

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный технический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета  Акопян А.В.
«31» августа 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины

«Основы управленческого консультирования и управления
проектами в рекламе и связях с общественностью»

Направление подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Профиль Реклама и связи с общественностью

Квалификация выпускника бакалавр

Нормативный период обучения 4 года / 4 года и 11 м.

Форма обучения очная / заочная

Год начала подготовки 2018

Автор программы

 /Волкова А.Е./

Заведующий кафедрой
Связи с общественностью

 /Скрипникова Н.Н./

Руководитель ОПОП

 /Скрипникова Н.Н./

Воронеж 2021

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цели дисциплины

Формирование теоретических знаний о сущности и задачах управленческого консалтинга, а также формировании у студентов практических навыков по организации проведения управленческого консультирования.

1.2. Задачи освоения дисциплины

- изучить теоретические основы управленческого консультирования;
 - углубить теоретические, методические и практические знания по вопросам анализа проблем клиентов и выявления оптимальных путей их решения;
 - определить потребность и формы управленческого консультирования;
 - усвоить методологию и организацию консультирования;
 - исследовать внутренний и внешний консалтинг;
 - ознакомиться с процессом организации деятельности консультационной фирмы;
 - изучить требования к образованию и опыту профессиональной деятельности консультанта;
 - выявить экономические факторы консультационной деятельности;
 - выработать навыки по проведению практических исследований, анализа проблемных ситуаций, по разработке предложений и рекомендаций;
- закрепить знания и развитие навыков по практическому консультированию.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Основы управленческого консультирования и управления проектами в рекламе и связях с общественностью» относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Процесс изучения дисциплины «Основы управленческого консультирования и управления проектами в рекламе и связях с общественностью» направлен на формирование следующих компетенций:

ПК-2 - Способность участвовать в планировании и организации системы коммуникаций в организации

ПК-9 - Способность принимать участие в планировании и реализации коммуникационных кампаний

ПК-10 - Способность осуществлять контроль и оценку эффективности коммуникаций

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции
ПК-2	Знать системы коммуникации организации
	Уметь планировать системы коммуникации организации
	Владеть навыками организации системы коммуникаций в организации
ПК-9	Знать основы планирования коммуникационных кампаний
	Уметь планировать коммуникационные кампании
	Владеть навыками планирования и реализации коммуникационной кампании
ПК-10	Знать критерии оценки эффективности коммуникаций
	Уметь осуществлять контроль и оценку эффективности коммуникаций
	Владеть навыками оценки эффективности коммуникаций

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Основы управленческого консультирования и управления проектами в рекламе и связях с общественностью» составляет 3 з.е.

Распределение трудоемкости дисциплины по видам занятий
очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестры
		7
Аудиторные занятия (всего)	54	54
В том числе:		
Лекции	18	18
Практические занятия (ПЗ)	36	36
Самостоятельная работа	54	54
Виды промежуточной аттестации - зачет с оценкой	+	+
Общая трудоемкость: академические часы	108	108
зач.ед.	3	3

заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестры
		7
Аудиторные занятия (всего)	14	14
В том числе:		
Лекции	6	6

Практические занятия (ПЗ)	8	8
Самостоятельная работа	90	90
Часы на контроль	4	4
Виды промежуточной аттестации - зачет с оценкой	+	+
Общая трудоемкость: академические часы	108	108
зач.ед.	3	3

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1 Содержание разделов дисциплины и распределение трудоемкости по видам занятий очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Прак зан.	СРС	Всего, час
1	Характеристика понятий «Консультирование», «Консультационные услуги»	Управленческое консультирование как деловая услуга. Особенности консультационных услуг. Формы оказания консультационных услуг: разовые консультации; информационное обслуживание ; экспертиза; консалтинговый проект. Управленческое консультирование (УК) и его применение к ситуациям и проблемам управления. Два подхода к УК: функциональный и профессиональный. Их отличия и взаимосвязь	4	6	8	18
2	Характеристика консультанта, клиента, заказчика. Особенности выстраивания их взаимоотношений.	Субъекты и объекты консультирования. Экспертное консультирование. Процессное консультирование (консультирование по процессу). Обучающее консультирование. Типология управленческого консультирования. Определение метода и методики консультирования. Классификация методов консультирования: попредметная и методологическая.	4	6	8	18
3	Общие методологические основы построения и принципы проектирования	Общие положения. Классификация методов консультирования. Методы работы консультантов во время осуществления консультационного проекта. Взаимодействие различных видов деловой активности,	4	6	8	18

