстве, организовывать присутствие в социальных сетях, форумах и блогах

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль):

Должен знать:

- способы и инструменты продвижения продуктов с помощью немедийных коммуникаций;
- основные цифровые сервисы для таргетированного привлечения клиентов и увеличения продаж.

Должен уметь:

- проводить коммуникационные кампании по продвижению товаров и услуг с помощью различных видов немедийных коммуникаций;
- использовать современные цифровые сервисы для адресного продвижения продуктов организации.

Должен владеть:

- современными методами оценки эффективности проводимых мероприятий в контексте немедийных коммуникаций;
- цифровыми инструментами для проведения персонализированных рассылок целевой аудитории.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Данная дисциплина (модуль) включена в раздел "Б1.В.ДВ.06.04 Дисциплины (модули)" основной профессиональной образовательной программы 42.03.01 "Реклама и связи с общественностью (Креативные технологии и цифровые коммуникации в рекламе и связях с общественностью)" и относится к дисциплинам по выбору части ОПОП ВО, формируемой участниками образовательных отношений.

Осваивается на 4 курсе в 7 семестре.

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

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных(ые) единиц(ы) на 108 часа(ов).

Контактная работа - 34 часа(ов), в том числе лекции - 16 часа(ов), практические занятия - 18 часа(ов), лабораторные работы - 0 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов).

Самостоятельная работа - 74 часа(ов).

Контроль (зачёт / экзамен) - 0 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: зачет в 7 семестре.

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

4.1 Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

N	Разделы дисциплины / модуля	Семестр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)						Самостоятельная работа
			Лекции, всего	Лекции в эл. форме	Практические занятия, всего	Практические в эл. форме	Лабораторные работы, всего	Лабораторные в эл. форме	
N	Разделы дисциплины / модуля	Семестр	Лекции, всего	Лекции в эл. форме	Практические занятия, всего	Практические в эл. форме	Лабораторные работы, всего	Лабораторные в эл. форме	Самостоятельная работа
1.	Тема 1. Введение в немедийные коммуникации. История становления немедийных коммуникаций	7	2	0	2	0	0	0	6
2.	Тема 2. Trade promotion - стимулирование сбыта среди торговых посредников. Consumer promotion - стимулирование сбыта среди покупателей.	7	2	0	4	0	0	0	10
3.	Тема 3. Special events - специальные мероприятия. Trade events - мероприятия для партнеров, клиентов, дилеров и дистрибьюторов. Corporate events - мероприятия для сотрудников компании.	7	2	0	2	0	0	0	8
4.	Тема 4. Партизанский маркетинг	7	2	0	2	0	0	0	10
5.	Тема 5. POS материалы. Возможности немедийной рекламы на местах продаж	7	2	0	2	0	0	0	10
6.	Тема 6. Мобильный маркетинг в немедийных коммуникациях. Телемаркетинг	7	2	0	2	0	0	0	10
7.	Тема 7. Мерчандайзинг. Сущность, цели, задачи мерчандайзинга. Основные правила и принципы мерчандайзинга.	7	2	0	2	0	0	0	10
4.2	Тема 8. Direct-маркетинг. Мобильный маркетинг. Телемаркетинг. CRM-маркетинг.	7	2	0	2	0	0	0	10
8.	Тема 1. Введение в немедийные коммуникации. История становления немедийных коммуникаций. Понятие "немедийные коммуникации". ATL, BTL, TTL. Предпосылки возникновения немедийных коммуникаций. История становления немедийных коммуникаций в мире. История становления немедийных коммуникаций в России. Цели и задачи немедийных коммуникаций. Функции немедийных коммуникаций. Виды и инструменты немедийных коммуникаций: общая характеристика методов. Роль и место немедийных коммуникаций в продвижении компании, ее имиджа или продукта компании.	7	2	0	2	0	0	0	74

Тема 2. Trade promotion - стимулирование сбыта среди торговых посредников. Consumer promotion - стимулирование сбыта среди покупателей.

Определение "Trade Promotion" (стимулирование сбыта среди торговых посредников) как инструмента взаимодействия с дистрибьюторами, розничными сетями и другими посредниками. Ключевые инструменты "Trade Promotion" (торговые скидки, бонусы за объем, совместное финансирование рекламных активностей, тренинги для персонала партнеров). Определение "Consumer Promotion" (стимулирование сбыта среди покупателей). Ключевые инструменты "Consumer Promotion" (скидки, купоны, программы лояльности, акции, подарки за покупку, конкурсы и розыгрыши, сэмплинг (бесплатные образцы), тест-драйвы).

