

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Владимирский государственный университет**  
**имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»**  
**(ВлГУ)**



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**РЕКЛАМА И ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ**  
(наименование дисциплины)

Направление подготовки 43.03.02. «Туризм»

Профиль/программа подготовки «Туризм»

Уровень высшего образования: бакалавриат прикладной

Форма обучения: очная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ академ. час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экз./зачет)
5	144/4 з.е.	18	36		90	зачет
Итого	144/4 з.е.	18	36		90	зачет

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель освоения дисциплины** – формирование у студентов знаний в области рекламной работы и технологии продаж в сфере сервиса и других отраслей народного хозяйства.

**Задачи:**

- дать теоретические знания о способах воздействия на потенциальных потребителей товаров и услуг с целью развития у них внутренней мотивации к совершению покупки.
- научить применять полученные знания в практической деятельности, с учетом специфики сферы услуг;
- выработать навыки принятия управленческих решений в области организации рекламных кампаний, использования различных методов активных и пассивных продаж; оценки их эффективности;

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Реклама и технологии продаж» является базовой дисциплиной учебного плана по направлению 43.03.02 «Туризм».

**Пререквизиты дисциплины:**

Дисциплина «Реклама и технологии продаж» опирается на знания предметов основной образовательной программы среднего (полного) общего образования.

Также изучение дисциплины «Реклама и технологии продаж» базируется на освоении студентами учебных курсов:

«Менеджмент и маркетинг в туристской индустрии», в частности знания теоретических основ маркетинга предприятий сферы туризма (основных понятий, методов исследования, методов разработки, внедрения и оценки маркетингового комплекса); умения: осуществлять маркетинговые исследования; и навыки: владение методами и средствами выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров и услуг, формирования маркетинговых коммуникаций, использования разнообразных технологий стимулирования покупательского поведения с учетом специфики сегмента рынка.

«Технологии продаж», в частности знания методологических основ коммерческой деятельности в области быстрого доведения туристского продукта до конечных потребителей; умения анализировать и прогнозировать потребительские потребности, и способствовать их удовлетворению средствами рекламы; навыки: выбора эффективного рекламного средства (сообщения) с учетом специфики туристского продукта и требований потребителей на определенных сегментах рынка.

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует следующие компетенции:

- Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникативных технологий и с учетом требований информационной безопасности, использовать различные источники информации по объекту туристского продукта. (ОПК-1).
- Способность к продвижению и реализации туристского продукта с использованием информационных и коммуникационных технологий (ПК-11).
- Способность к общению с потребителями туристского продукта, обеспечению процесса обслуживания с учетом требований потребителей и (или) туристов (ПК-13).

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
<p><i>ОПК-1</i> Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникативных технологий и с учетом требований информационно-коммуникативных технологий и с учетом требований информационной безопасности, использовать различные источники информации по объекту туристского продукта.</p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i> -теоретические основы и специфику рекламного дела и технологии продаж в туристской сфере; -способы решения стандартных задач создания рекламной продукции и выбора техник продаж в туризме на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникативных технологий и с учетом требований информационной безопасности; -основные источники информации для создания рекламы и выбора техник продаж туристского продукта. <i>Уметь:</i> - решать стандартные задачи создания рекламы и использования эффективных техник продаж туристского продукта на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникативных технологий и с учетом требований информационной безопасности, - применять информационно-коммуникативные технологии с учетом требований информационной безопасности для разработки рекламной продукции и выбора техник продаж туристского продукта; - использовать различные источники информации для создания эффективной рекламы и разработки стратегии продаж туристского продукта. <i>Владеть:</i> -навыками решения стандартных задач создания рекламы и использования эффективных техник продаж туристского продукта на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникативных технологий и с учетом требований информационной безопасности; -методиками применения информационно-коммуникативных технологий с учетом требований информационной безопасности для разработки рекламной продукции и выбора техник продаж туристского продукта;</p>

		<p>-навыками использования различных источников информации для создания эффективной рекламы и разработки стратегии продаж туристского продукта.</p>
<p><i>ПК-11</i> Способность к продвижению и реализации туристского продукта с использованием информационных и коммуникационных технологий</p>		<p><i>Знать:</i> -технологии продвижения туристского продукта средствами рекламы с использованием информационных и коммуникационных технологий; -технологии реализации туристского продукта с использованием информационных и коммуникационных технологий.</p> <p><i>Уметь:</i> -применять теоретические знания при разработке рекламных средств продвижения туристского продукта с использованием информационных и коммуникационных технологий; -применять теоретические знания при выборе техник продаж туристского продукта с использованием информационных и коммуникационных технологий.</p> <p><i>Владеть:</i> -навыками применения современных технологий продвижения туристского продукта средствами рекламы с использованием информационных и коммуникационных технологий; -навыками использования технологий реализации туристского продукта с использованием информационных и коммуникационных технологий.</p>
<p><i>ПК-13</i> Способность к общению с потребителями туристского продукта, обеспечению процесса обслуживания с учетом требований потребителей и (или) туристов</p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i> -особенности личности потребителя для качественного делового общения, консультированию клиента при продаже турпродукта; -психологические аспекты готовности сотрудников к общению с потребителями туристского продукта; -особенности обслуживания потребителей с учетом их требований.</p> <p><i>Уметь:</i> -грамотно и профессионально выстраивать деловое общение с потребителями туристского продукта; -учитывать в ходе продажи туристского продукта потребности и требований клиентов (туристов).</p> <p><i>Владеть:</i> -приемами конструктивного диалога,</p>

