

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.09.2021 15:26:06
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

29.12.2020 г.
протокол № 3
Зав. кафедрой Плахин А.Е.

Утверждена
Советом по учебно-методическим вопросам
и качеству образования
20 января 2021 г.
протокол № 6
Председатель  Карх Д.А.
(подпись)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Формирование и продвижение коммерческого предложения
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	Управление малым бизнесом
Форма обучения	очно-заочная
Год набора	2021
Разработана:	
Доцент, д.э.н.	
Плахин А.Е.	

Екатеринбург
2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	8
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	14
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	14
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	15
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	15

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения учебной дисциплины «Формирование и продвижение коммерческого предложения» является развитие навыков деловой коммуникации у студентов, представления своих идей и бизнес-проектов, проведения коммуникационных кампаний в профессиональной деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 8						
Экзамен, Контрольная работа	180	16	8	8	155	5

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
информационно-аналитический	

<p>ПК-1 Руководство выполнением типовых задач тактического планирования производства</p>	<p>ИД-1.ПК-1 Знать:</p> <p>Современные методы организации наукоемкого производства и характеристики передовых производственных технологий</p> <p>Типовые организационные формы и методы управления производством, рациональные границы их применения</p> <p>Нормативные правовые акты, методические материалы по вопросам организации управления производством, производственного планирования и управления производством, учета и анализа результатов производственно-хозяйственной деятельности</p> <p>Методы определения специализации подразделений организации и производственных связей между ними</p> <p>Методы ведения плановой работы в организации, применяемые формы учета и отчетности</p> <p>Методы технико-экономического анализа показателей работы организации и ее подразделений</p> <p>Порядок разработки организационных структур организации, положений о подразделениях, должностных инструкций</p> <p>Порядок разработки перспективных и годовых планов производственной, хозяйственной и социальной деятельности организации</p> <p>Порядок определения себестоимости товарной продукции, разработки нормативов материальных и трудовых затрат, оптовых и розничных цен</p> <p>Порядок определения экономической эффективности внедрения новой техники и технологии, рационализаторских предложений и изобретений</p> <p>Отечественный и зарубежный опыт рациональной организации производственной деятельности организации в условиях современной</p>
---	---

<p>ПК-1 выполнением задач планирования производства</p> <p>Руководство типовых тактического</p>	<p>ИД-2.ПК-1 Уметь:</p> <p>Использовать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценивать их эффективность и качество;</p> <p>Обосновывать количественные и качественные требования к производственным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональных задач, оценивать рациональность их использования;</p> <p>Работать в коллективе, выстраивать эффективные коммуникации с коллегами и руководством;</p> <p>Передавать знания и опыт, контролировать процессы самообучения и взаимоподдержки работников в сфере техники и технологий, целенаправленно и систематически повышать уровень знания работников;</p> <p>Формировать базу данных и разрабатывать организационно-управленческую документацию с использованием современных технологий электронного документооборота;</p> <p>Выбирать способы организации производства инновационного продукта в изменяющихся (различных) условиях рабочей ситуации, планирования и контроля реализации проектов;</p> <p>Выполнять технические расчеты, графические и вычислительные работы, проводить технологический аудит и обосновывать предложения по внедрению результатов исследований и разработок в производство;</p> <p>Выполнять оценку производственно-технологического потенциала инновационной организации с использованием стандартных методик и алгоритмов;</p> <p>Осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию планов производственно-хозяйственной деятельности структурного</p>
---	---

<p>ПК-1</p> <p>Руководство выполнением типовых задач тактического планирования производства</p>	<p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт:</p> <p>Организация работы по тактическому планированию деятельности структурных подразделений (отделов, цехов) производственной организации, направленному на определение пропорций развития производства, исходя из конкретных условий и потребностей рынка, выявление и использование резервов производства;</p> <p>Выполнение типовых расчетов, необходимых для составления проектов перспективных планов производственной деятельности организации, разработки технико-экономических нормативов материальных и трудовых затрат для определения себестоимости продукции, планово-расчетных цен на основные виды сырья, материалов, топлива, энергии, потребляемые в производстве;</p> <p>Руководство разработкой производственных программ и календарных графиков выпуска продукции в структурном подразделении (отделе, цехе) промышленной организации, их корректировкой в течение планируемого периода, разработкой и внедрением нормативов для производственного планирования;</p> <p>Анализ показателей деятельности структурных подразделений (отделов, цехов) производственной организации, действующих методов управления при решении производственных задач и выявление возможностей повышения эффективности управления, разработка рекомендаций по использованию научно обоснованных методов комплексного решения задач тактического планирования производства с применением современных информационных технологий; ? Разработка с учетом требований рыночной конъюнктуры и современных достижений науки и техники мероприятий по модернизации систем управления производством в целях реализации стратегии организации, обеспечения</p>
---	---