Тема 3. Special events - специальные мероприятия. Trade events - мероприятия для партнеров, клиентов, дилеров и дистрибьюторов. Corporate events - мероприятия для сотрудников компании.

Определение "Special events" (специальные мероприятия). Основные виды и форматы специальных мероприятий (презентации, запуски продуктов, pop-up-мероприятия, фестивали, благотворительные акции, интерактивные ивенты: мастер-классы, воркшопы, иммерсивные шоу с использованием VR/AR, концерты, вручение премий, мероприятие для прессы, шоу, рекламный тур и т.д.). Определение "Trade events" (мероприятия для партнеров, клиентов, дилеров и дистрибьюторов) как инструмента B2B-коммуникаций. Основные форматы мероприятий для партнеров, клиентов, дилеров (выставки, отраслевые конференции, закрытые показы для дистрибьюторов, демо-дни, бизнес-ланчи, корпоративные тренинги для партнеров и др.). Определение и сущность "Corporate events" (мероприятия для сотрудников компании). Основные виды мероприятий для сотрудников (корпоративы, тимбилдинги, церемонии награждения, стратегические сессии, хакатоны, wellness-мероприятия (йога, лекции о здоровье) и др.)

Тема 4. Партизанский маркетинг

Понятие и сущность партизанского маркетинга. Цели, задачи и функции партизанского маркетинга. История возникновения партизанского маркетинга и его эволюция от локальных акций до цифровых форматов. Основные виды и инструменты партизанского маркетинга. Возможности и риски применения партизанского маркетинга организациями. Значение партизанского маркетинга в деятельности организации.

Тема 5. POS материалы. Возможности немедийной рекламы на местах продаж

Понятие "продажи": сущность и основные виды. Принципы и обязательные условия процесса продажи. Этапы продаж: установление контакта, выявление потребностей, презентация, работа с возражениями, увеличение среднего чека, закрытие сделки, получение рекомендаций. Маркетинговые инструменты для отдела продаж. Проблемы и пути решения во взаимодействии коммуникационного отдела и отдела продаж организации.

Тема 6. Мобильный маркетинг в немедийных коммуникациях. Телемаркетинг

Понятие и сущность "Shopper-маркетинг". Цели, задачи и функции направления "Shopper-маркетинг". Основные принципы направления "Shopper-маркетинг". Значение Point of sales (POS) материалов в деятельности организации. Виды POS материалов: Шелфтокеры, воблеры, световые панели, стенды/дисплеи, сезонные баннеры, наклейки/стикеры, цифровые экраны (touch-панели), QR-коды, штендеры, тротуарная графика, панели-кронштейны, ролл-апы, нехенгеры и др. Общие требования к оформлению и размещению POS материалов.

Тема 7. Мерчандайзинг. Сущность, цели, задачи мерчандайзинга. Основные правила и принципы мерчандайзинга.

Роль мерчандайзинга в розничной торговле и его влияние на поведение покупателей. Цели и задачи мерчандайзинга. Основные правила мерчандайзинга: правило "Лицом к покупателю", правило "Золотой полки", правило "Группировки", цветовые акценты, принцип "Треугольника". Ключевые принципы мерчандайзинга: принцип видимости, принцип доступности, принцип логичности, принцип частоты обновления.

Тема 8. Direct-маркетинг. Мобильный маркетинг. Телемаркетинг, CRM-маркетинг.

Понятие и сущность направления "Direct-маркетинг". Основные инструменты направления "Direct-маркетинг". Значение мобильного маркетинга в деятельности организации. Виды мобильного маркетинга. Понятие и сущность телемаркетинга. Цель телемаркетинга. Виды телемаркетинга. Преимущества телемаркетинга перед другими формами продвижения компании. Определение CRM-маркетинга. Возможности и функции CRM-систем. Основные направления и инструменты CRM-маркетинга.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа подразделяется на самостоятельную работу на аудиторных занятиях и на внеаудиторную самостоятельную работу. Самостоятельная работа обучающихся включает как полностью самостоятельное освоение отдельных тем (разделов) дисциплины, так и проработку тем (разделов), осваиваемых во время аудиторной работы. Во время самостоятельной работы обучающиеся читают и конспектируют учебную, научную и справочную литературу, выполняют задания, направленные на закрепление знаний и отработку умений и навыков, готовятся к текущему и промежуточному контролю по дисциплине.

