

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 06.03.2026 19:17:46
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c5d0052ac157e859d98ec1c50b2f5eb89c29ab1cd743983447



**Образовательное частное учреждение высшего образования
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ГРИБО-
ЕДОВА»
(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ЖУРНАЛИСТИКИ, ТЕЛЕВИДЕНИЯ
И МЕДИАКОММУНИКАЦИЙ**

УТВЕРЖДАЮ

И. О. директора
международного института
журналистики, телевидения и
медиакоммуникаций

Ю.В. Шуйская
«23» декабря 2025 года

Рабочая программа дисциплины

КОПИРАЙТИНГ В ЦИФРОВОМ МАРКЕТИНГЕ

**Направление подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью
(уровень бакалавриата)**

**Направленность/профиль:
«PR технологии и цифровые коммуникации»**

Форма обучения: очная, очно-заочная, заочная

Москва

Рабочая программа учебной дисциплины «Копирайтинг в цифровом маркетинге». Направление подготовки\специальность 42.03.01 Реклама и связи с общественностью (уровень бакалавриата). Направленность/профиль «PR технологии и цифровые коммуникации» / сост. к.ф.н. Шерчалова Е. В. – М.: Образовательное частное учреждение высшего образования «Московский университет имени А.С. Грибоедова». – 27 с.

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – по направлению подготовки 42.03.01 Журналистика (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 8 июня 2017 г. № 512 с изменениями и дополнениями от 26.11.2020 и Профессиональных стандартов «Специалист по продвижению и распространению продукции средств массовой информации», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04 августа 2014 г. № 535н, «Специалист по информационным ресурсам», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «08» сентября 2014 г. № 629н, «Специалист по производству продукции телерадиовещательных средств массовой информации», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 28.10.2014 № 811н.

Разработчик:

к.ф.н. Шерчалова Е. В.

Ответственный рецензент:

профессор кафедры массовых коммуникаций филологического факультета Российского университета дружбы народов им. Патриса Лумумбы, доктор исторических наук, Грабельников А.А.

(Ф.И.О., уч. степень, уч. звание, должность)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры связей с общественностью и медиабизнеса «23» декабря 2025 г., протокол № 3.

Заведующий кафедрой _____ / Д.Ю. Мартынкина /
(подпись)

Согласовано от Библиотеки _____ /О.Е. Стёпкина/
(подпись)

Раздел 1. Цели и задачи освоения дисциплины

Требования современного рынка труда к специалисту в сфере рекламы и связей с общественностью значительно отличаются от тех, что предъявлялись ему еще 10–15 лет назад. Сегодня профессиональные занятия журналистикой предполагают обязательное владение коммуникативными навыками самого широкого профиля, настоящей палитрой смежных специальностей – и в первую очередь, разумеется, знаниями из таких «родственных» областей, как реклама и паблик рилейшнз (связи с общественностью). Уже пройдя базовые курсы по основам связей с общественностью, обучающиеся факультета журналистики ИМПЭ им. А.С. Грибоедова должны в процессе изучения данной дисциплины углубить эти знания в сфере медиарилейшнз (PR-взаимодействие со средствами массовой информации) и дополнить их вескими знаниями из теории и практики современной рекламы.

Таким образом, главная **цель** дисциплины – показать роль и значение рекламы и PR в развитии и функционировании СМИ.

Данная цель реализуется посредством последовательного решения следующих **задач**:

- дать представление об основных терминах и категориях рекламной и PR-деятельности, связанной со СМИ;
- проанализировать специфику и разновидности данных коммуникационных процессов в России;
- продемонстрировать ведущие методы создания текстовых обращений в сферах рекламы и связей с общественностью и тем самым подготовить обучающихся к работе в российских информационно-рекламных службах и структурах PR.

Для того чтобы полнее использовать творческий потенциал слушателей, в программу курса заложены и традиционные лекционно-семинарские занятия, и занятия новых форм обучения – деловые и ролевые игры, тренинги, практикумы, тесты и т. д.

Раздел 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ОПК- 4	Способен отвечать на запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности	ИОПК-4.1. Знает запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности. ИОПК-4.2. Умеет отвечать на запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности. ИОПК-4.3. Владеет навыком определения запросов общества и аудитории в профессиональной деятельности.

Раздел 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы бакалавриата

Дисциплина «Копирайтинг в цифровом маркетинге» изучается очной группой в 6 семестре, заочной группой — в 3 семестре, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, блока 1 «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е.

Раздел 4. Объем (трудоемкость) дисциплины (общая, по видам учебной работы, видам промежуточной аттестации)

Трудоемкость дисциплины и виды учебной нагрузки

на очной форме обучения

Семестр 6										
з.е.	Итого	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары	Курсовое проектирование	Самостоятельная работа под руководством преподавателя	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация
4	144	16	16	32				71		9 Зачет с оценкой

на заочной форме обучения

Семестр 7										
з.е.	Итого	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары	Курсовое проектирование	Самостоятельная работа под руководством преподавателя	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация
3	108	4		4				91		9 Зачет с оценкой

на очно-заочной форме обучения

Семестр 7										
з.е.	Итого	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары	Курсовое проектирование	Самостоятельная работа под руководством преподавателя	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация

3	108	8		8				83		9 Зачет с оценкой
---	-----	---	--	---	--	--	--	----	--	-------------------------

