

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ДЕПАРТАМЕНТ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО Донской ГАУ)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УР и ЦТ
_____ Ширяев С.Г.
«26» марта 2024 г.
м.п.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Реклама в сфере общественного питания

Направление подготовки	19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания
Направленность программы	Технология продукции и организация общественного питания
Форма обучения	Заочная

Программа разработана:

Лосевская С.А. _____
(подпись) доцент канд. с.-х. наук доцент
(должность) (степень) (звание)

Рекомендовано:

Заседанием кафедры _____
протокол заседания от 12.03.2024 г. № 7 Зав. кафедрой _____ Насиров Ю.З.
(подпись)

п. Персиановский, 2024 г.

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1 Планируемый процесс обучения по дисциплине, направлен на формирование следующих компетенций:

Общие компетенции (ОК):

-ОК-3 способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

-ОПК-5 готовностью к участию во всех фазах организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов

Профессиональные компетенции (ПК):

-ПК-2 владением современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования

1.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки 19.03.04 Технология продукции и организации общественного питания, направленность Технология продукции и организации общественного питания представлены в таблице.

Планируемые результаты обучения	
Код и наименование индикатора достижения компетенции	Формируемые знания, умения и навыки
1	2
<p>ОК-3 способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности</p> <p>ОПК-5 готовностью к участию во всех фазах организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов</p> <p>ПК-2 владением современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования</p>	<p>Знание: - основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;</p> <p>-организацию производства и организацию обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов;</p> <p>- информационные технологии, деловую сферу деятельности, сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования;</p> <p>Умение: - использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;</p> <p>-участвовать во всех фазах организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов;</p> <p>- владеть современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования;</p> <p>Навык: - использования основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;</p> <p>-организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания;</p> <p>- владения современными информационными технологиями, управления информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, исполь-</p>

	<p>зования сетевых компьютерных технологий и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования;</p> <p>Опыт деятельности: - владения основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;</p> <p>- участие во всех фазах организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания;</p> <p>- владения современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использования сетевых компьютерных технологий и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования.;</p>
--	--

2. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Курс, семестр	Трудоемкость З.Е. / час.	Контактная работа с преподавателем			Самостоятельная работа, час.	Форма промежуточной аттестации (экз./зачет с оценк./зачет)
		Лекций, час.	Практич. занятий, час.	Контактная работа на промежуточную аттестацию, час.		
заочная форма обучения 2020 год набора						
3/6	2/72	2	4	0,2	65,8	зачет

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

3.1 Структура дисциплины состоит из разделов (тем):

Структура дисциплины			
Раздел 1 «Сущность и роль общественного питания в рыночном хозяйстве»	Раздел 2 «Понятие и специфика маркетинга в ресторанном деле»	Раздел 3 «Продвижение гастрономических услуг»	Раздел 4 «Общая характеристика рекламы»
Раздел 5 «Планирование рекламы предприятия питания»	Раздел 6 «Организация и регулирование рекламной деятельности»	Раздел 7 «Воздействие рекламы на посетителей кафе и ресторанов»	Раздел 8 «Эффективность рекламы и методы ее изучения»

3.2 Содержание занятий лекционного типа по дисциплины, структурированное по разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов занятий:

Наименование раздела	Краткое содержание раздела	Кол-во часов
----------------------	----------------------------	--------------

	(темы) дисциплины		2020
			заочно
1	Раздел 1 «Сущность и роль общественного питания в рыночном хозяйстве»	Основные понятия, связанные с гастрономической деятельностью. Функции гастрономии. Формы гастрономии. Критерии классификации гастрономических заведений. Подсистемы гастрономии в рыночном хозяйстве	0,25
2	Раздел 2 «Понятие и специфика маркетинга в ресторанном деле»	Развитие маркетинга в гастрономической деятельности. сущность маркетинга в ресторанном деле. Структура маркетинга-микс в ресторанном деле	0,25
3	Раздел 3 «Продвижение гастрономических услуг»	Понятие и структура системы продвижения. Сущность и роль рекламы на рынке гастрономических услуг. Public relations. Продвижение продаж. Индивидуальная продажа	0,25
4	Раздел 4 «Общая характеристика рекламы»	Классификация рекламы. Цель рекламы. Функции рекламы	0,25
5	Раздел 5 «Планирование рекламы предприятия питания»	Рекламная кампания предприятия питания. Этапы планирования рекламы	0,25
6	Раздел 6 «Организация и регулирование рекламной деятельности»	Рынок рекламы и его участники. Правовой контроль рекламной деятельности	0,25
7	Раздел 7 «Воздействие рекламы на посетителей кафе и ресторанов»	Общая характеристика рекламной аудитории. Восприятие рекламной информации	0,25
8	Раздел 8 «Эффективность рекламы и методы ее изучения»	Коммерческая и коммуникативная эффективность рекламы. Тестирование и оценка эффективности рекламы. Использование фокус-групп для тестирования рекламы	0,25
ИТОГО			2

3.3 Содержание практических занятий по дисциплине, структурированное по разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов занятий:

№	Наименование раздела (темы) дисциплины	№ и название семинаров / практических занятий / лабораторных работ / коллоквиумов. Вид инновационных форм занятий.	Вид текущего контроля	Кол-во часов	
					2020
					заочно
1	Раздел 1 «Сущность и роль общественного питания в рыночном хозяйстве»	Ресторанное хозяйство и его особенности			0,5
2	Раздел 2 «Понятие и специфика маркетинга в ресторанном деле»	Ресторан как объект маркетинга. Маркетинг в ресторанном бизнесе			0,5
3	Раздел 3 «Продвижение гастрономических услуг»	Продвижение услуг в ресторанном бизнесе. Место рекламы в комплексе продвижения услуг			0,5
4	Раздел 4 «Общая характеристика рекламы»	Виды рекламы. Задачи рекламы в ресторанном бизнесе. Разработка и реализация стратегии рекламы в ресторанном бизнесе			0,5
5	Раздел 5 «Планирование рекламы предприятия питания»	Креативный процесс в рекламе. Медиапланирование. Методы бюджетирования в рекламе			0,5
6	Раздел 6 «Организация и регулирование рекламной деятельности»	Организация рекламной деятельности. Этичность и саморегулирование рекламы			0,5
7	Раздел 7 «Воздействие рекламы на посетителей кафе и ресторанов»	Рекламные стратегии рационалистического и проекционного типа. Анализ поведения посетителей кафе и рестораном			0,5
8	Раздел 8 «Эффективность рекламы и методы ее изучения»	Практическая работа. Оценка эффективности рекламы. Примеры использования рекламы в ресторанах			0,5
Итого					4