		воздейственных методик при работе с потребителями туристского продукта; -навыками учета потребностей и требований потребителей и (или) туристов.
--	--	---

#### 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часа

№ п/п	Наименование тем и / или разделов / тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные	СРС		
1	Введение: основы организации рекламы на предприятиях сферы туризма	5	1-2	2	4		6	3/ 50%	
2	Правовое и этическое регулирование рекламной деятельности	5	3-4	2	4		10	3/50%	
3	Виды и средства распространения рекламы	5	5-6	2	4		12	3/50%	Рейтинг-контроль №1
4	Психология рекламы	5	7-8	2	4		10	3/50%	
5	Основы разработки рекламного сообщения	5	9-10	2	4		10	3/50%	
6	Планирование рекламной кампании. Контроль и оценка эффективности рекламной деятельности	5	11-12	2	4		10	3/50%	Рейтинг-контроль №2
7	Управление технологией продажи	5	13-14	2	4		10	3/50%	
8	Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей	5	15-16	2	4		12	3/50%	
9	Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта	5	17-18	2	4		10	3/50%	Рейтинг-контроль №3
Итого за семестр:				<b>18</b>	<b>36</b>		<b>90</b>	<b>27/50%</b>	<b>Зачет</b>
Наличие в дисциплине КП/КР									
Всего по УП				18	36		90	27/50%	Зачет

## Содержание лекционных занятий по дисциплине

### **Тема 1. Введение: основы организации рекламы на предприятиях сферы туризма**

Основные понятия: «реклама», «рекламная деятельность предприятия», «рекламная деятельность торгового предприятия», «каналы распространения рекламы». История рекламы в России и за рубежом: основные этапы. Современные тенденции развития торговой рекламы. Цели и функции рекламы. Роль рекламы в экономике и жизни общества. Реклама как часть маркетингового комплекса. Участники рекламной деятельности. Рекламный процесс и рекламные агентства как его участники.

### **Тема 2. Правовое и этическое регулирование рекламной деятельности**

Роль федерального закона «О рекламе» в организации и управлении рекламной деятельностью. Основные нормы правового регулирования рекламной деятельности на рынке товаров, работ и услуг, ответственность участников процесса за ненадлежащую рекламу. Особенности рекламы отдельных видов товаров и услуг в СМИ. Требования к рекламе с позиций этики. Кодекс рекламной практики.

### **Тема 3. Виды и средства распространения рекламы**

Основные виды рекламы и ее носители. Основные признаки классификации рекламных средств. Рекламные средства и их применение. Выбор рекламного средства. Печатная реклама Реклама в СМИ. Наружная реклама. Реклама на транспорте. Организация рекламы в местах торговли. Спонсорство, конкурсы, презентации, выставки и ярмарки. Прямая почтовая реклама. Рекламные сувениры. Мероприятия паблик рилейшнз. Реклама в Интернете.

### **Тема 4. Психология рекламы**

Реклама как метод управления людьми. Процесс воздействия и восприятия рекламы. Технологии воздействия, используемые в рекламе: внушение, убеждение, манипуляции, подражание, заражение. Психологические аспекты рекламы в лингвистике русского языка. Семантика цвета, аудиальное воздействие и аромамаркетинг. Психологические основы построения рекламного сообщения.

### **Тема 5. Основы разработки рекламного сообщения**

Основные принципы составления рекламных текстов. Рекламное сообщение, рекламное объявление, рекламное обращение. Факторы, определяющие содержание рекламного обращения. Аргументация рекламы. Этапы создания рекламного сообщения. Структура рекламного сообщения. Художественное оформление рекламных объявлений. Выбор средств распространения рекламы. Особенности разработки рекламных интернет-сообщений.

### **Тема 6. Планирование рекламной кампании. Контроль и оценка эффективности рекламной деятельности**

Медиапланирование и рекламная стратегия. Планирование выбора средств распространения рекламы. Критерии выбора средств распространения рекламы. Расчет рекламного бюджета Разработка графика размещения рекламы.

Понятие и сущность контроля рекламной деятельности. Виды контроля. Особенности тактического контроля рекламы и управление рекламной деятельностью. Оценка эффективности рекламной деятельности. Методы оценки эффективности рекламы. Определение коммуникационной эффективности рекламы. Определение экономической эффективности рекламы. Психологическая и социальная эффективность применения средств рекламы.