Тематический план дисциплины

на очной форме обучения

Разделы / Темы	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация	Всего часов
6 семестр								
Тема 1. Реклама в системе массовых коммуникаций. Классификации рекламной деятельности	2	2	4		10			18
Тема 2. Основные направления рекламной деятельности	2	2	4		10			18
Тема 3. Проблемы философии и психологии рекламы	2	2	4		10			18
Тема 4. Основы рекламного менеджмента	2	2	4		10			18
Тема 5. Реклама в средствах массовой информации. Ведущие жанры рекламного текста в СМИ	2	2	4		10			18
Тема 6. Маркетинговые войны в структуре современной рекламной деятельности.	2	2	4		10			18

Стандартные и нестандартные методы продвижения товара								
Тема 7. Паблик рилейшнз в системе массовых коммуникаций	2	2	4		6			14
Тема 8. Основные виды паблик рилейшнз	2	2	4		5			13
Контроль							9	9
Итого	16	16	32		71		9	144

на заочной форме обучения

Разделы / Темы	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Семинары	Самостоятельная работа	Текущий контроль	Контроль, промежуточная аттестация	Всего часов
3 семестр								
Тема 1. Реклама в системе массовых коммуникаций. Классификации рекламной деятельности	1				11			12
Тема 2. Основные направления рекламной деятельности	1				11			12
Тема 3. Проблемы философии и психологии рекламы	1				12			13
Тема 4. Основы рекламного менеджмента	1				11			12

Тема 5. Реклама в средствах массовой информации. Ведущие жанры рекламного текста в СМИ			1		11			12
Тема 6. Маркетинговые войны в структуре современной рекламной деятельности. Стандартные и нестандартные методы продвижения товара			1		12			13
Тема 7. Паблик рилейшнз в системе массовых коммуникаций			1		12			13
Тема 8. Основные виды паблик рилейшнз			1		11			12
Контроль							9	9
Итого	4		4		91		9	108

Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание раздела дисциплины
	Тема 1. Реклама в системе массовых коммуникаций. Классификации рекламной деятельности	Социальные сферы рекламной деятельности. Возможные подходы к типологии рекламы. Классификации рекламы в зависимости от целевой аудитории, географического охвата территории, психологии воздействия на аудиторию, рекламоносителя и т.д. Процесс рекламной деятельности: постановка целей, основные этапы, способы замера эффективности. Планирование бюджета и мультимедийные технологии в журналистике. Маркетинговые исследования в рекламе
	Тема 2. Основные направления рекламной деятельности	Основные направления рекламной деятельности. Традиционные и относительно новые сферы приложения рекламных коммуникаций. Место коммерческой и торговой рекламы в

		<p>профессиональном рекламном ряду. Специфика банковской рекламы.</p> <p>Социальная реклама: своеобразие предмета, история эволюции, виды, средства и целевая аудитория. Проблемы практического создания и теоретического осмысления рекламы в социальной сфере. Фестивальное движение в социальной рекламе.</p> <p>Политическая реклама в современной России: условия формирования и развития. Жанры и виды политической рекламы. Проблема формирования политического имиджа. Использование политической рекламы в предвыборной кампании.</p>
	<p>Тема 3. Проблемы философии и психологии рекламы</p>	<p>Философские проблемы современной рекламной деятельности. Онтологические, гносеологические, аксиологические аспекты философии рекламной деятельности. Реклама и ценности. Символизация в рекламном творчестве. Миф в рекламе. Игровые технологии рекламы.</p> <p>Способы и механизмы психологического воздействия рекламы на потребителя. Понятие целевой аудитории рекламы. Психотехнологии в рекламной деятельности. Учет психологических факторов при создании рекламного обращения: «хитрости» текста, психология и физиология цвета, игровые приемы и т.д. Проблема манипулирования сознанием потребителя в рекламе.</p> <p>Современные творческие стратегии рекламной деятельности.</p>
	<p>Тема 4. Основы рекламного менеджмента</p>	<p>Принципы организации рекламы. Стратегия и тактика управления рекламным бизнесом.</p> <p>Агентства полного цикла; основные отделы рекламных агентств и способы организации их деятельности. Организация работы отдела рекламы в средствах массовой информации. Менеджмент рекламной кампании – от планирования до обработки результатов.</p> <p>Проблема эффективности рекламы и ведущие факторы этой эффективности. Тестирование как прием измерения эффективности рекламы; основные методики тестирования (физиологические, психологические, социально-психологические и т.д.). Дисфункциональные эффекты в рекламной деятельности и пути их преодоления.</p>
	<p>Тема 5. Реклама в средствах массовой информации. Ведущие жанры рекламного текста в СМИ</p>	<p>Средства массовой информации в условиях общественной трансформации России. Журналистика и реклама: основы взаимодействия.</p> <p>«Плюсы» и «минусы» различных СМИ как рекламносителей.</p>