3.4Содержание самостоятельной работы обучающихся по дисциплине, структурированное по разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов самостоятельной работы:

№	Наименование раздела (темы) дисциплины	Вид самостоятельной работы	Кол-во часов	
				2020
				заочно
1	Раздел 1 «Сущность и роль общественного питания в рыночном хозяйстве»	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету		8
2	Раздел 2 «Понятие и специфика маркетинга в ресторанном деле»	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету		8
3	Раздел 3 «Продвижение гастрономических услуг»	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету		8
4	Раздел 4 «Общая характеристика рекламы»	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету		8
5	Раздел 5 «Планирование рекламы предприятия питания»	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету		8
6	Раздел 6 «Организация и регулирование рекламной деятельности»	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету		8
7	Раздел 7 «Воздействие рекламы на посетителей кафе и ресторанов»	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету		8
8	Раздел 8 «Эффективность рекламы и методы ее изучения»	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к зачету		9,8
Итого				65,8

4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине обеспечивается:

№ раздела дисциплины. Вид самостоятельной работы	Наименование учебно-методических материалов	Количество в библиотеке / ссылка на ЭБС
Раздел 1. Подготовка к практическому занятию 1	Васюкова, А. Т. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания : учебник / А. Т. Васюкова, Т. Р. Любецкая. — Москва : Дашков и К, 2022. — 416 с. — ISBN 978-5-394-04384-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277415 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277415
Раздел 2. Подготовка к практическому занятию 2	Васюкова, А. Т. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания : учебник / А. Т. Васюкова, Т. Р. Любецкая. — Москва : Дашков и К, 2022. — 416 с. — ISBN 978-5-394-04384-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277415 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277415
	Ким, С. А. Маркетинг : учебник / С. А. Ким. — Москва : Дашков и К, 2022. — 260 с. — ISBN 978-5-394-04233-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277337 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277337
Раздел 3. Подготовка к практическому занятию 3	Шарков, Ф. И. Интегрированные коммуникации: правовое регулирование в рекламе, связях с общественностью и журналистике : учебное пособие / Ф. И. Шарков. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 336 с. — ISBN 978-5-394-00783-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93373 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/93373
	Ким, С. А. Маркетинг : учебник / С. А. Ким. — Москва : Дашков и К, 2022. — 260 с. — ISBN 978-5-394-04233-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277337 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277337
Раздел 4. Подготовка к практическому занятию 4	Сергеева, З. Н. Технология рекламы : учебное пособие / З. Н. Сергеева, Е. А. Сайкин. — Новосибирск : НГТУ, 2020. — 83 с. — ISBN 978-5-7782-4107-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/152362 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/152362
	Шарков, Ф. И. Интегрированные коммуникации: правовое регулирование в рекламе, связях с общественностью и жур-	https://e.lanbook.com/boo

№ раздела дисциплины. Вид самостоятельной работы	Наименование учебно-методических материалов	Количество в библиотеке / ссылка на ЭБС
	налистике : учебное пособие / Ф. И. Шарков. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 336 с. — ISBN 978-5-394-00783-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93373 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	k/93373
Раздел 5. Подготовка к практическому занятию 5	Сергеева, З. Н. Технология рекламы : учебное пособие / З. Н. Сергеева, Е. А. Сайкин. — Новосибирск : НГТУ, 2020. — 83 с. — ISBN 978-5-7782-4107-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/152362 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/152362
	Шарков, Ф. И. Интегрированные коммуникации: правовое регулирование в рекламе, связях с общественностью и журналистике : учебное пособие / Ф. И. Шарков. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 336 с. — ISBN 978-5-394-00783-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93373 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/93373
Раздел 6. Подготовка к практическому занятию 6	Сергеева, З. Н. Технология рекламы : учебное пособие / З. Н. Сергеева, Е. А. Сайкин. — Новосибирск : НГТУ, 2020. — 83 с. — ISBN 978-5-7782-4107-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/152362 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/152362
	Шарков, Ф. И. Интегрированные коммуникации: правовое регулирование в рекламе, связях с общественностью и журналистике : учебное пособие / Ф. И. Шарков. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 336 с. — ISBN 978-5-394-00783-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93373 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/93373
Раздел 7. Подготовка к практическому занятию 7	Антипов, К. В. Основы рекламы : учебник / К. В. Антипов. — 5-е изд., стер. — Москва : Дашков и К, 2021. — 328 с. — ISBN 978-5-394-04207-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/229592 . — Режим доступа: для авториз. пользователей	https://e.lanbook.com/book/229592
	Шарков, Ф. И. Интегрированные коммуникации: правовое регулирование в рекламе, связях с общественностью и журналистике : учебное пособие / Ф. И. Шарков. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 336 с. — ISBN 978-5-394-00783-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-	https://e.lanbook.com/book/93373

№ раздела дисциплины. Вид самостоятельной работы	Наименование учебно-методических материалов	Количество в библиотеке / ссылка на ЭБС
	библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93373 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	
Раздел 8. Подготовка к практическому занятию 8	Антипов, К. В. Основы рекламы : учебник / К. В. Антипов. — 5-е изд., стер. — Москва : Дашков и К, 2021. — 328 с. — ISBN 978-5-394-04207-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/229592 . — Режим доступа: для авториз. пользователей	https://e.lanbook.com/book/229592
	Шарков, Ф. И. Интегрированные коммуникации: правовое регулирование в рекламе, связях с общественностью и журналистике : учебное пособие / Ф. И. Шарков. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 336 с. — ISBN 978-5-394-00783-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93373 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/93373

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код компетенции / Индикатор достижения компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
		I этап Знать	II этап Уметь	III этап Навык и (или) опыт деятельности
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности	использования основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности
ОПК-5	готовностью к участию во всех фазах организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и	фазы организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных	участвовать во всех фазах организации производства и организации обслуживания на предприятиях	участия во всех фазах организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов

Код компетенции / Индикатор достижения компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
		I этап Знать	II этап Уметь	III этап Навык и (или) опыт деятельности
	классов	ных типов и классов	тиях питания различных типов и классов	
ПК-2	владением современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования	современные информационные технологии, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров	владеть современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров	современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров

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

5.2.1 Описание шкалы оценивания сформированности компетенций Компетенции на различных этапах их формирования оцениваются шкалой «зачтено», «не зачтено» в форме зачета.