### **Тема 7. Управление технологией продажи**

Активные и пассивные приемы продажи. Классификация форм и методов продажи. Этапы техники продаж. Понятие о качестве и культуре торгового обслуживания. Влияние качества и культуры торгового обслуживания на активность покупательского поведения. Интерьер мест продажи. Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг.

## **Тема 8. Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей**

Цели воздействия на покупателей и условия их применения. Способы прямого и косвенного воздействия на клиентов на каждом этапе и ситуационные условия их применения. Профессиональные качества продавца, вызывающие доверие со стороны покупателей. Ситуационные факторы подбора персонала по половозрастным характеристикам, типу внешности, психологической структуре личности и др. Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца услуг.

Типы покупателей и способы их визуальной экспресс-оценки. Особенности работы с отдельными типами покупателей на предприятиях сферы услуг.

Способы создания торгового контакта. Корректные и некорректные приемы завоевания доверия. Способы устного предложения и условия их применения.

Оценка вариантов воздействия на поведение покупателей. Формирование бюджета мероприятий по управлению покупательским поведением. Способы оптимизации затрат и условия их применения.

## **Тема 9. Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта**

Понятие о стимулировании сбыта товаров и услуг. Цена как фактор управления поведением покупателей. Понятие об оптимальной цене и методах ее определения. Способы и направления коррекции оптимальных цен с учетом психотипа основного контингента покупателей. Экономическое стимулирование сбыта: ценовые и неценовые методы. Условия их применения. Способы расчета оптимальных размеров скидок с цены, бонусов, подарков и т.п. Технологическое стимулирование сбыта: использование оптимальных объемных, конструкционных и цветовых решений. Влияние интерьера на подсознательные мотивы покупательского поведения. Мотивационное стимулирование сбыта: основные формы и методы материального стимулирования труда продавцов и их влияние на трудовое поведение персонала. Способы формирования у продавцов установок на активное и качественное обслуживание покупателей и условия их применения. Способы манипулирования покупательским поведением. Методы создания систем лояльности клиентов.

## **Содержание практических/лабораторных занятий по дисциплине**

### **Тема 1. Введение: основы организации рекламы на предприятиях сферы туризма**

Основные понятия. Цели и функции рекламы. Реклама как часть маркетингового комплекса. История рекламы в России и за рубежом: основные этапы. Современные тенденции развития торговой рекламы. Форма проведения – анализ ситуаций, групповая дискуссия.

### **Тема 2. Правовое и этическое регулирование рекламной деятельности**

Роль федерального закона «О рекламе» в организации и управлении рекламной деятельностью. Основные нормы правового регулирования рекламной деятельности на рынке товаров, работ и услуг, ответственность участников процесса за ненадлежащую рекламу. Кодекс рекламной практики. Форма проведения – разбор конкретных ситуаций, групповая дискуссия.

### **Тема 3. Виды и средства распространения рекламы**

Основные виды рекламы и ее носители. Основные признаки классификации рекламных средств. Рекламные средства и их применение. Выбор рекламного средства. Форма проведения – разбор конкретных ситуаций, групповая дискуссия.

### **Тема 4. Психология рекламы**

Технологии воздействия, используемые в рекламе: внушение, убеждение, манипуляции, подражание, заражение. Семантика цвета, аудиальное воздействие,

лингвистические аспекты воздействия. Психологические основы построения рекламного сообщения. Форма проведения – разбор конкретных ситуаций, групповая дискуссия.

#### **Тема 5. Основы разработки рекламного сообщения**

Основные принципы составления рекламных текстов. Рекламное сообщение, рекламное объявление, рекламное обращение. Аргументация рекламы. Этапы создания рекламного сообщения. Художественное оформление рекламных объявлений. Выбор средств распространения рекламы. Особенности разработки рекламных интернет-сообщений.

Формы работы: подготовка и осуществление презентации, групповая дискуссия.

#### **Тема 6. Планирование рекламной кампании. Контроль и оценка эффективности рекламной деятельности**

Рекламная служба в организации сервиса. Медиапланирование и рекламная стратегия. Расчет рекламного бюджета. Разработка графика размещения рекламы. Методы оценки эффективности рекламы.

Формы работы: подготовка и осуществление презентации, групповая дискуссия.

#### **Тема 7. Управление технологией продаж**

Активные и пассивные приемы продажи. Классификация форм и методов продажи. Этапы техники продаж. Планировка мест продажи. Интерьер мест продажи.

Формы работы: разбор конкретных ситуаций, подготовка и осуществление презентации, групповая дискуссия.

#### **Тема 8. Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей**

. Способы прямого и косвенного воздействия на клиентов на каждом этапе и ситуационные условия их применения. Типы покупателей и способы их визуальной экспресс-оценки. Особенности работы с отдельными типами покупателей на предприятиях сферы услуг. Способы создания торгового контакта. Корректные и некорректные приемы завоевания доверия. Способы устного предложения и условия их применения.