		<p>Реклама в периодической печати, ее виды и стилевые особенности. Жанры текстовой рекламы в прессе (объявление, консультация специалиста, житейская история, анонс и др). «Реклама под псевдонимом»: рекламные обращения, замаскированные под журналистские материалы.</p> <p>Аудиореклама: содержательные и формальные характеристики. Жанры рекламы на радио (реплика, радиоспот, джингл – рекламная песенка и др.)</p> <p>Реклама на телевидении: визуальные и вербальные составляющие. Жанры телевизионной рекламы (рекламный ролик, рекламный видеоклип, рекламная передача и др.). Возможные классификации рекламного ролика.</p> <p>Жанры рекламы в сети Интернет. Жанры интернет-рекламы. Искусство создания сайтов, баннеров и т.д. Непрямая интернет-реклама (продвижение на форумах, в блогах и т.д.). Цифровой маркетинг. Реклама в социальных сетях.</p> <p>Другие носители рекламы. Наружная реклама и ее особенности. Специфика плаката, афиши и иных визуальных жанров рекламы. Современная POS-реклама, ее задачи и разновидности.</p>
	<p>Тема 6. Маркетинговые войны в структуре современной рекламной деятельности. Стандартные и нестандартные методы продвижения товара</p>	<p>Проблема конкуренции на современном рынке. Понятие маркетинговой войны. Зарубежный и современный отечественный опыт «ведения» маркетинговых войн, в том числе в СМИ. Принципы «военных действий» в рекламе. Инструменты ведения маркетинговой войны. Основные ошибки конкурентных «боев» на рынке.</p> <p>Понятие нестандартных маркетинговых технологий. Партизанский маркетинг. Вирусный маркетинг. Игровой маркетинг. Инструменты массового, локального и точечного воздействия на потребителя в партизанском маркетинге. Основные приемы партизанского маркетинга.</p>
	<p>Тема 7. Паблик рилейшнз в системе массовых коммуникаций</p>	<p>Паблик рилейшнз: определение понятия. Связи с общественностью в системе социальных отношений. Понятие о паблик рилейшнз как коммуникационном менеджменте. Информационная, управленческая, регулятивная и другие функции PR. Понятия «общественность» и «общественное мнение» в паблик рилейшнз. Исторические типы PR и предпосылки их развития и существования. Становление PR как деятельности и науки в России. Основные сферы применения связей с общественностью.</p>

		Ведущие методы PR. Отличие паблик рилейшнз от рекламы и пропаганды.
	Тема 8. Основные виды паблик рилейшнз	Содержание связей с общественностью в различных областях деятельности. Ведущие виды PR, их специфика и технологии. Политический и правительственный PR: формы и методы. Проблема «черных» и «белых» избирательных технологий. Проблема создания политического имиджа в паблик рилейшнз. PR в сфере финансов, бизнеса и коммерции. Некоммерческие организации и PR «третьего сектора» в России. Кризисные паблик рилейшнз. Международные паблик рилейшнз. Различные виды PR в СМИ.

Занятия семинарского типа

(Практические занятия, Семинарские занятия, Лабораторные занятия)

Общие рекомендации по подготовке к семинарским занятиям. При подготовке к работе во время проведения занятий семинарского типа следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время занятия, обработку полученных результатов, исправление полученных замечаний. Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач занятия. Работа во время проведения занятия семинарского типа включает несколько моментов: а) консультирование обучающихся преподавателями с целью предоставления исчерпывающей информации, необходимой для самостоятельного выполнения предложенных преподавателем задач, б) самостоятельное выполнение заданий согласно обозначенной учебной программой тематики.

Тема №5. Реклама в разных видах СМИ

1. Средства массовой информации в условиях общественной трансформации России.
2. Журналистика и реклама: основы взаимодействия. «Плюсы» и «минусы» различных СМИ как рекламоносителей.
3. Реклама в периодической печати, ее виды и стилевые особенности.
4. Жанры текстовой рекламы в прессе (объявление, консультация специалиста, житейская история, анонс и др).
5. «Реклама под псевдонимом»: рекламные обращения, замаскированные под журналистские материалы.
6. Аудиореклама: содержательные и формальные характеристики.
7. Жанры рекламы на радио (реплика, радиоспот, джингл – рекламная песенка и др.)
8. Реклама на телевидении: визуальные и вербальные составляющие. Жанры телевизионной рекламы (рекламный ролик, рекламный видеоклип, рекламная передача и др.).
9. Жанры рекламы в сети Интернет. Жанры интернет-рекламы. Непрямая интернет-реклама (продвижение на форумах, в блогах и т.д.).
10. Наружная реклама и ее особенности. Специфика плаката, афиши и иных визуальных жанров рекламы.
11. Современная POS-реклама, ее задачи и разновидности.

Тема № 6. Связи с общественностью и деятельность СМИ

1. Паблик рилейшнз: определение понятия.
2. Связи с общественностью в системе социальных отношений.
3. Понятие о паблик рилейшнз как коммуникационном менеджменте.
4. Информационная, управленческая, регулятивная и другие функции PR.
5. Понятия «общественность» и «общественное мнение» в паблик рилейшнз.
6. Исторические типы PR и предпосылки их развития и существования.
7. Становление PR как деятельности и науки в России.
8. Основные сферы применения связей с общественностью.
9. Ведущие методы PR.
10. Отличие паблик рилейшнз от рекламы и пропаганды.

Раздел 5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Наряду с чтением лекций и проведением занятия семинарского типа неотъемлемым элементом учебного процесса является *самостоятельная работа*. При самостоятельной работе достигается конкретное усвоение учебного материала, развиваются теоретические способности, столь важные для успешной подготовки и защиты выпускной работы. Формы самостоятельной работы могут быть разнообразными. Самостоятельная работа обучающихся включает в себя: изучение основных и дополнительных литературных источников, оценку, обсуждение и рецензирование публикуемых статей; ответы на контрольные вопросы; решение задач; самотестирование, написание эссе.