ПК-1	Руководство	<p>ИД-4.ПК-1 Иметь практический опыт:</p> <p>Руководство работой по экономическому планированию деятельности структурного подразделения (отдела, цеха) промышленной организации, направленному на организацию рациональных бизнес-процессов в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов, выявление и использование резервов производства с целью достижения наибольшей эффективности работы организации;</p> <p>Руководство подготовкой проектов текущих планов структурных подразделений (отделов, цехов) промышленной организации по всем видам деятельности в соответствии с заказами потребителей продукции, работ (услуг) и заключенными договорами, а также обоснований и расчетов к ним;</p> <p>Разработка прогрессивных плановых технико-экономических нормативов материальных и трудовых затрат, проектов оптовых и розничных цен на продукцию организации, тарифов на работы (услуги) с учетом спроса и предложения и с целью обеспечения запланированного объема прибыли, составление нормативных калькуляций продукции и контроль за внесением в них текущих изменений планово-расчетных цен на основные виды сырья, материалов и полуфабрикатов, используемых в производстве, сметной калькуляции товарной продукции;</p> <p>Постановка задач тактического планирования и организации производства, решаемых с помощью вычислительной техники, определение возможности использования готовых проектов, алгоритмов и пакетов прикладных программ, позволяющих создавать экономически обоснованные системы обработки плановой информации;</p> <p>Изучение и обобщение передового отечественного и зарубежного опыта в области тактического планирования производства, разработка предложений по его адаптации и внедрению;</p> <p>Обеспечение создания качественной нормативно-методической базы планирования и проведения комплексного экономического анализа производственно-хозяйственной деятельности организации и ее структурных подразделений (отделов, цехов), отслеживание ее</p>
выполнением типовых задач	тактического планирования	
производства		

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
			Часов				
Семестр 8		171					
Тема 1.	Формирование восприятия потребительского поведения	16	1		1	14	
Тема 2.	Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей	16	1		1	14	
Тема 3.	Управление технологией продажи	16	1		1	14	
Тема 4.	Понятие коммерческое предложение	15	0,5		0,5	14	
Тема 5.	Методика составления коммерческого предложения	15	0,5		0,5	14	

Тема 6.	Использование информационных технологий при подготовке и представлении коммерческого предложения	15	0,5		0,5	14	
Тема 7.	Методология построения кампаний в различных коммуникационных системах	15	0,5		0,5	14	
Тема 8.	Определение и сущность PR технологий. Модульные технологии в реализации PR кампаний	15	0,5		0,5	14	
Тема 9.	Подготовка презентационных материалов	15	0,5		0,5	14	
Тема 10.	Работа с аудиторией. Имиджевые кампании. Репутационные кампании.	11	0,5		0,5	10	
Тема 11.	Создание и продвижение бренда	10	0,5		0,5	9	
Тема 12.	Коммерческое предложение и оценка его эффективности.	12	1		1	10	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1-5	Контрольная работа № 1	Подготовка презентации на одну из предложенных тем.	25 баллов максимум
Тема 6-8	Контрольная работа № 2	Письменная работа. Подготовка ответа на 2 теоретических вопроса на примере конкретных организаций.	25 баллов максимум
Темы 9-12	Контрольная работа № 3	Подготовка эссе.	25 баллов максимум
Промежуточный контроль (Приложение 5)			

8 семестр (Эк)	Билеты к экзамену	Каждый билет содержит 2 теоретических вопроса и практическое задание.	Аттестация студентов по дисциплине «Формирование и продвижение коммерческого предложения» производится по уровню достигнутого результата в формировании соответствующих компетенций От 85% - отлично От 75 до 84% - хорошо От 51 до 74% - удовлетворительно Менее 50% - неудовлетворительно
-------------------	-------------------	---	---

