

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич
Должность: врио ректора
Дата подписания: 10.06.2021
Уникальный программный ключ:
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf35f08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»



Утверждаю:
Руководитель ООП
Беденко Н.Н.
«28» августа 2021 г.

Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)

Маркетинговые коммуникации и пиар

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Профиль
Маркетинг

Для студентов очной формы обучения

Составитель: Комарова Е.В., к.э.н., доцент

Тверь, 2021

I. Аннотация

1. Наименование дисциплины в соответствии с учебным планом

Маркетинговые коммуникации и пиар

2. Цель и задачи дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование у студентов необходимых знаний, умений и навыков в области маркетинговых коммуникаций и ПР-деятельности для обеспечения конкурентоспособности предприятий и организаций.

Задачи дисциплины:

- освоение студентами основных понятий, принципов, средств и методов маркетинговых коммуникаций, включая ПР;
- овладение студентами приемами и методами маркетинговых коммуникаций;
- развитие навыков студента в области коммуникационной деятельности и их применения в сфере продвижения продукции и услуг, а также создания и поддержания хорошей репутации на рынке.

3. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль «Маркетинг».

Преподавание данной дисциплины в содержательно-логическом плане связано с такими дисциплинами, как: Международный маркетинг, Теория организации, Этика деловых отношений и организационная культура и др.

4. Объем дисциплины (или модуля):

Очная форма: 5 зачетных единиц, 180 академических часов, **в том числе контактная работа:** лекции 18 час., практические занятия 18 час., самостоятельная **работа:** 117 часов, контроль 27 часов.

Заочная форма: 5 зачетных единиц, 180 академических часов, **в том числе контактная работа:** лекции 4 час., практические занятия 8 час., самостоятельная **работа:** 159 часов, контроль 9 часов.

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

Этап формирования компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции)
<p>ОК-4 – способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия</p>	<p>Промежуточный уровень Владеть: - навыками продуцирования точной, логичной, выразительной речи в соответствии с литературной нормой в устной и письменной формах при самостоятельном решении конкретной коммуникативной задачи в сфере управления на русском и иностранном языках.</p>
	<p>Уметь: - пользоваться различными словарями и нормативными справочниками в сфере управления; - распознавать и продуктивно использовать: лексику сферы делового общения на русском и иностранном языке; - выбирать адекватную формулу речевого этикета в профессиональной сфере общения на иностранном языке.</p>
	<p>Знать: - поведенческие модели и сложившуюся картину мира носителей языка в сфере управления; - профессиональную лексику изучаемого иностранного языка в сфере управления.</p>
<p>ПК-12– умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)</p>	<p>Начальный уровень Владеть: - способами организации и поддержки связей с деловыми партнерами и представителями внешней среды.</p>
	<p>Уметь: - идентифицировать вид связи с внешней средой; - выбирать способ установления связей с деловыми партнерами и каналы коммуникаций; - осуществлять обмен информацией.</p>
	<p>Знать: - виды связей с внешней средой; - каналы коммуникаций; - способы установления связей с деловыми партнерами.</p>
	<p>Промежуточный уровень Владеть: - способами идентификации потенциальных деловых партнеров; - способами организации и поддержки связей с деловыми партнерами в целях реализации проектов и обмена опытом проектной деятельности.</p>
	<p>Уметь: - идентифицировать потенциальных деловых партнеров, в т.ч. поставщиков ресурсов; - поддерживать связи с деловыми партнерами для реализации проектов; - применять системы сбора информации для обмена опытом с деловыми партнерами при реализации проектов.</p>

	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none">- системы сбора информации о представителях внешней среды;- основы управления заказами и поставками ресурсов;- основы коммуникативной деятельности при реализации проектов.
--	--

6. Форма промежуточной аттестации – экзамен.

7. Язык преподавания русский.