Самостоятельная работа

Наименование разделов / тем	Виды занятий для самостоятельной работы
Тема 1. Реклама в системе массовых коммуникаций. Классификации рекламной деятельности	<p>Усвоение изучаемого материала по рекомендуемой учебной, учебно- методической и научной литературе и/или по конспекту лекции.</p> <p>Выполнение устных упражнений.</p> <p>Выполнение письменных упражнений и практических работ.</p> <p>Подготовка рефератов (докладов), эссе, статей, тематических сообщений и выступлений, альбомов, схем, таблиц, слайдов, выполнение иных практических заданий.</p> <p>Выполнение творческих работ.</p>
Тема 2. Основные направления рекламной деятельности	
Тема 3. Проблемы философии и психологии рекламы	
Тема 4. Основы рекламного менеджмента	
Тема 5. Реклама в средствах массовой информации. Ведущие жанры рекламного текста в СМИ	
Тема 6. Маркетинговые войны в структуре современной рекламной деятельности. Стандартные и нестандартные методы продвижения товара	
Тема 7. Паблик рилейшнз в системе массовых коммуникаций	
Тема 8. Основные виды паблик рилейшнз	

5.1. Темы эссе¹

¹ Перечень тем не является исчерпывающим. Обучающийся может выбрать иную тему по согласованию с преподавателем.

1. Современная реклама как отражение социального уровня развития общества и экономической ситуации в стране
2. Особенности отечественной социальной рекламы
3. Политическая реклама в России
4. Газетная реклама: достоинства и недостатки
5. Журнальная реклама: современные форматы
6. Творческий потенциал телевизионной рекламы
7. Специфика жанров радиорекламы
8. Реклама в Интернете
9. Творческая стратегия УТП (уникального торгового предложения) в современной рекламной деятельности: закономерности использования и факторы эффективности
10. «Плюсы» и «минусы» партизанской рекламы
11. Product Placement: возможности и тенденции развития
12. Проблема эффективности современной рекламы
13. Законодательные и этические ограничения вирусного маркетинга
14. Тенденции развития международного и российского рынка услуг в сфере связей с общественностью
15. Условия существования паблик рилейшнз
16. Медиарилейшнз в России
17. Предвыборные технологии в российской практике PR
18. Методы создания PR-текстов для СМИ
19. Пресс-релиз: тематика, проблематика, типология, структура
20. Мифологическая коммуникация в структуре политического PR
21. Современная пресс-конференция: методики организации
22. Технологии конструирования новости в российском PR
23. Антикризисный PR в СМИ: методы и приемы
24. Возможности антикризисного PR в СМИ
25. Проблемы психологического воздействия рекламы на потребителя.
26. Проблема манипулирования в рекламе.
27. Проблемы философии рекламной деятельности.
28. Методы тестирования эффективности рекламной деятельности.
29. Организация работы рекламного агентства.
30. Проблемы правового регулирования рекламной деятельности.
31. Этические кодексы рекламной деятельности.
32. Паблик рилейшнз (связи с общественностью) в системе массовых коммуникаций.
33. Функции паблик рилейшнз.
34. Политический и правительственный PR.
35. PR в сфере коммерции и финансов.
36. PR в социальной и некоммерческой сферах.
37. Кризисные паблик рилейшнз.
38. Основные методы связей с общественностью.
39. СМИ в системе паблик рилейшнз.
40. Основные виды PR-материалов для прессы.

5.2. Примерные задания для самостоятельной работы

1. Культурологическая и маркетинговая концепции рекламной деятельности.
2. Основные цели и этапы процесса рекламной деятельности.
3. Ведущие классификации рекламной деятельности.
4. Специфика рекламного обращения.
5. Работа со средствами массовой информации в рекламном бизнесе: специфика использования, характеристики, учет аудитории.
6. Текст и иллюстрация в рекламном обращении.
7. Основные средства распространения рекламы.
8. Жанры рекламы в прессе.

9. Особенности радиорекламы.
10. Специфика телевизионной рекламы.
11. Современная интернет-реклама.
12. Виды и группы POS-материалов.
13. Современная торговая и коммерческая реклама.
14. Социальная реклама в России.
15. Политическая реклама: отечественный и зарубежный опыт.
16. Проблемы психологического воздействия рекламы на потребителя.
17. Проблема манипулирования в рекламе.
18. Проблемы философии рекламной деятельности.
19. Методы тестирования эффективности рекламной деятельности.
20. Организация работы рекламного агентства.
21. Проблемы правового регулирования рекламной деятельности.
22. Этические кодексы рекламной деятельности.
23. Связи с общественностью: сущность, функции, методы.
24. Содержание PR-деятельности в политике и правительственных сферах.
25. Феномен лоббизма и его специфика в современной России.
26. Формирование политического имиджа методами публичных рилейшнз.
27. Избирательная кампания: стратегия, технологии, методы.
28. Современные избирательные технологии: содержательный и морально-правовой аспекты.
29. Связи с общественностью в коммерческой и некоммерческой деятельности: общее и специфическое.
30. Создание имиджа и философии фирмы как одна из задач публичных рилейшнз.
31. Основные элементы корпоративного имиджа.
32. Политический имидж и его компоненты.
33. Специфика PR-коммуникаций в различных сферах человеческой деятельности.
34. Кризисные публичных рилейшнз.
35. Средства массовой информации в системе связей с общественностью.
36. Понятие Медиа Рилейшнз и формы данной деятельности.
37. Специфика использования различных СМИ (пресса, радио, телевидение, Интернет) в системе связей с общественностью.
38. Создание специальных событий в целях публичных рилейшнз.
39. Выставки и ярмарки в структуре связей с общественностью.
40. Отношения с основными группами общественности в технологиях публичных рилейшнз.
41. Правовое и этическое регулирование связей с общественностью в России.
42. Коммуникационные технологии в системе публичных рилейшнз (информационные войны, работа со слухами, теория переговоров и т. д.)
43. Специфика PR-текста в системе современной культуры. Типология PR-текста.
44. Основные материалы для прессы в структуре связей с общественностью.
45. Пресс-релиз и искусство его создания.
46. Технологии проведения пресс-конференции.