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебный достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Формирование восприятия потребительского поведения</p> <p>Ситуационные факторы подбора персонала по половозрастным характеристикам, типу внешности, психологической структуре личности и др. Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца.</p> <p>Типы покупателей и способы их визуальной экспресс-оценки. Особенности работы с отдельными типами покупателей в оптовой и розничной торговле.</p> <p>Стадии деловой беседы в ходе торгового контакта, оптимальные способы их реализации и оценка намерений клиентов на основе анализа невербальных сигналов.</p>
<p>Тема 2. Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей</p> <p>Цели воздействия на покупателей и условия их применения. Прямые и косвенные цели, их сравнительная эффективность. Понятие о рекламном аргументе. Методика формирования рекламного аргумента.</p>
<p>Тема 3. Управление технологией продажи</p> <p>Активные и пассивные приемы продажи. Классификация форм и методов продажи и моделирование оптимальных условий из реализации. Интерьер мест продажи и принципы его формирования в зависимости от конкретных деловых ситуаций.</p>
<p>Тема 4. Понятие коммерческое предложение</p> <p>Коммерческое предложение. Понятие. Виды.</p>
<p>Тема 5. Методика составления коммерческого предложения</p> <p>Структура и правила составления коммерческого предложения</p>
<p>Тема 6. Использование информационных технологий при подготовке и представлении коммерческого предложения</p> <p>Информационные технологии как инструмент создания коммерческого предложения</p>
<p>Тема 7. Методология построения кампаний в различных коммуникационных системах</p> <p>Коммуникационные системы. Восьмизапанная модель стратегического планирования PR-кампании по Филиппу Буари.</p>
<p>Тема 8. Определение и сущность PR технологий. Модульные технологии в реализации PR кампаний</p> <p>Понятия технологии и PR-технологии. PR-технологии как частный вид социально-коммуникативных технологий. Общие признаки. Модульные технологии в PR-практике. Выступление перед аудиторией (макро и микро дизайн)</p>
<p>Тема 9. Подготовка презентационных материалов</p> <p>Правила создания и структура презентационных материалов. Особенности организации PR кампаний в Интернете.</p>
<p>Тема 10. Работа с аудиторией. Имиджевые кампании. Репутационные кампании.</p> <p>Правила работы с аудиторией. Определение требований аудиторий. Формулировка характеристик в сумме составляющих имидж. Перевод выбранных характеристик в разные контенты (визуальный, вербальный, событийный, контекстный, семейный и др). Составление медиаплана и плана кампании по продвижению имиджа.</p>
<p>Тема 11. Создание и продвижение бренда</p> <p>Предназначение брендов. Классификация атрибутов бренда как набора потребительских ассоциаций. Создание потребительской ценности бренда посредством использования концепции позиционирования. Поведение потребителя как стратегический фактор управления брендом.</p>
<p>Тема 12. Коммерческое предложение и оценка его эффективности.</p> <p>Оценка эффективности коммерческого предложения</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 1. Формирование восприятия потребительского поведения</p> <p>Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца. Типы покупателей и способы их визуальной экспресс-оценки. Особенности работы с отдельными типами покупателей в оптовой и розничной торговле. Способы создания торгового контакта. Корректные и некорректные приемы завоевания доверия. Использование приемов нейролингвистического программирования в процессе деловой беседы. Шесть способов устного предложения и условия их применения.</p>
--

<p>Тема 2. Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей Оценка убедительности, желательности, исключительности и утилитарности альтернативных вариантов воздействия на поведение покупателей. Превентивные и актуальные методы оценки эффективности рекламных аргументов и сообщений.</p>
<p>Тема 3. Управление технологией продажи Понятие о качестве и культуре торгового обслуживания. Методы их количественной оценки. Влияние качества и культуры торгового обслуживания на активность покупательского поведения. Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг. Способы оптимизации этого процесса. Основные приемы мерчендайзинга и особенности их применения с учетом национального менталитета в России.</p>
<p>Тема 4. Понятие коммерческое предложение Изучение шаблонов коммерческого предложения</p>
<p>Тема 5. Методика составления коммерческого предложения Особенности составления коммерческого предложения</p>
<p>Тема 6. Использование информационных технологий при подготовке и представлении коммерческого предложения Особенности использования информационных технологий при подготовке и представлении коммерческого предложения</p>
<p>Тема 7. Методология построения кампаний в различных коммуникационных системах Особенности планирования и подготовки представления предложений.</p>
<p>Тема 8. Определение и сущность PR технологий. Модульные технологии в реализации PR кампаний Особенности макро и микродизайна выступления. Структура и содержание PR брифа</p>
<p>Тема 9. Подготовка презентационных материалов Типы коммуникации в Интернете и их конвергенция с традиционными коммуникационными принципами и возможностями. Особенности работы с целевыми аудиториями в Интернете. Блоги и блогосфера как новое поле для PR технологий. Организация и проведение PR-кампаний в Интернете.</p>
<p>Тема 10. Работа с аудиторией. Имиджевые кампании. Репутационные кампании. Особенности работы с аудиторией. Репутация как основная цель деятельности по связям с общественностью. Временные особенности кампаний по поддержанию репутации. Технологии спин -доктора в работе по поддержанию репутации фирмы или личности в условиях кризисных угроз.</p>
<p>Тема 11. Создание и продвижение бренда Понятие геобрендинга. Кампании по созданию и продвижению геобренда.</p>
<p>Тема 12. Коммерческое предложение и оценка его эффективности. Особенности оценки эффективности коммерческого предложения</p>