Формы работы: тренинг (деловая игра), групповая дискуссия.

#### **Тема 9. Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта**

Экономическое стимулирование сбыта: ценовые и неценовые методы. Условия их применения. Способы расчета оптимальных размеров скидок с цены, бонусов, подарков и т.п. Технологическое стимулирование сбыта: использование оптимальных объемных, конструкционных и цветовых решений. Мотивационное стимулирование сбыта: основные формы и методы материального стимулирования труда продавцов и их влияние на трудовое поведение персонала.

Формы работы: тренинг (деловая игра), групповая дискуссия.

### **5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

В преподавании дисциплины «Рекламная деятельность» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- *Интерактивная лекция (темы № 1-9);*
- *Анализ ситуаций (темы № 1,8,9);*
- *Разбор конкретных ситуаций (темы № 2,3,4)*
- *Подготовка и осуществление презентаций (темы № 4-7)*
- *Групповая дискуссия*

Для оценивания результатов обучения студентов (знания) используются следующие процедуры и технологии: (темы № 1-9).

- *тестирование;*



- индивидуальное собеседование,
- письменные ответы на вопросы.

Для оценивания результатов обучения студентов (уметь, владеть) используются следующие процедуры и технологии:

- *практические контрольные задания, включающих оценку конкретных ситуаций, принятие или обсуждение принятых управленческих решений;*
- *задания на установление правильной последовательности, взаимосвязанности действий, выяснения влияния различных факторов на результаты выполнения задания;*
- *установление последовательности (описать алгоритм выполнения действия),*
- *нахождение ошибок в последовательности (определить правильный вариант последовательности действий).*

## **6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

Текущий контроль успеваемости (рейтинг-контроль 1, рейтинг-контроль 2, рейтинг-контроль 3). Приводятся контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины (экзамен, зачет, зачет с оценкой). Приводятся контрольные вопросы.

Приводятся виды самостоятельной работы обучающегося, порядок их выполнения и контроля, дается учебно-методическое обеспечение (возможно в виде ссылок) самостоятельной работы по отдельным разделам дисциплины.)

Указываются темы эссе, рефератов, курсовых проектов (работ) и др.

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

Текущий контроль успеваемости проводится в форме рейтинг-контроля три раза в семестр. Типовые тестовые задания для проведения текущего контроля приведены ниже.

### **Тест к рейтинг-контролю № 1**

1. \_\_\_\_\_ Термин «реклама» происходит от лат. слова «reklamare», что значит:
  - А. Громко кричать, извещать.
  - Б. Активно продавать
  - В. Рассказывать о товаре.
  
2. Реклама начала появляться
  - А. Еще задолго до нашей эры.
  - Б. В средние века.
  - В. В середине 19 века.
  
3. Источником брендовой рекламы были
  - А. Геральдические знаки.
  - Б. Гербовые печати.
  - В. Клейма, которыми метили скот и рабов.
4. Связь рекламы с маркетингом заключается в:

- А. Атрибутах товара (услуги).
- Б. Продвижении.
- В. Целях и задачах дисциплины.
- Г. Объекте воздействия.

5. Исторически первая форма массовой рекламы:

- А. Рекламные сувениры.
- Б. Реклама в газетах.
- В. Печатная реклама.
- Г. Наружная реклама.

6. В России ненадлежащая реклама:

- А. Разрешена с некоторыми ограничениями.
- Б. Запрещена. Ее использование является нарушением законодательства РФ.
- В. Запрещена, но за её использование не наказывают.

7. Допускается ли реклама товаров, если продажа их требует лицензии, но она не получена:

- А. Да.
- Б. Нет.

8. Основными целями рекламной кампании не могут быть:

- А. Формирование у потребителя эффекта узнавания товара.
- Б. Формирование у потребителя новых потребностей, что впоследствии приводит к увеличению сбыта товара.
- В. формирование у потребителя художественного вкуса.

9. Относятся ли викторины, репортажи, интервью и шоу к рекламным носителям:

- А. Да.
- Б. Нет.

10. Предметом (объектом) рекламного воздействия являются:

- А. Производители товаров и услуг.
- Б. Рекламораспространители.
- В. Целевые аудитории.

11. Рекламой является:

- А. Письмо, направленное конкретному адресату с информацией о товаре (услуге) фирмы;
- Б. Выступление по радио руководителя о товаре (услуге) фирмы;
- В. Сообщение в газете о продаже товара (услуги) фирмы.

12. Прямая реклама использует следующие формы:

- А. Письма, открытки.
- Б. Рекламные ТВ-ролики.
- В. Рекламный модуль в газете.