	консультационной фирмы	технологические, экономические, финансовые, юридические, психосоциологические, политические и другие аспекты деятельности организации.				
4	Организационно-экономические основы проектирования услуг процессного консультирования	Выбор консультанта. Процесс консультирования. Подходы в консультировании. Стадии, этапы, фазы консультирования. Консультант по ресурсам. Консультант по процессу. Выбор роли. Факторы, влияющие на выбор роли консультанта. Консультант – пропагандист. Консультант – технический эксперт. Консультант – инструктор и преподаватель. Консультант – помощник в решении проблем. Нахождение альтернатив (как роль консультанта). Обнаружение фактов (как роль консультанта).	2	6	10	18
5	Качество консультационных услуг и его оценка. Рынок и его оценка	Управленческое консультирование в России. Становление рынка консультирования в России. Специфика консультационной деятельности в России. Классификация консультационных услуг. Процессное, обучающее, экспертное консультирование. становление рынка консультирования в России; специфика консультационной деятельности в России. Классификация консалтинговых структур России.	4	12	20	36
Итого			18	36	54	108

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Прак зан.	СРС	Всего, час
1	Характеристика понятий «Консультирование», «Консультационные услуги»	Управленческое консультирование как деловая услуга. Особенности консультационных услуг. Формы оказания консультационных услуг: разовые консультации; информационное обслуживание ; экспертиза; консалтинговый проект. Управленческое консультирование (УК) и его применение к ситуациям и проблемам управления. Два подхода к УК:	2	-	14	16

		функциональный и профессиональный. Их отличия и взаимосвязь				
2	Характеристика консультанта, клиента, заказчика. Особенности выстраивания их взаимоотношений.	Субъекты и объекты консультирования. Экспертное консультирование. Процессное консультирование (консультирование по процессу). Обучающее консультирование. Типология управленческого консультирования. Определение метода и методики консультирования. Классификация методов консультирования: попредметная и методологическая.	2	-	14	16
3	Общие методологические основы построения и принципы проектирования консультационной фирмы	Общие положения. Классификация методов консультирования. Методы работы консультантов во время осуществления консультационного проекта. Взаимодействие различных видов деловой активности, технологические, экономические, финансовые, юридические, психосоциологические, политические и другие аспекты деятельности организации.	2	2	14	18
4	Организационно-экономические основы проектирования услуг процессного консультирования	Выбор консультанта. Процесс консультирования. Подходы в консультировании. Стадии, этапы, фазы процесса консультирования. Консультант по ресурсам. Консультант по процессу. Выбор роли. Факторы, влияющие на выбор роли консультанта. Консультант – пропагандист. Консультант – технический эксперт. Консультант – инструктор и преподаватель. Консультант – помощник в решении проблем. Нахождение альтернатив (как роль консультанта). Обнаружение фактов (как роль консультанта).	-	2	16	18
5	Качество консультационных услуг и его оценка. Рынок и его оценка	Управленческое консультирование в России. Становление рынка консультирования в России. Специфика консультационной деятельности в России. Классификация консультационных услуг. Процессное,	-	4	32	36

	обучающее, экспертное консультирование. становление рынка консультирования в России; специфика консультационной деятельности в России. Классификация консалтинговых структур России.				
	Итого	6	8	90	104

5.2 Перечень лабораторных работ

Не предусмотрено учебным планом

6. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ ПРОЕКТОВ (РАБОТ) И КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

В соответствии с учебным планом освоение дисциплины не предусматривает выполнение курсового проекта (работы) или контрольной работы.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

7.1.1 Этап текущего контроля

Результаты текущего контроля знаний и межсессионной аттестации оцениваются по следующей системе:

«аттестован»;