Раздел 6. Оценочные и методические материалы по образовательной программе (фонд оценочных средств) для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

1.1. Форма промежуточной аттестации обучающегося по учебной дисциплине

В процессе освоения учебной дисциплины для оценивания сформированности требуемых компетенций используются оценочные материалы (фонды оценочных средств), представленные в таблице.

Индикаторы компетенций в соответствии с основной образовательной программой	Типовые вопросы и задания	Примеры тестовых заданий
ОПК-4 Способен отвечать на запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности		
ИОПК-4.1.	П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины	П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины
ИОПК-4.2.	П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины	П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины
ИОПК-4.3.	П. 6.2 настоящей рабочей программы дисциплины	П. 6.3 настоящей рабочей программы дисциплины

6.2. Типовые вопросы и задания

Перечень вопросов

1. Реклама: сущность понятия, зарождение и основные этапы развития.
2. Культурологическая и маркетинговая концепции рекламной деятельности.
3. Основные цели и этапы процесса рекламной деятельности.
4. Ведущие классификации рекламной деятельности.
5. Специфика рекламного обращения.
6. Работа со средствами массовой информации в рекламном бизнесе: специфика использования, характеристики, учет аудитории.
7. Текст и иллюстрация в рекламном обращении.
8. Основные средства распространения рекламы.
9. Жанры рекламы в прессе.
10. Особенности радиорекламы.
11. Специфика телевизионной рекламы.
12. Современная интернет-реклама.
13. Виды и группы POS-материалов.
14. Современная торговая и коммерческая реклама.
15. Социальная реклама в России.
16. Политическая реклама: отечественный и зарубежный опыт.
17. Проблемы психологического воздействия рекламы на потребителя.
18. Проблема манипулирования в рекламе.
19. Проблемы философии рекламной деятельности.
20. Методы тестирования эффективности рекламной деятельности.
21. Организация работы рекламного агентства.
22. Проблемы правового регулирования рекламной деятельности.
23. Этические кодексы рекламной деятельности.
24. Паблик рилейшнз (связи с общественностью) в системе массовых коммуникаций.
25. Функции паблик рилейшнз.
26. Политический и правительственный PR.
27. PR в сфере коммерции и финансов.
28. PR в социальной и некоммерческой сферах.
29. Кризисные паблик рилейшнз.
30. Основные методы связей с общественностью.
31. СМИ в системе паблик рилейшнз.
32. Основные виды PR-материалов для прессы.

33. Методика проведения пресс-конференции.
34. Выставки и ярмарки как метод PR-деятельности.
35. Использование печатной продукции в целях PR.
36. Вербальные технологии паблик рилейшнз.
37. Организации работы PR-служб.
38. Правовое регулирование связей с общественностью в России и за рубежом.
39. Этические кодексы PR-деятельности.
40. Реклама и PR: сущностная взаимосвязь и особенности.

6.3. Примерные тестовые задания

Полный банк тестовых заданий для проведения компьютерного тестирования находится в электронной информационной образовательной среде и включает более 60 заданий, из которых в случайном порядке формируется тест, состоящий из 20 заданий.

Компетенции	Типовые вопросы и задания
ОПК-4	<p>Выберите вариант правильного ответа.</p> <p>Вопрос 1. Взгляд на рекламу как на ответвление массовой коммуникации, в русле которого создаются и распространяются информативно-образные, экспрессивно-суггестивные тексты, адресованные людям с целью побудить их к нужным рекламодателю выбору и поступку, характерен для:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) маркетинговой концепции рекламы; 2) культурологической концепции рекламной деятельности; 3) социологической концепции рекламы. <p>Вопрос 2. К вариантам проторекламы можно отнести:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) знаки авторства и знаки собственности; 2) формы первичной самопрезентации: раскраску, прически, украшения; 3) символы престижа и социального статуса; 4) афиши; 5) все вышеперечисленное; 6) три варианта из перечисленных. <p>Вопрос 3. Современная реклама может классифицироваться по:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) сферам социального употребления; 2) целевой аудитории; 3) средствам распространения; 4) охватываемой территории; 5) функциям и целям; 6) всем перечисленным параметрам; 7) четырем из перечисленных параметров.

6.4. Оценочные шкалы

6.4.1. Оценивание текущего контроля

Целью проведения текущего контроля является достижение уровня результатов обучения в соответствии с индикаторами компетенций.