13. На стадии подготовки рынка к продажам нового товара задачей рекламы является:

- А. Стимулирование покупки.
- Б. Информирование о местах продажи.
- В. Формирование потенциальных потребителей.

14. Укажите, какая реклама должна использоваться на стадии насыщения рынка товаром фирмы:

- А. Информативная реклама.
- Б. Побудительная реклама.
- В. Напоминающая реклама.

15. Заказчиком рекламы является:

- А. Рекламодатель.
- Б. Рекламное агенство.
- В. Потребитель.

16. При каком средстве рекламы обеспечивается личный контакт продавца и покупателя:

- А. Реклама в прессе.
- Б. Печатная реклама.
- В. Реклама на месте продаж.

17. Рекламораспространитель - это юридическое или физическое лицо, осуществляющее размещение и (или распространение) рекламной информации:

А. Путем оплаты (финансирования) услуг соответствующих средств распространения

рекламной информации.

Б. Теми способами и в тех средствах распространения рекламы, которые определил рекламодатель.

В. Путем предоставления и (или) использования имущества (технических средств радио-, телевизионного вещания, каналов связи, эфирного времени и др.).

18. Рекламный процесс представляет собой:

- А. Процесс создания рекламной продукции.
- Б. Комплекс рекламных мероприятий, направленных на какой-либо сегмент рынка.
- В. Совокупность фаз движения рекламной информации от рекламодателя к рекламополучателю.

19. Сущность рекламной деятельности определяется функциями рекламы:

А. Увещательное воздействие на человека с целью побудить его приобрести те или иные товары или услуги.

Б. Анализ конкурентов.

В. Формирование спроса на продукцию.

20. Рекламу от PR отличает:

---

---

### **Тест к рейтинг-контролю № 2**

1. Текст, стилизованный под обычный журнально-газетный материал:

- А. Рубричная статья.
- Б. Статья,
- В. Рекламное объявления.
- Г. Упоминание в редакционных материалах.

2. Укажите неверный ответ. Основным недостатком рекламы в газете является:

- А. Многочисленность «вторичных читателей».
- Б. Кратковременность существования.

- В. Низкое качество воспроизведения.
3. Большое количество посторонней информации.
3. Эффективное средство преимущественно для рекламы потребительских товаров:
- А. Почтовая реклама.
  - Б. Наружная реклама.
  - В. Подарочные изделия.
4. Как называется распространение информации о существовании продукта:
- А. Понимание.
  - Б. Знание.
  - В. Отношение.
5. Основным элементом, определяющим рекламное сообщение, является (ются):
- А. Звук.
  - Б. Свет, рисунок.
  - В. Изображение, текст.
6. Как называется тематическая радиопередача информационно – рекламного характера:
- А. Радиообъявление.
  - Б. Радиожурнал.
  - В. Радиорепортаж.
6. \_Выделяется в рекламном тексте, привлекает внимание, возбуждает «ориентировочный рефлекс», является мостиком к блоку «демонстрация», представляя собой самостоятельное, афористичное, легко запоминающееся выражение, квинтэссенцию содержания, — это:
- 
- 
8. Главное преимущество прямой почтовой рекламы:
- А. Имеет самые высокие затраты на тысячу адресатов из всех основных рекламных средств.
  - Б. Позволяет донести информацию до клиентов в любом географическом поясе.
  - В. Рассылку можно персонализировать.
9. Самый известный недостаток журналов как рекламных средств:
- А. Ограниченная гибкость.
  - Б. Визуальное качество.
  - В. Обладают самым длительным жизненным циклом из всех СМИ.
10. Что такое транзитная реклама:
- А. Рекламное объявление, которое предшествует фильму в кинотеатре.
  - Б. Современный канал распространения рекламы по мобильным телефонам.
  - В. Форма городской рекламы, которая использует транспортные средства, чтобы донести до людей обращение.
11. К рациональным формам мотивации рекламы в прессе относятся:
- А. Мотивы прибыльности или выгоды, удобства, здоровья, надежности.
  - Б. Мотивы имиджа, открытия, гордости, любви и радости.
  - В. Мотивы справедливости, порядочности, защиты окружающей среды.
  - Г. Мотивы удобства, здоровья, любви и радости.

12. Что является основным носителем рекламы в Интернете:

- А. Компьютерная сеть.
- Б. Электронная почта, баннеры.
- В. Вирусы.

13. Изучение психологического воздействия рекламы в искусственно созданных условиях характерно для метода \_\_\_\_\_

14. Воздействие на психику человека, связанное со снижением критичности восприятия внушаемого содержания и осуществляемое путем воздействия на чувства, носит название: \_\_\_\_\_

15. Временное выносное средство информации в виде раскладного рекламного щита, устанавливаемое на тротуаре обычно в часы работы торгового предприятия:

- А. Штендер.
- Б. Стиккер.
- В. Плакат.
- Г. Перетяжка.