Организация самостоятельной работы обучающихся регламентируется нормативными документами, учебно-методической литературой и электронными образовательными ресурсами, включая:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утвержден приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 6 апреля 2021 года №245)

Письмо Министерства образования Российской Федерации №14-55-99бин/15 от 27 ноября 2002 г. "Об активизации самостоятельной работы студентов высших учебных заведений"

Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Правила внутреннего распорядка федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Локальные нормативные акты Казанского (Приволжского) федерального университета

6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) включает оценочные материалы, направленные на проверку освоения компетенций, в том числе знаний, умений и навыков. Фонд оценочных средств включает оценочные средства текущего контроля и оценочные средства промежуточной аттестации.

В фонде оценочных средств содержится следующая информация:

- соответствие компетенций планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю);
- критерии оценивания сформированности компетенций;
- механизм формирования оценки по дисциплине (модулю);
- описание порядка применения и процедуры оценивания для каждого оценочного средства;
- критерии оценивания для каждого оценочного средства;
- содержание оценочных средств, включая требования, предъявляемые к действиям обучающихся, демонстрируемым результатам, задания различных типов.

Фонд оценочных средств по дисциплине находится в Приложении 1 к программе дисциплины (модулю).

7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Освоение дисциплины (модуля) предполагает изучение основной и дополнительной учебной литературы. Литература может быть доступна обучающимся в одном из двух вариантов (либо в обоих из них):

- в электронном виде - через электронные библиотечные системы на основании заключенных КФУ договоров с правообладателями;
- в печатном виде - в Научной библиотеке им. Н.И. Лобачевского. Обучающиеся получают учебную литературу на абонементе по читательским билетам в соответствии с правилами пользования Научной библиотекой.

Электронные издания доступны дистанционно из любой точки при введении обучающимся своего логина и пароля от личного кабинета в системе "Электронный университет". При использовании печатных изданий библиотечный фонд должен быть укомплектован ими из расчета не менее 0,5 экземпляра (для обучающихся по ФГОС 3++ - не менее 0,25 экземпляра) каждого из изданий основной литературы и не менее 0,25 экземпляра дополнительной литературы на каждого обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих данную дисциплину.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля), находится в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины. Он подлежит обновлению при изменении условий договоров КФУ с правообладателями электронных изданий и при изменении комплектования фондов Научной библиотеки КФУ.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Activity Management System BTL. Система подготовки отчетности и управления BTL проектами. - <https://roscomputing.com/ru/ams/AmsAbout.aspx>

Advertology.ru - Наука о рекламе - <http://www.advertology.ru/>

AmoCRM. Онлайн CRM-система - <https://www.amocrm.ru/>

BTL-Magazine - <http://www.btlmag.ru/>

Битрикс 24. Онлайн сервис с большим набором инструментов для управления бизнесом - <https://www.bitrix24.ru/>

Мегарфон таргет. Сервис таргетированного привлечения клиентов и увеличения продаж. - <https://tatarstan.megafon.ru/corporate/mftarget>

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

Вид работ	Методические рекомендации
лекции	<p>В ходе лекционных занятий вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.</p> <p>В ходе подготовки к семинарам изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью. Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и дипломных работ.</p>
практические занятия	<p>В ходе подготовки к практическим занятиям изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на практическое занятие. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью. Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и выпускных квалификационных работ.</p>

Вид работ	Методические рекомендации
самостоятельная работа	<p>Прежде чем приступить к изучению темы, необходимо прокомментировать основные вопросы плана занятия. Такой подход помогает студентам быстро находить нужный материал к каждому из вопросов, не задерживаясь на второстепенном. Начиная подготовку к занятиям, необходимо, прежде всего, указать студентам страницы в конспекте лекций, разделы учебников и учебных пособий, чтобы они получили общее представление о месте и значении темы в изучаемом курсе. Затем следует рекомендовать им поработать с дополнительной литературой, сделать записи по рекомендованным источникам. Подготовка к занятию включает 2 этапа: 1й - организационный; 2й - закрепление и углубление теоретических знаний. На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает: - уяснение задания на самостоятельную работу; - подбор рекомендованной литературы; - составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки. Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе. Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.</p>
зачет	<p>Зачет - важный этап в учебном процессе, имеющий целью проверку знаний, выявление умений применять полученные знания к решению практических задач. Как подготовка к нему, так и сам зачет - форма активизации и систематизации полученных знаний, их углубления и закрепления. В ходе зачета студент должен быть готов к ответу на дополнительные вопросы, к решению задач в рамках проблематики билета. На зачете студент должен четко и ясно формулировать ответ на вопрос билета; ответ необходимо проиллюстрировать конкретной практической информацией. Студент должен глубоко разбираться во всем круге вопросов по получаемой специальности</p>

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

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем, представлен в Приложении 3 к рабочей программе дисциплины (модуля).