Текущий контроль может представлять собой письменные индивидуальные задания, состоящие из 5/3 вопросов или в форме тестовых заданий по изученным темам до проведения промежуточной аттестации. Рекомендованный планируемый период проведения текущего контроля за 6/3 недели до промежуточной аттестации.

Шкала оценивания при тестировании

Оценка	Критерии выставления оценки
Зачтено	Количество верных ответов в интервале: 71-100%
Не зачтено	Количество верных ответов в интервале: 0-70%

Шкала оценивания при письменной работе

Оценка	Критерии выставления оценки
Зачтено	Обучающийся должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
Не зачтено	Обучающийся демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

6.4.3. Оценивание ответов на вопросы и выполнения заданий промежуточной аттестации

При оценке знаний учитывается уровень сформированности компетенций:

1. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
2. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
3. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
4. Умение связать теорию с практикой.
5. Умение делать обобщения, выводы.

7.

Шкала оценивания на экзамене, зачете с оценкой

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично	Обучающийся должен: - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу.
Хорошо	Обучающийся должен:

	<ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; - достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
Удовлетворительно	<p>Обучающийся должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
Неудовлетворительно	<p>Обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

Шкала оценивания на зачете

Оценка	Критерии выставления оценки
Зачтено	<p>Обучающийся должен: уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; продемонстрировать прочное, достаточно полное усвоение знаний программного материала; продемонстрировать знание основных теоретических понятий; правильно формулировать определения; последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.</p>
Не зачтено	<p>Обучающийся демонстрирует: незнание значительной части программного материала; не владение понятийным аппаратом дисциплины; существенные ошибки при изложении учебного материала; неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; неумение делать выводы по излагаемому материалу.</p>

6.4.4. Тестирование

Шкала оценивания

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично	Количество верных ответов в интервале: 71-100%
Хорошо	Количество верных ответов в интервале: 56-70%
Удовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 41-55%
Неудовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 0-40%
Зачтено	Количество верных ответов в интервале: 41-100%
Не зачтено	Количество верных ответов в интервале: 0-40%

6.5. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания сформированных компетенций в соответствии с ООП

Качество знаний характеризуется способностью обучающегося точно, структурированно и уместно воспроизводить информацию, полученную в процессе освоения дисциплины, в том виде, в котором она была изложена в учебном издании или преподавателем.

Умения, как правило, формируются на занятиях семинарского типа. Задания, направленные на оценку умений, в значительной степени требуют от обучающегося проявления стереотипности мышления, т.е. способности выполнить работу по образцам, с которыми он работал в процессе обучения. Преподаватель же оценивает своевременность и правильность выполнения задания.

Навыки можно трактовать как автоматизированные умения, развитые и закреплённые осознанным самостоятельным трудом. Навыки формируются при самостоятельном выполнении обучающимися практико-ориентированных заданий, моделирующих решение им производственных и социокультурных задач в соответствующей области профессиональной деятельности, как правило, при выполнении домашних заданий, курсовых проектов (работ), научно-исследовательских работ, прохождении практик, при работе индивидуально или в составе группы и т.д.

Устный опрос – это процедура, организованная как специальная беседа преподавателя с группой обучающихся (фронтальный опрос) или с отдельными обучающимися (индивидуальный опрос) с целью оценки сформированности у них основных понятий и усвоения учебного материала. Устный опрос может использоваться как вид контроля и метод оценивания формируемых компетенций (как и качества их формирования) в рамках самых разных форм контроля, таких как: собеседование, коллоквиум, зачет, экзамен по дисциплине. Устный опрос (УО) позволяет оценить знания и кругозор обучающегося, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. УО обладает большими возможностями воспитательного воздействия преподавателя. Воспитательная функция УО имеет ряд важных аспектов: профессионально-этический и нравственный аспекты, дидактический (систематизация материала при ответе, лучшее запоминание материала при интеллектуальной концентрации), эмоциональный (радость от успешного прохождения собеседования) и др. Обучающая функция УО состоит в выявлении деталей, которые по каким-то причинам оказались недостаточно осмысленными в ходе учебных занятий и при подготовке к зачёту или экзамену. УО обладает также мотивирующей функцией: правильно организованные собеседование, коллоквиум, зачёт и экзамен могут стимулировать учебную деятельность студента, его участие в научной работе.

Тесты являются простейшей формой контроля, направленной на проверку владения терминологическим аппаратом, современными информационными технологиями и конкретными знаниями в области фундаментальных и прикладных дисциплин. Тест может предоставлять возможность выбора из перечня ответов (один или несколько правильных ответов).

Семинарские занятия. Основное назначение семинарских занятий по дисциплине – обеспечить глубокое усвоение обучающимися материалов лекций, прививать навыки самостоятельной работы с литературой, воспитывать умение находить оптимальные решения в условиях изменяющихся отношений, формировать современное профессиональное мышление обучающихся. На семинарских занятиях преподаватель проверяет выполнение самостоятельных заданий и качество усвоения знаний, умений, определяет уровень сформированности компетенций.

Коллоквиум может служить формой не только проверки, но и повышения производительности труда студентов. На коллоквиумах обсуждаются отдельные части, разделы, темы, вопросы изучаемого курса, обычно не включаемые в тематику семинарских и других практических учебных занятий, а также рефераты, проекты и иные работы обучающихся.