«не аттестован».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Аттестован	Не аттестован
ПК-2	Знать системы коммуникации организации	Тест, решение прикладных задач и кейсов	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Уметь планировать системы коммуникации организации	Тест, решение прикладных задач и кейсов	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Владеть навыками организации системы коммуникаций в организации	Тест, решение прикладных задач и кейсов	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
ПК-9	Знать основы планирования коммуникационных кампаний	Тест, решение прикладных задач и кейсов	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Уметь планировать коммуникационные кампании	Тест, решение прикладных задач и кейсов	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

			программах	программах
	Владеть навыками планирования и реализации коммуникационной кампании	Тест, решение прикладных задач и кейсов	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
ПК-10	Знать критерии оценки эффективности коммуникаций	Тест, решение прикладных задач и кейсов	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Уметь осуществлять контроль и оценку эффективности коммуникаций	Тест, решение прикладных задач и кейсов	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	Владеть навыками оценки эффективности коммуникаций	Тест, решение прикладных задач и кейсов	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

7.1.2 Этап промежуточного контроля знаний

Результаты промежуточного контроля знаний оцениваются в 7 семестре для очной формы обучения, 7 семестре для заочной формы обучения по четырехбалльной системе:

«отлично»;

«хорошо»;

«удовлетворительно»;

«неудовлетворительно».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неудовл.
ПК-2	Знать системы коммуникации организации	Тест	Выполнение теста на 90- 100%	Выполнение теста на 80- 90%	Выполнение теста на 70- 80%	В тесте менее 70% правильных ответов
	Уметь планировать системы коммуникации организации	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	Владеть навыками организации системы коммуникаций в организации	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
ПК-9	Знать основы планирования коммуникационных кампаний	Тест	Выполнение теста на 90- 100%	Выполнение теста на 80- 90%	Выполнение теста на 70- 80%	В тесте менее 70% правильных ответов

	Уметь планировать коммуникационные кампании	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	Владеть навыками планирования и реализации коммуникационной кампании	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
ПК-10	Знать критерии оценки эффективности коммуникаций	Тест	Выполнение теста на 90- 100%	Выполнение теста на 80- 90%	Выполнение теста на 70- 80%	В тесте менее 70% правильных ответов
	Уметь осуществлять контроль и оценку эффективности коммуникаций	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	Владеть навыками оценки эффективности коммуникаций	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены

7.2 Примерный перечень оценочных средств (типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности)

7.2.1 Примерный перечень заданий для подготовки к тестированию

1. Эффективность консультационных услуг определяется:
 - а) объемом затрачиваемых средств в процессе консультирования;
 - б) рассчитываемым экономическим эффектом, полученным в результате внедрения рекомендаций консультанта в компании-клиенте;
 - в) выявлением реальных положительных изменений в компании-клиенте;
 - г) желанием консультанта.

2. Оценка эффективности консультационной

деятельности осуществляется:

- а) по реальным изменениям в организации-клиенте;
- б) по затратам организации-клиента на услуги консультанта; Оценка результатов консультирования
- в) по затратам организации-клиента на обучение своего персонала; г) по прогнозам консультанта.

3. Эффективность работы консультанта рассчитывается как:

- а) разница между финансовыми показателями за месяц до внедрения проекта и через месяц после завершения внедрения проекта;
- б) количество рабочего времени, затраченного на выполнение проекта;
- в) отношение полученной прибыли компанией-клиентом к затраченным на процесс консультирования средствам;
- г) разница между доходами и расходами консультанта.

4. Вероятность успеха выполнения консультационного пр

- а) отстранения клиента от участия в процессе консультирования в целях исключения возможных проблем, мешающих в работе;
- б) сдачи консультантом множества формальных текущих и заключительных отчетов клиенту;
- в) вовлечения клиента в процесс решения проблем и общения консультанта с ним.

5. Улучшения конкурентоспособности российских консультационных компаний можно достичь за счет:

- а) изменения нормативно-законодательной базы;
- б) налаживания обширных международных связей;
- в) «копирования» шаблонов, методов работы зарубежных компаний;
- г) повышения качества работы.

6. Оценка качества работы консультанта осуществляется:

- а) установлением того, как каждое подразделение компании-клиента справляется с внедрением изменений, процедур и достигает своих целей;
- б) по принципу «чем меньше затрачено средств на консультирование и чем больше написано отчетов, тем лучше»;
- в) с учетом уже имеющихся отзывов бывших клиентов о консультанте; г) на глазок.