7.3. Содержание самостоятельной работы

<p>Тема 1. Формирование восприятия потребительского поведения Основные стадии поведения покупателей в процессе продажи товаров и услуг. Основные этапы этих стадий и их логическая взаимосвязь. Способы прямого и косвенного воздействия на клиентов на каждом этапе и ситуационные условия их применения. Профессиональные качества продавца, вызывающие доверие со стороны покупателей. Стадии деловой беседы в ходе торгового контакта, оптимальные способы их реализации и оценка намерений клиентов на основе анализа невербальных сигналов.</p>
<p>Тема 2. Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей Типовые приемы усиления отдельных средств воздействия на потенциальных покупателей. Формирование бюджета мероприятий по управлению покупательским поведением. Способы оптимизации затрат и условия их применения.</p>

<p>Тема 3. Управление технологией продажи</p> <p>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 интерфейса на подсознательные мотивы покупательского поведения. Способы манипулирования покупательским поведением. 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</p>
<p>Тема 4. Понятие коммерческое предложение</p> <p>Понятие и общая характеристика PR-кампаний. Понятие PR-кампании как одной из форм ведения деятельности в связях с общественностью. Характеристики PR-кампании, ее виды. Соотношение понятий PR-акция, PR-проект, и PR кампания.</p>
<p>Тема 5. Методика составления коммерческого предложения</p> <p>Самостоятельное составление коммерческого предложения</p>
<p>Тема 6. Использование информационных технологий при подготовке и представлении коммерческого предложения</p> <p>Самостоятельное использование информационных технологий при подготовке и представлении коммерческого предложения</p>
<p>Тема 7. Методология построения кампаний в различных коммуникационных системах</p> <p>Самостоятельное планирование и подготовка представления предложения</p>
<p>Тема 8. Определение и сущность PR технологий. Модульные технологии в реализации PR кампаний</p> <p>Самостоятельный макро и микродизайн выступления. Техническое задание на разработку проекта по предоставлению услуг в связях с общественностью (PR-бриф). Цель PR-брифа, его структура. Содержание разделов. Условия двухступенчатого тендерного конкурса.</p>
<p>Тема 9. Подготовка презентационных материалов</p> <p>Самостоятельная подготовка презентационных материалов</p>
<p>Тема 10. Работа с аудиторией. Имиджевые кампании. Репутационные кампании.</p> <p>Самостоятельная работа с аудиторией</p>
<p>Тема 11. Создание и продвижение бренда</p> <p>Концепция геобрендинга. Соотношение понятий имидж, бренд и маркетинг территорий. Технологии создания геобрендов. Лучшие примеры отечественной и зарубежной практики по созданию геобрендов.</p>
<p>Тема 12. Коммерческое предложение и оценка его эффективности.</p> <p>Подготовка к контрольной точке</p>

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Учебным планом не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Размещается контрольная работа

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Приложение 6

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Учебным планом не предусмотрено

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Кожемяко А. П. Эра умных продаж на рынке b2b. [Электронный ресурс]:производственно- практическое издание. - Москва: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2013. - 256 – Режим доступа:
2. Асмолова М.Л. Искусство презентаций и ведения переговоров. [Электронный ресурс]:Учебное пособие : ДПО - повышение квалификации. - Москва: Издательский Центр РИО, 2020. - 248 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1078329>
3. Нежданов Д. В. Переговоры без поражений. 5 шагов к убеждению.:производственно-практическое издание. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2012. - 206
4. Жернакова М. Б., Румянцева И. А. Деловые коммуникации: теория и практика.:учебник для бакалавров : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 080200 "Менеджмент" квалификация (степень) "бакалавр". - Москва: Юрайт, 2014. - 370

Дополнительная литература:

1. Гойхман О. Я. Организация и проведение мероприятий. [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 136 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1012937>
2. Лукашук И. И. Искусство деловых переговоров.: учебно-практическое пособие. - Москва: БЕК, 2002. - 199
3. Покровская Е. А., Лобанов И. Б. Бизнес-коммуникации.: учебное пособие для студентов вузов. - Москва; Ростов-на-Дону: Дашков и К^о: Наука-Пресс, 2009. - 287
4. Ходов А. А. Коммерческое предложение: секретные фишки.: производственно-практическое издание. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2014. - 95

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Office 2016. Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия. обеспечивающие тематические иллюстрации.