Доклад, сообщение – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

Контрольная работа – средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу.

Профессионально-ориентированное эссе – это средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной профессионально-ориентированной проблеме.

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Ситуационный анализ (кейс) – это комплексный анализ ситуации, имевший место в реальной практике профессиональной деятельности специалистов. Комплексный анализ включает в себя следующие составляющие: причинно-следственный анализ (установление причин, которые привели к возникновению данной ситуации, и следствий ее развертывания), системный анализ (определение сущностных предметно-содержательных характеристик, структуры ситуации, ее функций и др.), ценностно-мотивационный анализ (построение системы оценок ситуации, ее составляющих, выявление мотивов, установок, позиций действующих лиц); прогностический анализ (разработка перспектив развития событий по позитивному и негативному сценарию), рекомендательный анализ (выработка рекомендаций относительно поведения действующих лиц ситуации), программно-целевой анализ (разработка программ деятельности для разрешения данной ситуации).

Творческое задание – это частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения интегрировать знания различных научных областей, аргументировать собственную точку зрения, доказывать правильность своей позиции. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.

Раздел 7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение обучающимся учебной дисциплины предполагает изучение материалов дисциплины на аудиторных занятиях и в ходе самостоятельной работы. Аудиторные занятия проходят в форме лекций, семинаров и практических занятий. Самостоятельная работа включает разнообразный комплекс видов и форм работы обучающихся.

Для успешного освоения учебной дисциплины и достижения поставленных целей необходимо внимательно ознакомиться с настоящей рабочей программой учебной дисциплины. Следует обратить внимание на список основной и дополнительной литературы, которая имеется в электронной библиотечной системе Университета. Эта информация необходима для самостоятельной работы обучающегося.

При подготовке к аудиторным занятиям необходимо помнить особенности каждой формы его проведения.

Подготовка к учебному занятию лекционного типа. С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку: знакомит с новым учебным материалом; разъясняет учебные элементы, трудные для понимания; систематизирует учебный материал; ориентирует в учебном процессе.

С этой целью: внимательно прочитайте материал предыдущей лекции; ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям с темой прочитанной лекции; внесите дополнения к полученным ранее знаниям по теме лекции на полях лекционной тетради; запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции по материалу изученной лекции; постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей подготовке; узнайте тему

предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора) и запишите информацию, которой вы владеете по данному вопросу

Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач занятия.

Самостоятельная работа. Для более углубленного изучения темы задания для самостоятельной работы рекомендуется выполнять параллельно с изучением данной темы. При выполнении заданий по возможности используйте наглядное представление материала.

Подготовка к зачету, экзамену. К зачету, экзамену необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить учебную дисциплину в период зачетно-экзаменационной сессии, как правило, приносят не слишком удовлетворительные результаты. При подготовке к зачету обратите внимание на защиту практических заданий на основе теоретического материала. При подготовке к экзамену по теоретической части выделите в вопросе главное, существенное (понятия, признаки, классификации и пр.), приведите примеры, иллюстрирующие теоретические положения.

7.1. Методические рекомендации по написанию эссе

Эссе (от французского *essai* – опыт, набросок) – жанр научно-публицистической литературы, отражающий подчеркнуто-индивидуальную позицию автора по конкретной проблеме.

Главными особенностями, которые характеризуют эссе, являются следующие положения:

- собственная позиция обязательно должна быть аргументирована и подкреплена ссылками на источники, авторитетными точками зрениями и базироваться на фундаментальной науке. Небольшой объем (4–6 страниц), с оформленным списком литературы и сносками на ее использование;
- стиль изложения – научно-исследовательский, требующий четкой, последовательной и логичной системы доказательств; может отличаться образностью, оригинальностью, афористичностью, свободным лексическим составом языка;
- исследование ограничивается четкой, лаконичной проблемой с выявлением противоречий и разрешением этих противоречий в данной работе.

7.2. Методические рекомендации по использованию кейсов

Кейс-метод (Casestudy) – метод анализ реальной ситуации, описание которой одновременно отражает не только какую-либо практическую проблему, но и актуализирует определенный комплекс знаний, который необходимо усвоить при разрешении данной проблемы. При этом сама проблема не имеет однозначных решений.

Кейс как метод оценки компетенций должен удовлетворять следующим требованиям:

- соответствовать четко поставленной цели создания;
- иметь междисциплинарный характер;
- иметь достаточный объем первичных и статистических данных;
- иметь соответствующий уровень сложности, иллюстрировать типичные ситуации, иметь актуальную проблему, позволяющую применить разнообразные методы анализа при поиске решения, иметь несколько решений.

Кейс-метод оказывает содействие развитию умения решать проблемы с учетом конкретных условий и при наличии фактической информации. Он развивает такие квалификационные характеристики, как способность к проведению анализа и диагностики проблем, умение четко формулировать и высказывать свою позицию, умение общаться, дискутировать, воспринимать и оценивать информацию, которая поступает в вербальной и невербальной форме.

7.3. Требования к компетентностно-ориентированным заданиям для демонстрации выполнения профессиональных задач

Компетентностно-ориентированное задание – это всегда практическое задание, выпол-

нение которого нацелено на демонстрацию доказательств наличия у обучающихся универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, знаний, умений, необходимых для будущей профессиональной деятельности.