5.2.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Результат обучения по дисциплине	Критерии и показатели оценивания результатов обучения			
	«не зачтено»	«зачтено»		
<p>I этап Знать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности; (ОК-3)</p>	<p>Фрагментарные знания основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности /Отсутствие знаний</p>	<p>Неполные знания - основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности ;</p>	<p>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания в области основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности</p>	<p>Сформированные и систематические знания способов самоорганизации и самообразования основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности</p>
<p>II этап Уметь - использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности; (ОК-3)</p>	<p>Фрагментарное умение - использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности; / Отсутствие умений</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое умение использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение - использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;</p>	<p>Успешное и систематическое умение - использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;</p>
<p>III этап Владеть навыками - использования основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности; . (ОК-3)</p>	<p>Фрагментарное применение навыков- использования основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности; / Отсутствие навыков</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение - использования основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;</p>	<p>В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками применение навыков использования основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;</p>	<p>Успешное и систематическое применение навыков - использования основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;</p>

<p>I этап Знать все фазы организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов (ОПК-5)</p>	<p>Фрагментарные знания всех фаз организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов/Отсутствие знаний</p>	<p>Неполные знания - фаз организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов</p>	<p>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания в области организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов</p>	<p>Сформированные и систематические знания способов самоорганизации и самообразования основ организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов</p>
<p>II этап Уметь - использовать фазы организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов (ОПК-5)</p>	<p>Фрагментарное умение - использовать фазы организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов / Отсутствие умений</p>	<p>В целом успешное, но несистематическое умение использовать основы организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов;</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение - использовать фазы организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов;</p>	<p>Успешное и систематическое умение использовать основы организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов</p>
<p>III этап Владеть навыками - основ организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов; (ОПК-5)</p>	<p>Фрагментарное применение навыков организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов - / Отсутствие навыков</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение - использования основ организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов</p>	<p>В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками применение навыков использования основ организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов</p>	<p>Успешное и систематическое применение навыков - использования фаз организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов</p>
<p>I этап Знать современные информационные технологии, управлять информацией с использованием прикладных программ деловой</p>	<p>Фрагментарные знания современных информационных технологий, управлять информацией с использованием прикладных про-</p>	<p>Неполные знания - современных информационных технологий, управлять информацией с использованием прикладных про-</p>	<p>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания в области современных информационных технологий, управлять информацией с ис-</p>	<p>Сформированные и систематические знания способов самоорганизации и самообразования основ организации современ-</p>

<p>сферы деятельности, сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования (ПК-2)</p>	<p>грамм деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров/Отсутствие знаний</p>	<p>грамм деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров</p>	<p>пользованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров</p>	<p>ных информационных технологий, управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров</p>
<p>II этап Уметь владеть современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров (ПК-2)</p>	<p>Фрагментарное умение – использовать современные информационные технологии, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров / Отсутствие умений</p>	<p>В целом успешное, но несистематическое умение использовать основы владеть современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение владение современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров</p>	<p>Успешное и систематическое умение владеть современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров</p>

<p>III этап Владеть навыками современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров (ПК-2)</p>	<p>Фрагментарное применение навыков современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров / Отсутствие навыков</p>	<p>В целом успешное, но несистематическое применение современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров</p>	<p>В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками применение навыков использования современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров</p>	<p>Успешное и систематическое применение навыков - использования современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров</p>
---	--	---	--	---

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Перечень вопросов к контрольным мероприятиям

Оценочные средства закрытого и открытого типа для целей текущего контроля и промежуточной аттестации

ОК-3 способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности

Задания открытого типа:

1. Как называется подготовка клиентов к покупке путем прохождения их через определенные этапы

Правильный ответ: стратегия рекламы

2. Как называется распространение информации о существовании продукта....

Правильный ответ: знание

3. Канал информации, по которому рекламное сообщение доходит до потребителя называется?...

Правильный ответ: средство распространения рекламы

4. К какому виду рекламы относится информирование покупателя об особенностях и достоинствах услуг, пробуждает интерес к ним.....

Правильный ответ: товарная реклама

5. Процесс создания рекламного продукта включает в себя именно такое количество действий....

Правильный ответ: шесть

6. Что такое средство рекламы? ...

Правильный ответ: материальное средство, которое служит для распространения рекламного сообщения и способствует достижению необходимого рекламного эффекта

7. Основным элементом, определяющим рекламное сообщение, является (ются)?.....

Правильный ответ: изображение, текст

8. Самое влиятельное средство рекламы?.....

Правильный ответ: телевизионная реклама

9. Кто проводит рекламную кампанию при маркетинговой стратегии «вытягивания» (pull strategy) рекламную кампанию чаще всего?....

Правильный ответ: производители продукции

10. Подготовка клиентов к покупке путем прохождения их через определенные этапы – это?...

Правильный ответ: стратегия рекламы

11. Выберите верное определение: установление долгосрочных двухсторонних коммуникаций между производителем и потребителем – это...

Правильный ответ: директ-маркетинг

12. Канал информации, по которому рекламное сообщение доходит до потребителя - это?

Правильный ответ: средство распространения рекламы

13. К какому виду рекламы относится информирование покупателя об особенностях и достоинствах услуг, пробуждает интерес к ним?....

Правильный ответ: товарная реклама

14. Эффективное средство преимущественно для рекламы потребительских товаров

...

Правильный ответ: наружная реклама

15. Постоянная концентрация рекламной деятельности, поглощение крупными рекламными агентствами и средств распространения рекламы более мелкими выполняет?

Правильный ответ: процесс рынка

Задания закрытого типа

Тест 1

1. Информирование покупателя об особенностях и достоинствах услуг, пробуждая интерес к ним отражает следующий вид рекламы:

- а) товарная реклама
- б) престижная реклама
- в) информативная реклама
- г) увещательная реклама

Ответ: а

2. Что такое медиабайер?