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

Материально-техническое обеспечение образовательного процесса по дисциплине (модулю) включает в себя следующие компоненты:

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья) и оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КФУ.

Учебные аудитории для контактной работы с преподавателем, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья).

Компьютер и принтер для распечатки раздаточных материалов.

Мультимедийная аудитория.

Компьютерный класс.

12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие восприятие информации обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
- продолжительности сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;
- продолжительности подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;
- продолжительности выступления обучающегося при защите курсовой работы - не более чем на 15 минут.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО и учебным планом по направлению 42.03.01 "Реклама и связи с общественностью" и профилю подготовки "Креативные технологии и цифровые коммуникации в рекламе и связях с общественностью".

*Приложение 2
к рабочей программе дисциплины (модуля)
Б1.В.ДВ.06.04 Немедийные коммуникации*

Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Направление подготовки: 42.03.01 - Реклама и связи с общественностью

Профиль подготовки: Креативные технологии и цифровые коммуникации в рекламе и связях с общественностью

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2025

Основная литература:

1. Михненко, П. А. Теория организации: учебник / П. А. Михненко. - Москва : Московский финансово-промышленный университет 'Синергия', 2013. - 336 с. (Университетская серия). - ISBN 978-5-4257-0111-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/451362> (дата обращения: 05.02.2025). - Режим доступа: по подписке.
2. Папкова, О. В. Деловые коммуникации : учебник / О.В. Папкова. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2024. - 160 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-9558-0301-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1899859> (дата обращения: 05.02.2025). - Режим доступа: по подписке.
3. Шарков, Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации : учебник для бакалавров / Ф. И. Шарков. - 7-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация 'Дашков и К-', 2023. - 488 с. - ISBN 978-5-394-05111-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2082722> (дата обращения: 05.02.2025). - Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература:

1. Бузни, Е. Н. История связей с общественностью : учебное пособие / Е. Н. Бузни. - 2-е изд. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2022. - 224 с. - ISBN 978-5-9558-0347-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840496> (дата обращения: 05.02.2025). - Режим доступа: по подписке.
2. Варакута, С. А. Связи с общественностью: учебное пособие / Варакута С.А. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 207 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-003443-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/993597> (дата обращения: 05.02.2025). - Режим доступа: по подписке.
3. Кулагина, Н. В. Деловые коммуникации: учебно-методическое пособие / Кулагина Н.В. - Москва: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 234 с. ISBN 978-5-9558-0515-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/557755> (дата обращения: 05.02.2025). - Режим доступа: по подписке.

*Приложение 3
к рабочей программе дисциплины (модуля)
Б1.В.ДВ.06.04 Немедийные коммуникации*

Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Направление подготовки: 42.03.01 - Реклама и связи с общественностью

Профиль подготовки: Креативные технологии и цифровые коммуникации в рекламе и связях с общественностью

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2025

Освоение дисциплины (модуля) предполагает использование следующего программного обеспечения и информационно-справочных систем:

Операционная система Microsoft Windows 7 Профессиональная или Windows XP (Volume License)

Пакет офисного программного обеспечения Microsoft Office 365 или Microsoft Office Professional plus 2010

Браузер Mozilla Firefox

Браузер Google Chrome

Adobe Reader XI или Adobe Acrobat Reader DC

Kaspersky Endpoint Security для Windows

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, учебно-методические комплексы, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО) нового поколения.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе Издательства "Лань", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС Издательства "Лань" включает в себя электронные версии книг издательства "Лань" и других ведущих издательств учебной литературы, а также электронные версии периодических изданий по естественным, техническим и гуманитарным наукам. ЭБС Издательства "Лань" обеспечивает доступ к научной, учебной литературе и научным периодическим изданиям по максимальному количеству профильных направлений с соблюдением всех авторских и смежных прав.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "Консультант студента", доступ к которой предоставлен обучающимся. Многопрофильный образовательный ресурс "Консультант студента" является электронной библиотечной системой (ЭБС), предоставляющей доступ через сеть Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретенным на основании прямых договоров с правообладателями. Полностью соответствует требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования к комплектованию библиотек, в том числе электронных, в части формирования фондов основной и дополнительной литературы.