7. Выберите неправильное утверждение:

- а) «повышению эффективности работы клиента способствует высокий профессионализм и опыт консультанта»;

- б) «эффективная работа консультанта содействует профессионализму и компетентности клиента»; в) «квалифицированный консультант – успешный консультант»;
- г) «известны три стадии процесса консультирования».

8. Контроль выполнения консультационного проекта осуществляется: а) клиентом;
б) консультантом;
в) и клиентом, и консультантом; г) не осуществляется вообще.

9. От какого вида консультационных проектов эффект очевиден незамедлительно?
- а) изменение организационной структуры управления компании;
 - б) исследование отдельных аспектов качества выпускаемой компанией продукции;
 - в) разъяснение сотрудникам необходимости ликвидации личных антипатий в коллективе;
 - г) реструктуризация бизнеса.

10. Эффективность любого подхода консультирования зависит от: а) целей разрешения конкретной проблемы;
б) применяемых консультантом методов консультирования; в) восприятия методов консультирования клиентами;
г) желания консультанта.

7.2.2 Примерный перечень заданий для решения стандартных задач

1. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Бобровского района Воронежской области.
2. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Россошанского района Воронежской области.
3. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Аннинского района Воронежской области.
4. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Панинского района Воронежской области.
5. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Эртильского района Воронежской области.
6. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Новоусманского района Воронежской области.
7. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Хлебенского района Воронежской области.
8. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Богучарского района Воронежской области.

области.

9. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Павловского района Воронежской области.
10. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Таловского района Воронежской области.

7.2.3 Примерный перечень заданий для решения прикладных задач

1. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Бобровского района Воронежской области.
2. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Россошанского района Воронежской области.
3. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Аннинского района Воронежской области.
4. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Панинского района Воронежской области.
5. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Эртильского района Воронежской области.
6. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Новоусманского района Воронежской области.
7. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Хлевицкого района Воронежской области.
8. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Богучарского района Воронежской области.
9. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Павловского района Воронежской области.
10. Сформулируйте систему рекомендаций по оптимизации сайта администрации Таловского района Воронежской области.

7.2.4 Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

Не предусмотрено учебным планом

7.2.5 Примерный перечень заданий для подготовки к экзамену

1. Возникновение, современное состояние и перспективы развития консалтинга в мире.
2. Консультирование как профессиональная деятельность.
3. Инфраструктура регулирования и саморегулирования консалтинговых услуг.
4. Особенность консультационной услуги.
5. Субъекты и объекты консультирования.
6. Классификация консалтинговых фирм России.
7. Международные ассоциации консультантов.
8. Экспертное консультирование.
9. Процессное консультирование.

10. Обучающее консультирование.
11. Планирование деятельности с помощью консалтинговых агентств.
12. Внешние и внутренние консультанты.
13. Первые российские объединения консультантов России.
14. Особенности консультационных услуг в России.
15. Маркетинговые стратегии консалтинговых фирм.
16. Этические нормы консалтинга.
17. Оценка профессионального опыта консультанта.
18. Критерии эффективности работы консультанта.
19. Консалтинговый потенциал.
20. Взаимоотношение клиента и консультанта. Стереотипы восприятия.
21. Критерии выбора консалтинговых фирм.
22. Техническое задание и логическая матрица проекта.
23. Виды контрактов.
24. Структура контракта.
25. Варианты оплаты консалтинговых услуг.
26. Консалтинговый процесс.
27. Типы политического консалтинга: выборный, кризисный и сопровождающий.
28. Особенности инициативного консультирования
29. Психологические особенности деятельности консультанта.
30. Социальные роли внутренних консультантов: помощник, советник, консультант.
31. Мотивы обращения клиента за официальной консультацией.
32. Этические проблемы в консалтинге.

7.2.6. Методика выставления оценки при проведении промежуточной аттестации

(Например: Экзамен проводится по тест-билетам, каждый из которых содержит 10 вопросов и задачу. Каждый правильный ответ на вопрос в тесте оценивается 1 баллом, задача оценивается в 10 баллов (5 баллов верное решение и 5 баллов за верный ответ). Максимальное количество набранных баллов – 20.