- а) менеджер по размещению рекламных сообщений в средствах массовой информации;
- б) агент по приобретению рекламного пространства для дальнейшей его продажи или непосредственного размещения рекламы; +

в) специалист по планированию графика размещения рекламных сообщений в средствах массовой информации.

Ответ: б

3. Определите основной нормативный правовой документ, который регулирует отношения по производству, размещению и распространению рекламы:

- а) свод обычаев и правил делового оборота рекламы на территории Российской Федерации;
- б) Закон РФ «О рекламе»;
- в) Закон РФ «Об авторском праве и смежных правах»;
- г) налоговая декларация юридического лица, занятого производством и распространением рекламного продукта.

Ответ: б

4. Как называется канал информации, по которому рекламное сообщение доходит до потребителя ?

- а) рынок
- б) рекламное агентство
- в) средство распространения рекламы
- г) таргетинг

Ответ: в

5. Какой орган осуществляет государственный контроль за соблюдением законодательства РФ о рекламе?

- а) Правительство РФ;
- б) федеральный антимонопольный орган и его территориальные органы;
- в) органы внутренних дел.

Ответ: б

6. Что такое буклет?

- а) малоформатное несфальцованное недорогое издание;
- б) многостраничное, сброшюрованное и хорошо иллюстрированное издание небольшого формата;
- в) сфальцованное и, как правило, многокрасочное, хорошо иллюстрированное издание.

Ответ: в

7. Как называется процарапывание на стенах домов жителями античного города различных надписей?

- а) граффити;
- б) альбум;
- в) милиарии.

Ответ: а

8. Как называется установление долгосрочных двухсторонних коммуникаций между производителем и потребителем?

- а) директ-маркетинг
- б) сейлз-промоушн
- в) паблик-релейшнз
- г) таргетинг

Ответ: а

9. Кто изобрел печатный станок?

- а) Б. Франклин;
- б) И. Гуттенберг;
- в) Б. Батдольд.

Ответ: б

10. Что представляет собой рекламный процесс?

- а) процесс создания рекламной продукции;

- б) комплекс рекламных мероприятий, направленных на какой-либо сегмент рынка;
в) совокупность фаз движения рекламной информации от рекламодателя к потребителю.

Ответ: в

ОПК-5 готовностью к участию во всех фазах организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов

Задания открытого типа:

1. «Динамика» - это особенность рекламного объявления, основанная на...

Правильный ответ: использовании «нестатичных» изображений, создающих иллюзию движения, обладающих элементами необычного ракурса, «смазанности»

2. Буклеты относятся к виду.....

Правильный ответ: рекламно-каталожные издания

3. В плане-графике рекламной компании указываются...

Правильный ответ: конкретные виды рекламных мероприятий, сроки их проведения, их ориентировочная стоимость, ответственные за их проведение и результаты их выполнения

4. В развитых странах ведущей формой продвижения товаров в последние годы стала....

Правильный ответ: реклама на выставках и ярмарках

5. Вовлечение в потребление – это сопоставление....

Правильный ответ: числа потребителей товара в группах запомнивших и не запомнивших рекламу

6. Выбор средств рекламы относится к?....

Правильный ответ: к тактическим решениям

7. Для товаров с ярко выраженной сезонностью период рекламирования ограничивается.....

Правильный ответ: только сезонным подъемом

8. Допускается реклама товаров, если продажа их требует лицензии, но она не получена? ...

Правильный ответ: нет.

9. Исторически первая форма массовой рекламы – это....

Правильный ответ: печатная реклама

10. К Интернет-рекламе относятся носители?

Правильный ответ: текстовые блоки, баннеры, FullScreen

11. К рекламно-каталожным относятся виды изданий? ...

Правильный ответ: проспекты, каталоги, листовки

12. Коммерческое предложение – это?

Правильный ответ: разновидность печатной рекламы, тщательно исполненный материал, который, как правило, адресуется корреспонденту, знакомому с Вашей фирмой по предыдущим контактам и содержит конкретные варианты коммерческого сотрудничества

13. Контроль за рекламной деятельностью и ее анализ подразумевают?...

Правильный ответ: анализ структуры, динамики показателей рекламной деятельности

14. Критерием при выборе каналов распространения рекламы может быть?....

Правильный ответ: минимум затрат на один рекламный контакт с потенциальным покупателем

15. Методология анализа эффективности воздействия рекламы на изменение покупательского спроса предполагает учет.....

Правильный ответ: возможности влияния «нерекламных факторов»

Задания закрытого типа

Тест2

1. Как называется распространение информации о существовании продукта?

- а) понимание
б) отношение

- в) знание
- г) намерение

Ответ: в

2. Определите вид рекламы:

«Реклама, представляющая общественные и государственные интересы и направленная на достижение благотворительных целей».

- а) социальная реклама;
- б) бизнес-реклама;
- в) имиджевая реклама.

Ответ: а

3. Что такое брандмауэр?

- а) крупноформатные отдельно стоящие конструкции с внешней подсветкой;
- б) крупные рекламные конструкции, расположенные на глухих стенах зданий, свободных от окон;
- в) отдельно стоящая раскладная и выносная конструкция, располагающаяся вблизи от рекламируемого объекта.

Ответ: б

4. Как называется реклама от имени правительства?

- а) носит в основном коммерческий характер;
- б) осуществляется в целях популяризации определенных общегосударственных программ;
- в) носит некоммерческий характер и способствует утверждению социально значимых принципов и достижению определенных целей в сфере общественной жизни;
- г) используется как инструмент пропаганды определенных политических идей, партий, деятелей и т.п.

Ответ: б

5. Что такое подготовка клиентов к покупке путем прохождения их через определенные этапы?

- а) стратегия рекламы
- б) понимание
- в) задача рекламы
- г) принцип рекламы

Ответ: а

6. Как называется подготовка клиентов к покупке путем прохождения их через определенные этапы:

- а) стратегия рекламы
- б) понимание
- в) задача рекламы

Ответ: а

7. Как называется малоформатное нефальцованное или одногибное издание, выпускаемое в силу своей экономичности большим тиражом:

- а) плакат
- б) проспект
- в) листовка

Ответ: в

8. Как называется программа из автоматически сменяющихся цветных диапозитивов, процентируемых на одном или нескольких экранах:

- а) слайд – фильм
- б) кинофильм
- в) видеофильм

Ответ: а

9. Как называется информация, которая зачитывается диктором:

- а) радиоролик
- б) поздравление
- в) радиообъявление

Ответ: в

10. Эффективное средство преимущественно для рекламы потребительских товаров

- а) почтовая реклама
- б) наружная реклама
- в) подарочные изделия

Ответ: б

ПК-2 владением современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования

Задания открытого типа:

1. Краткая информация, где в яркой, образной и доходчивой форме сообщается клиенту о режиме работы, проводимых каких-либо единовременных акциях, скидках, льготах...