Компетентностно-ориентированные задания бывают разных видов:

- направленные на подготовку конкретного практико-ориентированного продукта (анализ документов, текстов, критика, разработка схем и др.);
- аналитического и диагностического характера, направленные на анализ различных аспектов и проблем;
- связанные с выполнением основных профессиональных функций (выполнение конкретных действий в рамках вида профессиональной деятельности, например формулирование целей миссии, и т. п.).

Раздел 8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература²

Основная

Китчен Ф. Паблик рилейшнз. Принципы и практика [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / Ф. Китчен. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 455 с. — ЭБС «IPRsmart». — 5-238-00603-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81726.html>

Дополнительная литература³

Блюм М.А. Рекламная деятельность [Электронный ресурс]: конспект лекций / М.А. Блюм. — Электрон. текстовые данные. — Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2015. — 93 с. ЭБС «IPRsmart». — 978-5-8265-1503-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/64565.html>

Скрипникова Н.Н. Реклама. Консалтинг. Public Relations [Электронный ресурс]: теоретические брифы. Учебное пособие / Н.Н. Скрипникова. — Электрон. текстовые данные. — Воронеж: Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 53 с. — ЭБС «IPRsmart». — 978-5-89040-561-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/59126.html>

Нархов Д.Ю. Реклама. Управленческий аспект [Электронный ресурс]: учебное пособие / Д.Ю. Нархов, Е.Н. Нархова. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 264 с. — ЭБС «IPRsmart». — 978-5-7996-1434-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68468.html>

8.1. Требования к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению программы бакалавриата

8.1.1. Университет располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работ обучающихся, предусмотренных учебным планом.

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей). В Университете имеются специализированные аудитории для проведения занятий по информационным технологиям.

² Из ЭБС университета

³ Из ЭБС университета

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде Университета.

Электронная информационно-образовательная среда Университета включает:

1. Официальный сайт Университета (<https://www.iile.ru/>)
2. Электронная информационно-образовательная среда «1С: Университет» договор от 10.09.2018 г. №ПРКТ-18281 (бессрочно)
3. Программы для ЭВМ. Система дистанционного обучения «Mirapolis» - Лицензионный договор №107/06/24-к от 27.06.2024 (Спецификация к Лицензионному договору №107/06/24-к от 27.06.2024, срок действия с 02.07.2025 по 01.07.2026 г.) <https://impe.lms.mirapolis.ru/mira/>
4. Программа для ЭВМ. Виртуальная комната «Mirapolis» - Лицензионный договор №107/06/24-к от 27.06.2024 (Спецификация к Лицензионному договору №107/06/24-к от 27.06.2024, срок действия с 02.07.2025 по 01.07.2026 г.) <https://impe.lms.mirapolis.ru/mira/>
5. Система тестирования INDIGO лицензионное соглашение (Договор от 07.11.2018 г. №Д-54792, дополнительное соглашение № Д-5479/6 о пролонгации договора до 01.06.2026г.) <http://212.48.35.211:85/>

8.1.2. Университет обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства (состав определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и подлежит обновлению при необходимости).

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

1. Операционная система «Атлант» - Atlant Academ от 24.01.2024 г. (бессрочно)
2. Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Расширенный Russian Edition договор-оферта № Tr000941765 от 16.10.2025 г.

8.1.3. Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ) к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) и обновляется при необходимости, но не реже одного раз в год.

Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1. Информационно-поисковая система «Консультант Плюс» - Договор №МИ-ВИП-79717-56/2022 (бессрочно)
2. Электронно-библиотечная система IPRsmart лицензионный договор от 01.09.2024 г. №11652/24С (срок действия до 31.08.2027 г.) <https://www.iprbookshop.ru/>
3. Научная электронная библиотека eLIBRARY лицензионный договор SCIENC INDEX № SIO -3079/2026 от 30.01.2026 г. (срок действия до 29.01.2027г.) <https://elibrary.ru>

8.1.4. Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Раздел 9. Материально-техническое обеспечение образовательного процесса

Для изучения учебной дисциплины в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы используются:

Учебная аудитория для занятий лекционного типа оснащена специализированной мебелью (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, доска аудиторная маркерная, наглядные плакаты); техническими средствами обучения (персональ-

ный компьютер – 1 шт., с выходом к сети «Интернет» и доступом в Электронную информационно-образовательную среду организации; мультимедийное оборудование (проектор – 1 шт., экран – 1 шт.).

Учебная аудитория для занятий семинарского типа оснащена специализированной мебелью (столы, стулья, доска аудиторная), стол преподавателя, стул преподавателя, доска аудиторная маркерная, наглядные плакаты); техническими средствами обучения (персональный компьютер – 1 шт., с выходом к сети «Интернет» и доступом в Электронную информационно-образовательную среду организации; мультимедийное оборудование (проектор – 1 шт., экран – 1 шт.).

Помещения для самостоятельной работы обучающихся:

Кабинет для самостоятельной работы обучающихся:

Оборудование кабинета: мебель аудиторная (столы, стулья), персональные компьютеры с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в Электронную информационно-образовательную среду организации 11 шт.

Кабинет для самостоятельной работы обучающихся:

Оборудование кабинета: мебель аудиторная (столы, стулья), персональные компьютеры с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в Электронную информационно-образовательную среду организации 10 шт.