1. Оценка «Неудовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал менее 6 баллов.

2. Оценка «Удовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал от 6 до 10 баллов

3. Оценка «Хорошо» ставится в случае, если студент набрал от 11 до 15 баллов.

4. Оценка «Отлично» ставится, если студент набрал от 16 до 20 баллов.)

7.2.7 Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Контролируемые разделы (темы)	Код	Наименование
-------	-------------------------------	-----	--------------

	дисциплины	контролируемой компетенции	оценочного средства
1	Характеристика понятий «Консультирование», «Консультационные услуги»	ПК-2, ПК-9, ПК-10	Тест, контрольная работа, защита лабораторных работ, защита реферата, требования к курсовому проекту....
2	Характеристика консультанта, клиента, заказчика. Особенности выстраивания их взаимоотношений.	ПК-2, ПК-9, ПК-10	Тест, контрольная работа, защита лабораторных работ, защита реферата, требования к курсовому проекту....
3	Общеметодологические основы построения и принципы проектирования консультационной фирмы	ПК-2, ПК-9, ПК-10	Тест, контрольная работа, защита лабораторных работ, защита реферата, требования к курсовому проекту....
4	Организационно-экономические основы проектирования услуг процессного консультирования	ПК-2, ПК-9, ПК-10	Тест, контрольная работа, защита лабораторных работ, защита реферата, требования к курсовому проекту....
5	Качество консультационных услуг и его оценка. Рынок и его оценка	ПК-2, ПК-9, ПК-10	Тест, контрольная работа, защита лабораторных работ, защита реферата, требования к курсовому проекту....

7.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Тестирование осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных тест-заданий на бумажном носителе. Время тестирования 30 мин. Затем осуществляется проверка теста экзаменатором и выставляется оценка согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение стандартных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение прикладных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется

проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

8 УЧЕБНО МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ)

8.2 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

Лицензионное программное обеспечение

- Microsoft Office Word 2013/2007
- Microsoft Office Excel 2013/2007
- Microsoft Office Power Point 2013/2007
- Acrobat Professional 11.0 MLP
- ABBYY FineReader 9.0

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

<http://www.edu.ru/>

Образовательный портал ВГТУ

Блог о контент маркетинге - <https://texterra.ru>

Журнал о маркетинге – www.4p.ru

Портал о рекламе, маркетинге, бизнесе - www.sostav.ru

Информационные справочные системы

<http://window.edu.ru>

<https://wiki.cchgeu.ru/>

9 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Освоение дисциплины предполагает использование академической аудитории для проведения лекционных и семинарских занятий с

необходимыми техническими средствами (компьютер с Microsoft Office 2007, проектор, экран переносной напольный, презентации в системе Power Point, банк тестов по курсу).

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

По дисциплине «Основы управленческого консультирования и управления проектами в рекламе и связях с общественностью» читаются лекции, проводятся практические занятия.

Основой изучения дисциплины являются лекции, на которых излагаются наиболее существенные и трудные вопросы, а также вопросы, не нашедшие отражения в учебной литературе.

Практические занятия направлены на приобретение практических навыков расчета _____. Занятия проводятся путем решения конкретных задач в аудитории.

Вид учебных занятий	Деятельность студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначение вопросов, терминов, материала, которые вызывают трудности, поиск ответов в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на лекции или на практическом занятии.
Практическое занятие	Конспектирование рекомендуемых источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, выполнение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму.
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа студентов способствует глубокому усвоению учебного материала и развитию навыков самообразования. Самостоятельная работа предполагает следующие составляющие: - работа с текстами: учебниками, справочниками, дополнительной литературой, а также проработка конспектов лекций; - выполнение домашних заданий и расчетов; - работа над темами для самостоятельного изучения; - участие в работе студенческих научных конференций, олимпиад; - подготовка к промежуточной аттестации.
Подготовка к промежуточной аттестации	Готовиться к промежуточной аттестации следует систематически, в течение всего семестра. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц-полтора до промежуточной аттестации. Данные перед зачетом с оценкой,

	зачетом с оценкой три дня эффективнее всего использовать для повторения и систематизации материала.
--	---