Правильный ответ: реклама ресторана

2. В качестве средств рекламы ресторана используются.....

Правильный ответ: средства массовой информации (газеты, журналы, радио, телевидение), а также специальная печатная (буклеты, листовки, календари) и сувенирная (брелоки, шариковые ручки и т.п.) продукция

3. «Ходячая реклама» ресторана-это?....

Правильный ответ: лица, задействованные для этой цели специально нанятые люди, обвешанные рекламными щитами и одновременно раздающие листовки прохожим с предложением посетить данное предприятие общественного питания.

4. Цель рекламы состоит в....

Правильный ответ: чтобы как можно большее число потенциальных клиентов узнало о ресторане в запланированный отрезок времени

5. Определите три вида внутренней рекламы?....

Правильный ответ: интерьер предприятия, фирменная одежда официантов, меню

6. Мощным средством создания положительного имиджа ресторана и при грамотном управлении способен существенно повысить его посещаемость?....

Правильный ответ: интернет

7. При каком виде кейтеринга клиент сам приходит к официанту?

Правильный ответ: кейтеринг в помещении

8. Какой тип задач решает реклама, способствуя расширению знаний о кулинарной продукции, блюдах, способах их приготовления и использования, а также о новых предприятиях и прогрессивных формах обслуживания?...

Правильный ответ: просветительские

9. К какому типу предприятий относятся рестораны с национальной кухней?

Правильный ответ: специализированным

10. Какой вид спроса изучают с помощью анкетных опросов?

Правильный ответ: неудовлетворенный спрос

11. К какому виду рекламы относится информирование покупателя об особенностях и достоинствах услуг, пробуждает интерес к ним?...

Правильный ответ: товарная реклама

12. Какой тип задач решает реклама, будучи одним из видов прикладного искусства?....

Правильный ответ: воспитательные

13. Какие виды рекламы способствуют росту товарооборота? ...

Правильный ответ: все виды

14. Назовите главные черты рекламы?....

Правильный ответ: правдивость, конкретность, целенаправленность

15. Какие задачи призвана решать торговая реклама?.....

Правильный ответ: экономические, воспитательные, просветительские

Задания закрытого типа

Тест 3

1. Что выполняет постоянная концентрация рекламной деятельности, поглощение крупными рекламными агентствами и средств распространения рекламы более мелкими:

- а) основная задача
- б) процесс рынка
- в) полная информация

Ответ: б

2. Укажите количество этапов, согласно стратегии рекламы:

- а) 5
- б) 4
- в) 6

Ответ: а

3. Как называются виды деятельности и мероприятия, осуществление которых привлекает внимание потребителей, продавцов, посредников к продукции предприятия и стимулирует их к покупке:

- а) персональные продажи
- б) имидж
- в) стимулирование сбыта

Ответ: в

4. Как называется достижение высокой общественной репутации фирмы:

- а) паблик – рилейшнз
- б) таргетинг
- в) директ – маркетинг

Ответ: а

5. Необходимо выбрать два понятия, между которыми разница только в том, что конечная цель у одного – увеличение сбыта товаров и услуг, а у другого – не только увеличение сбыта товаров и услуг, но и использование мероприятий против использования отдельных видов товаров:

- а) пропаганда и рекламный слоган
- б) реклама и фирменный стиль
- в) реклама и пропаганда

Ответ: в

6. Необходимо выбрать лишнее: по распространению рекламные обращения бывают:

- а) престижная реклама
- б) безличная реклама
- в) прямая реклама
- г) товарная реклама

Ответ: а г

7. Как называется малоформатное нефальцованное или одногибное издание, выпускаемое в силу своей экономичности большим тиражом:

- а) плакат

б) проспект

в) листовка

Ответ: в

8. Как называется программа из автоматически сменяющихся цветных диапозитивов, проектируемых на одном или нескольких экранах:

а) слайд – фильм

б) кинофильм

в) видеофильм

Ответ: а

9. Как называется информация, которая зачитывается диктором:

а) радиоролик

б) поздравление

в) радиообъявление

Ответ: в

10. Эффективное средство преимущественно для рекламы потребительских товаров

а) почтовая реклама

б) наружная реклама

в) подарочные изделия

Ответ: б

**Формы контроля позволяющие оценить сформированность компетенций по дисциплине
«Реклама в сфере общественного питания»**

№	Контролируемые разделы дисциплины	Компетенции/ индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства
1.	Раздел 1 «Сущность и роль общественного питания в рыночном хозяйстве»	ОК-3; ОПК-5; ПК-2	Контрольный опрос
2.	Раздел 2 «Понятие и специфика маркетинга в ресторанном деле»	ОК-3; ОПК-5; ПК-2	
3.	Раздел 3 «Продвижение гастрономических услуг»	ОК-3; ОПК-5; ПК-2	
4.	Раздел 4 «Общая характеристика рекламы»	ОК-3; ОПК-5; ПК-2	
5.	Раздел 5 «Планирование рекламы предприятия питания»	ОК-3; ОПК-5; ПК-2	
6.	Раздел 6 «Организация и регулирование рекламной деятельности»	ОК-3; ОПК-5; ПК-2	
7.	Раздел 7 «Воздействие рекламы на посетителей кафе и ресторанов»	ОК-3; ОПК-5; ПК-2	
8.	Раздел 8 «Эффективность рекламы и методы ее изучения»	ОК-3; ОПК-5; ПК-2	

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины, и включает устный опрос, тестирование, письменные контрольные работы.