16. Основные методы психологического воздействия, применяемые в рекламе товаров \_\_\_\_\_

17. Реклама, которая оказывает не осознаваемое потребителем воздействие на его восприятие, в Законе «О рекламе» называется:

- А. Ложной рекламой.
- Б. Тайной рекламой.
- В. Недобросовестной рекламой.
- Г. Скрытой рекламой.

18. В передаче определенного объема информации, совокупности данных о товаре, факторов, характеризующих его качество, и т.п. состоит сущность \_\_\_\_\_ воздействия на потребителя.

19. Укажите, какие решения принимаются при работе над рекламным обращением:

- А) формирование идеи обращения;
- Б) составление слогана;
- В) исполнение обращения;
- Г) составление сметы расходов;
- Д) оценка и выбор вариантов обращения.

20. Рекламный слоган – это:

- А. Сочетание стихотворной формы рекламного обращения и музыкального сопровождения.
- Б. Краткая фраза, несколько раз повторяющаяся в ходе рекламного сообщения.
- В. Краткая, броская, легко запоминающаяся фраза, выражающая суть рекламного сообщения, вызывающая интерес и позволяющая идентифицировать товар или фирму.

21. «Эхо-фраза» представляет собой:

- А. Периодически повторяемый набор слов (лозунг, девиз, слоган) для лучшего запоминания текста.
- Б. Эффектная фраза в начале рекламного сообщения, модификации которой повторяются много раз.

В. Выражение в конце текста рекламного сообщения, повторяющее его заголовок или основной мотив.

22. Логотип – это:

А. Оригинальное графическое изображение, символ, обозначающий (компанию, фирму).

Б. Графическая композиция с фирменным названием организации (предприятия, компании).

В. Единый художественно-графический подход к оформлению всей совокупности рекламных материалов.

### **Тест к рейтинг-контролю № 3**

1. Рекламная кампания – это:

- а) фирма, профессионально занимающаяся рекламной деятельностью;
- б) процесс продвижения рекламной информации от рекламодателя к получателю;
- в) комплекс рекламных мероприятий, разработанных в соответствии с программой маркетинга, объединенных одной целью и направленных на какой-либо сегмент рынка.

2. Денежные средства, выделяемые на проведение мероприятий в сфере маркетинговых коммуникаций фирмы за определенный период времени, носят название: \_\_\_\_\_

3. По интенсивности рекламного воздействия рекламные кампании подразделяются следующим образом:

- а) ровные, нарастающие и тотальные;
- б) краткосрочные, специализированные и тотальные;
- в) ровные, нарастающие и нисходящие.

4. Ограничено ли число участников рекламной кампании:

- а) да;
- б) нет.

5. В зависимости от степени охвата рынка рекламные кампании можно разделить на \_\_\_\_\_ типы:

6. Предприятие торговли проводит на рынке оборонительную маркетинговую стратегию. Какую рекламную стратегию ему целесообразно выбрать?

- а. Ровную.
- б. Нарастающую.
- в. Нисходящую.

7. В плане-графике рекламной кампании указываются:

- а) конкретные виды рекламных мероприятий, сроки их проведения, их ориентировочная стоимость и результаты их выполнения;
- б) формы используемой рекламы, тип рекламной кампании, общие затраты на ее проведение, а также показатели ожидаемого эффекта;
- в) перечень рекламных мероприятий, оценки возможных ассигнований на те или иные виды рекламы, конкретные исполнители, вопросы организации текущего контроля исполнения.

8. Подход к разработке рекламной кампании, предполагающий акцент на оригинальном образе товара — это подход с позиций

---

9. Планирование рекламной кампании торгового предприятия целесообразно начать с:

- А. Анализа маркетинговой ситуации.
- Б. Размещения рекламы в СМИ.
- В. Составления рекламных текстов.
- Г. Расчета сметы затрат.

10. Подход к разработке рекламных кампаний, при котором главное внимание уделяется тому, как товар соотносится с товарами конкурентов в восприятии потребителя, какое место в его умственной классификации он занимает, называется \_\_\_\_\_

---

11. Целью контроля рекламной деятельности является:

- а) разработка направлений развития фирмы;
- б) определение оптимальной численности сотрудников фирмы;
- в) определение эффективности расходования средств на рекламу.

12. Агентство, предоставляющее комплексные услуги в области маркетинговых коммуникаций, называется: \_\_\_\_\_

---

13. Контроль за рекламной деятельностью и ее анализ подразумевают:

- а) анализ структуры рекламной деятельности и динамика ее показателей;
- б) моделирование и прогнозирование рекламной деятельности;
- в) расчеты эффективности рекламных мероприятий;

14. Какие из перечисленных ниже услуг предлагает своим клиентам рекламное агентство полного цикла?

- а. комплекс рекламных услуг от разработки основной идеи, производства рекламного продукта до размещения рекламы в СМИ и отслеживания ее эффективности
- б. размещение рекламы в СМИ
- в. подготовку сценариев для аудио- и видеорекламы.