Вопросы на зачет

1. Роль рекламы в жизни общества (современное состояние).
2. История развития и эволюция рекламы.
3. Понятие и сущность рекламы. Виды рекламы.
4. Нормативно – правовая база рекламного бизнеса в России.
5. Организация рекламной деятельности на фирме.
6. Исследования рынка рекламы (на примере конкретного рынка).
7. Имиджевая реклама и ее составляющие.
8. Создание брендов.
9. Основные принципы построения рекламного обращения.
10. Психологические механизмы воздействия рекламы.
11. Использование в рекламе мотивов.
12. Стереотипы, влияющие на характеристики рекламы.
13. Значение цвета в рекламе.
14. Шрифт в рекламе. Виды шрифтов.
15. Роль и место рекламы в прессе. Ее виды.
16. Методы НЛП в рекламе.
17. Основные характеристики печатных средств массовой информации.
18. Содержание и оформление рекламного объявления.
19. Значение и особенности радио – рекламы.
20. Телевизионная реклама: особенности, виды, приемы создания.
21. Прямая почтовая реклама и ее преимущества.
22. Реклама на выставках. Цели и задачи участия в выставках.
23. Планирование и организация рекламной кампании.
24. Реклама на месте продаж как важный инструмент стимулирования продаж.
25. Планирование рекламного бюджета: факторы, методы.
26. Способы и приемы оценки эффективности рекламы.
27. Наружная реклама. Требования к размещению наружной рекламы.
28. Рекламные агентства и их структура.
29. Социальная и политическая реклама.
30. Понятие «публик рилейшинз» и его составляющие.
31. Основные понятия, связанные с гастрономической деятельностью
32. Функции гастрономии
33. Формы гастрономии. Критерии классификации гастрономических заведений
34. Подсистемы гастрономии в рыночном хозяйстве
35. Развитие маркетинга в гастрономической деятельности
36. Сущность маркетинга в ресторанном деле
37. Структура маркетинга-микс в ресторанном деле
38. Понятие и структура системы продвижения
39. Сущность и роль рекламы на рынке гастрономических услуг
40. Public relations
41. Продвижение продаж
42. Индивидуальная продажа
43. Классификация рекламы
44. Цель и функции рекламы
45. Задачи рекламы в ресторанном бизнесе
46. Этапы планирования рекламы

47. Креативный процесс в рекламе
48. Медиапланирование
49. Методы бюджетирования в рекламе
50. Рынок рекламы и его участники
51. Правовой контроль рекламной деятельности
52. Этичность и саморегулирование в рекламе
53. Общая характеристика рекламной аудитории
54. Восприятие рекламной информации
55. Рекламные стратегии рационалистического типа
56. Рекламные стратегии проекционного типа
57. Анализ поведения посетителей кафе и ресторанов
58. Коммерческая эффективность рекламы
59. Коммуникативная эффективность рекламы
60. Тестирование и оценка эффективности рекламы
61. Использование фокус-групп для тестирования рекламы

Задания для подготовки к зачёту

ОК-3; ОПК-5; ПК-2

Знать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;

1. В чем состоит различие коммерческой и коммуникативной эффективности рекламы?
2. Какие различные понимания могут скрываться за термином «эффективность рекламы»?
3. Какие внешние и внутренние факторы препятствуют эффективному воздействию отдельных рекламных сообщений на посетителя?

Уметь использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;

1. Проанализируйте примеры рекламной деятельности ресторана по вашему выбору. Подготовьте небольшой доклад. Расскажите, какие основные элементы продвижения используются в ресторанном бизнесе и как. Приведите пример построения предприятиями питания интегрированных маркетинговых коммуникаций.
2. Изучите деловую и специализированную литературу. Подготовьте небольшой доклад, в котором укажите, какие виды рекламы используются современными ресторанами и кафе. Приведите конкретные примеры.
3. Проанализируйте практику проведения имиджевой рекламы и рекламы меню ресторанов вашего города. Укажите удачные и неудачные примеры проведенных рекламных кампаний. Обоснуйте свой выбор.
4. Проанализируйте практику продвижения программ лояльности. Какое место в рекламной деятельности ресторана они должны занимать? Что бы вы улучшили в проведении таких акций применительно к конкретному ресторану или кафе вашего города? Обоснуйте свои предложения.

Навык использования основ экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности;

1. Разработайте профиль целевой аудитории выбранного из предприятий питания Ростова-на-Дону (Новочеркаска). Обоснуйте свою позицию.
2. На основе данных заданий 1 и 2 предложите свое креативное решение для выбранного предприятия питания Ростова-на-Дону (Новочеркаска).
3. Сформируйте бюджет рекламной кампании выбранного вами предприятия питания Москвы.
4. Предложите для выбранного вами предприятия питания Ростова-на-Дону (Новочеркаска) наилучшую медиастратегию. Обоснуйте свой выбор.

ОК-3; ОПК-5; ПК-2

Знать организацию производства и организацию обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов

1. Какие этапы разработки рекламной кампании предприятия питания вы знаете? Что такое бриф и каковы его основные разделы?
2. Что такое рекламная цель и в чем ее отличие от маркетинговой цели предприятия питания?
3. Каким образом данные сегментационного анализа воздействуют и влияют на процесс и качество постановки рекламных целей предприятия питания?
4. Какие типы и техники креативного мышления вы знаете и как они влияют на организацию модели креативного процесса на предприятиях питания?
5. Какие законы дизайна, используемые при организации креативного процесса на предприятии питания, вы можете назвать?
6. Как происходит процесс постановки медиацелей рекламной кампании предприятия?

Уметь участвовать во всех фазах организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания различных типов и классов

1. Посетите ресторан быстрого обслуживания и проведите классификацию всех предоставляемых им услуг, видов меню и видов обслуживания.
 1. Посетите web-сайт независимого ресторана и ресторанной цепи и проведите сравнительный анализ информации о маркетинге этих предприятий по следующим параметрам: объем, тематика, полнота информации, наличие различных форм представления, доступность данных и др.
 2. Проведите исследование посетителей тематического ресторана на предмет определения их социального портрета: пол, возраст, социальное положение, возможный уровень доходов, манера общения, культура потребления услуг ресторана.

Навык организации производства и организации обслуживания на предприятиях питания

1. Найдите примеры рекламы ресторанов, эффективной, на ваш взгляд, в коммуникативном отношении. По каждому из основных критериев эффективности дайте ей экспертную оценку.
2. Приведите примеры рекламы, на ваш взгляд, неэффективной в коммуникативном отношении, дайте ей экспертную оценку (по каждому из основных критериев эффективности).
3. Опишите дизайн исследования и разработайте анкету для ресторана Sky lounge, которая поможет руководству ресторана узнать свою целевую аудиторию.
4. Какую рекомендацию о расширении целевой аудитории ресторана Sky lounge вы могли бы дать?

ОК-3; ОПК-5; ПК-2

Знать информационные технологии, деловую сферу деятельности, сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования

1. Выберите один из этапов развития рекламного рынка России и дайте ему развернутую характеристику: методы регулирования и организации рекламного процесса, основные участники, самые запоминающиеся рекламные события.
2. Зафиксируйте структуру одного из рекламных агентств вашего города. Проанализируйте его работу с клиентами. Представьте свои рекомендации по усилению его позиций на столичном или региональном рынках рекламы.
3. Опишите структуру рекламного отдела одного из ресторанов вашего города. Как оно строит свои взаимоотношения с рекламными агентствами? Что бы вы улучшили в данной практике? Обоснуйте свою позицию.

4. Подготовьте небольшой доклад на тему критики современной рекламы и необходимости ее правового регулирования.

Уметь владеть современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использовать сетевые компьютерные технологии и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования

1. В чем преимущества рационалистической рекламы как типа рекламного воздействия? В каких ситуациях имеет смысл использовать этот тип воздействия при продвижении ресторана?

2. Расскажите о преимуществах эмоциональной (проекционной) рекламы как типа рекламного воздействия. В каких ситуациях имеет смысл использовать этот тип воздействия при продвижении ресторана?

3. В чем состоит причина эффективного воздействия стратегии уникального торгового предложения на потребителей?

4. Почему родовую стратегию нередко используют лидеры рынка?

Навык владения современными информационными технологиями, способностью управлять информацией с использованием прикладных программ деловой сферы деятельности, использования сетевых компьютерных технологий и базы данных в своей предметной области, пакеты прикладных программ для расчета технологических параметров оборудования

1. Проанализируйте примеры рекламной деятельности ресторана по вашему выбору. Подготовьте небольшой доклад. Расскажите, какие основные элементы продвижения используются в ресторанном бизнесе и как. Приведите пример построения предприятиями питания интегрированных маркетинговых коммуникаций.

2. Изучите деловую и специализированную литературу. Подготовьте небольшой доклад, в котором укажите, какие виды рекламы используются современными ресторанами и кафе. Приведите конкретные примеры.

5.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений, навыка и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений, навыков и (или) опыта деятельности, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке, а так же для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

К текущему контролю относятся проверка знаний, умений, навыков обучающихся:

- на занятиях (опрос, решение задач, деловая игра, круглый стол, тестирование (письменное или компьютерное), ответы (письменные или устные) на теоретические вопросы, решение практических задач и выполнение заданий на практическом занятии, выполнение контрольных работ;
- по результатам выполнения индивидуальных заданий;
- по результатам проверки качества конспектов лекций, рабочих тетрадей и иных материалов;
- по результатам отчета обучающихся в ходе индивидуальной консультации преподавателя, проводимой в часы самостоятельной работы, по имеющимся задолженностям.

На первых занятиях преподаватель выдает студентам график контрольных мероприятий те-

кущего контроля.

Знания, умения, навыки обучающегося по дисциплине оцениваются оценками: «зачтено», «не зачтено».

Контроль знаний студентов осуществляется преподавателем на основании положения о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов в течение седьмого семестра.

Текущий контроль знаний включает оценки по результатам:

- устного опроса;
- решения задач у доски;
- аналитического решения индивидуальных заданий;
- выполнения контрольных работ;
- тестирования.

По итогам седьмого семестра студентам выставляется зачет.

В итоге изучения дисциплины студенты сдают зачет.

Критерии и шкалы оценивания компетенций

Содержание критериев оценки уровня итоговой сформированности компетенций в рамках учебной дисциплины «Реклама в сфере общественного питания» в форме зачета

Оценка экзамена (уровень освоения компетенций)	Требования к уровню освоения материала
«зачтено» (высокий)	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
«Не зачтено» (ниже порогового уровня)	Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно. Как правило, оценка «не зачтено» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Процедура промежуточной аттестации проходит в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся. Промежуточная аттестация для заочной формы обучения представляет собой итоговую оценку знаний по дисциплине в виде проведения зачетной процедуры (зачета). Промежуточная аттестация проводится в устной форме.

Порядок подготовки и проведения промежуточной аттестации в форме зачета

Действие	Сроки заочная форма	Методика	Ответственный
Выдача вопросов к зачету	1 занятие	На лекциях, по интернет	Ведущий преподаватель
Консультации	в сессию	На групповой консультации	Ведущий преподаватель
Зачет	в сессию	Устно	Ведущий преподаватель
Проверка знаний	на зачете	В соответствии с критериями	Ведущий преподаватель

Устный опрос – наиболее распространенный метод контроля знаний студентов, предусматривающий уровень овладения компетенциями, в т. ч. полноту знаний теоретического контролируемого материала.

При устном опросе устанавливается непосредственный контакт между преподавателем и сту-

дентом, в процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных особенностей усвоения студентами учебного материала.

Устный опрос по дисциплине проводится на основании самостоятельной работы студента по каждому разделу. Вопросы представлены в планах лекций по дисциплине.

Различают фронтальный, индивидуальный и комбинированный опрос. *Фронтальный* опрос проводится в форме беседы преподавателя с группой. Он органически сочетается с повторением пройденного, являясь средством для закрепления знаний и умений. Его достоинство в том, что в активную умственную работу можно вовлечь всех студентов группы. Для этого вопросы должны допускать краткую форму ответа, быть лаконичными, логически увязанными друг с другом, даны в такой последовательности, чтобы ответы студентов в совокупности могли раскрыть содержание раздела, темы. С помощью фронтального опроса преподаватель имеет возможность проверить выполнение студентами домашнего задания, выяснить готовность группы к изучению нового материала, определить сформированность основных понятий, усвоение нового учебного материала, который только что был разобран на занятии. Целесообразно использовать фронтальный опрос также перед проведением практических работ, так как он позволяет проверить подготовленность студентов к их выполнению.

Вопросы должны иметь преимущественно поисковый характер, чтобы побуждать студентов к самостоятельной мыслительной деятельности.

Индивидуальный опрос предполагает объяснение, связные ответы студентов на вопрос, относящийся к изучаемому учебному материалу, поэтому он служит важным средством развития речи, памяти, мышления студентов. Чтобы сделать такую проверку более глубокой, необходимо ставить перед студентами вопросы, требующие развернутого ответа.

Вопросы для индивидуального опроса должны быть четкими, ясными, конкретными, емкими, иметь прикладной характер, охватывать основной, ранее пройденный материал программы. Их содержание должно стимулировать студентов логически мыслить, сравнивать, анализировать сущность явлений, доказывать, подбирать убедительные примеры, устанавливать причинно-следственные связи, делать обоснованные выводы и этим способствовать объективному выявлению знаний студентов. Вопросы обычно задают всей группе и после небольшой паузы, необходимой для того, чтобы все студенты поняли его и приготовились к ответу, вызывают для ответа конкретного студента.