15. Фокус-группа - это

- А. сегмент потребителей, на который направлена реклама в СМИ
- Б. групповое исследовательское интервью
- В. группа лидеров, которые быстрее, чем массовая аудитория воспринимают рекламные тексты

16. Оценка действенности рекламного обращения или рекламной кампании, осуществляемая как с позиций достижения целей рекламной кампании, психологии воздействия на целевую аудиторию и повышения осведомленности о товаре, так и с позиций произведенных затрат, — это \_\_\_\_\_ рекламы.

17. Эффективность рекламы, которая выражается в улучшении показателей хозяйственной деятельности туристских предприятий, называется эффективностью:

- а. Экономической.
- б. Социальной.
- в. Коммуникативной.

18. Метод Старча используется для оценки эффективности рекламы:

- а. Экономической.
- б. Социальной.
- в. Коммуникативной.

19. Проанализировать прирост среднедневного товарооборота за рекламный и после рекламный периоды можно для оценки эффективности \_\_\_\_\_ рекламы.

20. По формуле  $P = \Pi \times 100 / U$  определяется:

---

По формуле  $T_d = T_e \times \Pi \times D / 100$  определяется:

---

По формуле  $\Xi = (\Pi_f - 3) / (\Pi_o - 3) \times 100$  определяется:

---

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины проводится в форме зачета.

### **Вопросы к зачету**

1. Сущность, цели и задачи рекламы.
2. Классификация средств рекламы.
3. История рекламы в России и за рубежом: основные этапы.
4. Современные тенденции развития торговой рекламы.
5. Организация взаимоотношений участников рекламного процесса.
6. Основные виды рекламы.
7. Основные требования, предъявляемые к рекламе.
8. Роль федерального закона «О рекламе» в организации и управлении рекламной деятельностью.
9. Понятие и классификация ненадлежащей рекламы.
10. Реклама как часть маркетингового комплекса.
11. Маркетинговые исследования в рекламной деятельности.
12. Рекламные стратегии – классификация и характеристика.
13. Прямая почтовая рассылка – достоинства и недостатки.
14. Реклама в СМИ – достоинства и недостатки как средства рекламы.
15. Печатная реклама – классификация, достоинства и недостатки как средства рекламы.
16. Классификация и характеристика транспортной рекламы – достоинства и недостатки как средства рекламы.
17. Виды наружной рекламы – достоинства и недостатки как средства рекламы.
18. Основные виды рекламы в компьютерных сетях и их характеристика.
19. Нестандартные средства распространения рекламы, классификация и характеристика 13.PR – цели, задачи, принципы, классификация специальных мероприятий.
20. Характеристика процесса воздействия и восприятия рекламы.
21. Технологии воздействия, используемые в рекламе.
22. Психологические основы построения рекламного сообщения.
23. Основные принципы составления рекламных текстов.
24. Этапы создания рекламного сообщения.
25. Структура рекламного сообщения.
26. Особенности разработки рекламных интернет-сообщений.
27. Средства внешней рекламы магазина.
28. Классификация витрин, способы их оформления. Значение дизайна витрин в коммерческой деятельности магазина.



29. Интерьер магазина как средство рекламы.
30. Рекламные мероприятия в магазине.
31. Организация и планирование рекламной кампании.
32. Расчет рекламного бюджета Разработка графика размещения рекламы.
33. Классификация рекламных агентств, организационная структура и персонал.
34. Рекламная служба в торговой организации.
35. Виды контроля рекламной деятельности.
36. Определение экономической эффективности рекламы.
37. Психологическая и социальная эффективность применения средств рекламы.
38. Методы оценки эффективности рекламной деятельности торгового предприятия.

Самостоятельная работа предполагает:

- 1) Подготовку к лекциям
- 2) Подготовку к семинарам.
- 3) Подготовку выступлений и презентаций к темам № 5,6,7.
- 4) Подготовку к текущему и промежуточному контролю знаний.

## 7.РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, издательство	Год	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		печатные издания (кол-во)	электронные (наименование ресурсов)
1	2	3	4
Основная литература*			
1.Карпова С.В. Рекламное дело: учебник и практикум для прикладного бакалавриата/ С.В Карпова. – М.: Издательство Юрайт, 2019 -431 с. – ISBN 878-5-9916-3912-5	2019	-	<a href="https://bibli-online.ru/viewer/reklamnoe-delo-425227">https://bibli-online.ru/viewer/reklamnoe-delo-425227</a>
2 Жильцова О.Н. Рекламная деятельность: учебник для бакалавриата и магистратуры /О.Н. Жильцова, И.М. Синяева, Д.А. Жильцов. — М.: Издательство Юрайт, 2019 - 502 с. – ISBN 978-5-534-05	2019		<a href="https://bibli-online.ru/viewer/reklamnaya-deyatelnost-433656">https://bibli-online.ru/viewer/reklamnaya-deyatelnost-433656</a>
3. Поляков В.А. Разработка и технологии производства рекламного продукта: учебник и практикум для вузов / В.А. Поляков, А.А. Романов— Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 498 с. — (Бакалавр и специалист). — ISBN 978-5-534-05261-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт	2019		<a href="https://bibli-online.ru/viewer/razrabotka-i-tehnologii-proizvodstva-reklamnogo-produkta-432145">https://bibli-online.ru/viewer/razrabotka-i-tehnologii-proizvodstva-reklamnogo-produkta-432145</a>
4.Синяева И.Б. Реклама и связи с общественностью: учебник для бакалавров / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова, Д.А. Жильцов — М.: Издательство Юрайт, 2019 - 552 с. – ISBN 978-5-59916-0	2019		<a href="https://bibli-online.ru/viewer/reklama-i-svyazi-s-obschestvennostyu-425190">https://bibli-online.ru/viewer/reklama-i-svyazi-s-obschestvennostyu-425190</a>
5			
Дополнительная литература*			
5.Коваленко М.Ю. Психология рекламы и PR: учебник для бакалавриата и магистратуры/ М.Ю. Коваленко, М.И. Ясин.	2019		<a href="https://bibli-online.ru/viewer/psihologiya-reklamy-i-pr-432096">https://bibli-online.ru/viewer/psihologiya-reklamy-i-pr-432096</a>

— Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 391 с. — (Бакалавр. Академический курс). ISBN 978-5-534-00765-7			
6. Жильцова О.Н. Интернет-маркетинг: учебник для академического бакалавриата/ под общ. Ред. О.Н. Жильцовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — (Бакалавр. Академический курс). ISBN 978-5-534-0438-2			<a href="https://bibli-online.ru/viewer/internet-marketing-432128">https://bibli-online.ru/viewer/internet-marketing-432128</a>
7. Селезнева Л.В. Подготовка рекламного и PR –текста: учеб. Пособие для вузов/ Л.В. Селезнева— Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 159 с ISBN 978-5-534-04084-5			<a href="https://bibli-online.ru/viewer/podgotovka-reklamnogo-i-pr-teksta-438737">https://bibli-online.ru/viewer/podgotovka-reklamnogo-i-pr-teksta-438737</a>
Интернет-ресурсы			
1. Официальный интернет-портал Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]: офиц. сайт – Электрон. дан. —[Москва], 1999-2019.			<a href="http://www.gks.ru/">http://www.gks.ru/</a>
2. Библиотека маркетолога 9проект компании Альт-Инвест			<a href="http://www.marketing.spb.ru">http://www.marketing.spb.ru</a>
Перечень программного обеспечения			
пакет MS-Office Microsoft Windows 7-Zip AcrobatReader			
Перечень информационных справочных систем			
СПС Консультант Плюс (инсталлированный ресурс ВлГУ Электронная библиотечная система Владимирского государственного университета ( <a href="http://elibrari.ru">http://elibrari.ru</a> ))			<a href="http://library.vlsu.ru/">http://library.vlsu.ru/</a>

## 7.2. Периодические издания

Маркетинг в России и за рубежом

Маркетинг.

Маркетинговые исследования.

Индустрия рекламы.

Секрет фирмы.

## 7.3. Интернет ресурсы

1. <http://www.advertising.ru>, [www.a-z.ru.assoc/osr](http://www.a-z.ru.assoc/osr)

2. <http://www.advert.ru/>

3. <http://www.advert.ru/news/laws.html>

4. <http://www.bannermaker.ru>

5. <http://www.advertising.ru>

6. <http://esigne.ru/bank>

7. <http://www.rwr.ru>

8. <http://bsnss.net/>

9. <http://www.canneslions.com.82>

10. <http://www.festival.ru>

## **8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий *лекционного типа, занятий практического/лабораторного типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы*: аудитории, оснащенные мульти-медиа оборудованием, компьютерные классы с доступом в интернет, аудитории без спец. оборудования.

### Примечание

В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 43.03.02 „Туризм“

Рабочую программу составил канд. экон. наук Недзведька НА Проф

Рецензент

(представитель работодателя) Директор ООО „Зимняя Беларусь“ Зайц

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерции и гостеприимства протокол № 1 от 30.08.2018 г.

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент Ярьес О.Б. Ярьес

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 43.03.02 „Туризм“

протокол № 1 от 30.08.2018 г.  
Председатель комиссии Полоцкая О.П. Полоцкая

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на 2019/2020 учебный год

Протокол заседания кафедры № 1 от 30.08.2019 года

Заведующий кафедрой Т.С. Офф - Гунцова Д.Г.

Рабочая программа одобрена на 2020/2021 учебный год

Протокол заседания кафедры № 1 от 31.08.2020 года

Заведующий кафедрой Т.С. Офф - Гунцова Д.Г.

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_