Для того чтобы вызвать при проверке познавательную активность студентов всей группы, целесообразно сочетать индивидуальный и фронтальный опрос.

Длительность устного опроса зависит от учебного предмета, вида занятий, индивидуальных особенностей студентов.

В процессе устного опроса преподавателю необходимо побуждать студентов использовать при ответе схемы, графики, диаграммы.

Заключительная часть устного опроса – подробный анализ ответов студентов. Преподаватель отмечает положительные стороны, указывает на недостатки ответов, делает вывод о том, как изучен учебный материал. При оценке ответа учитывает его правильность и полноту, сознательность, логичность изложения материала, культуру речи, умение увязывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

Критерии и шкалы оценивания устного опроса

Критерии оценки при текущем контроле	Оценка
Студент отсутствовал на занятии или не принимал участия. Неверные и ошибочные ответы по вопросам, разбираемым на семинаре	«неудовлетворительно»
Студент принимает участие в обсуждении некоторых проблем, даёт расплывчатые ответы на вопросы. Описывая тему, путается и теряет суть вопроса. Верность суждений, полнота и правиль-	«удовлетворительно»

ность ответов – 40-59 %	
Студент принимает участие в обсуждении некоторых проблем, даёт ответы на некоторые вопросы, то есть не проявляет достаточно высокой активности. Верность суждений студента, полнота и правильность ответов 60-79%	«хорошо»
Студент демонстрирует знание материала по разделу, основанное на знакомстве с обязательной литературой и современными публикациями; даёт логичные, аргументированные ответы на поставленные вопросы. Высокая активность студента при ответах на вопросы преподавателя, активное участие в проводимых дискуссиях. Правильность ответов и полнота их раскрытия должны составлять более 80%	«отлично»

Тестирование. Основное достоинство *тестовой формы контроля* – простота и скорость, с которой осуществляется первая оценка уровня обученности по конкретной теме, позволяющая, к тому же, реально оценить готовность к итоговому контролю в иных формах и, в случае необходимости, откорректировать те или иные элементы темы. Тест формирует полноту знаний теоретического контролируемого материала.

Критерии и шкалы оценивания тестов

Критерии оценки при текущем контроле	
процент правильных ответов менее 40 (по 5 бальной системе контроля – оценка «неудовлетворительно»);	
процент правильных ответов 40 – 59 (по 5 бальной системе контроля – оценка «удовлетворительно»)	
процент правильных ответов 60 – 79 (по 5 бальной системе контроля – оценка «хорошо»)	
процент правильных ответов 80-100 (по 5 бальной системе контроля – оценка «отлично»)	

Критерии и шкалы оценивания рефератов (докладов)

Оценка	Профессиональные компетенции	Отчетность
5	Работа выполнена на высоком профессиональном уровне. Полностью соответствует поставленным в задании целям и задачам. Представленный материал в основном верен, допускаются мелкие неточности. Студент свободно отвечает на вопросы, связанные с докладом. Выражена способность к профессиональной адаптации, интерпретации знаний из междисциплинарных областей	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен в срок. Полностью оформлен в соответствии с требованиями.
4	Работа выполнена на достаточно высоком профессиональном уровне, допущены несколько существенных ошибок, не влияющих на результат. Студент отвечает на вопросы, связанные с докладом, но недостаточно полно.	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен в срок, но с некоторыми недоработками.
3	Уровень недостаточно высок. Допущены существенные ошибки, не существенно влияющие на конечное восприятие материала. Студент может ответить лишь на некоторые из заданных вопросов, связанных с докладом.	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен со значительным опозданием (более недели). Имеются отдельные недочеты в оформлении.

Оценка	Профессиональные компетенции	Отчетность
2 и ниже	Работа выполнена на низком уровне. Допущены грубые ошибки. Ответы на связанные с докладом вопросы обнаруживают непонимание предмета и отсутствие ориентации в материале доклада.	Письменно оформленный доклад (реферат) представлен со значительным опозданием (более недели). Имеются существенные недочеты в оформлении.

Критерии и шкалы оценивания презентации

Дескрипторы	Минимальный ответ 2	Изложенный, раскрытый ответ 3	Законченный, полный ответ 4	Образцовый ответ 5
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы.	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы.	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы.	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы.
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональных термина.	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов.
Оформление	Не использованы информационные технологии (PowerPoint). Больше 4 ошибок в представляемой информации.	Использованы информационные технологии (PowerPoint) частично. 3-4 ошибки в представляемой информации.	Использованы информационные технологии (PowerPoint). Не более 2 ошибок в представляемой информации.	Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Отсутствуют ошибки в представляемой информации.
Ответы на вопросы	Нет ответов на вопросы.	Только ответы на элементарные вопросы.	Ответы на вопросы полные и/или частично полные.	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки (по каждому разделу дисциплины).
2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и студентами группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекс мер по устранению недостатков.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки: предусмотрено, что развитие компетенций идет по возрастанию их уровней сложности, а оценочные средства на каждом этапе

учитывают это возрастание. Так по каждому разделу дисциплины идет накопление знаний, на проверку которых направлены такие оценочные средства как устный опрос и подготовка докладов. Далее проводится задачное обучение, позволяющее оценить не только знания, но умения, навык и опыт применения студентов по их применению. На заключительном этапе проводится тестирование, устный опрос или письменная контрольная работа по разделу.

Промежуточная аттестация осуществляется, в конце каждого семестра и представляет собой итоговую оценку знаний по дисциплине в виде проведения экзаменационной процедуры (экзамена), выставления зачета, защиты курсовой работы.

Процедура промежуточной аттестации проходит в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся. Промежуточная аттестация в форме зачета проводится в форме компьютерного тестирования или устного опроса, в форме экзамена - в устной форме.

Аттестационные испытания в форме зачета проводятся преподавателем, ведущим лекционные занятия по данной дисциплине, или преподавателями, ведущими практические занятия. Аттестационные испытания в форме устного экзамена проводятся преподавателем, ведущим лекционные занятия по данной дисциплине. Присутствие посторонних лиц в ходе проведения аттестационных испытаний без разрешения ректора или проректора не допускается (за исключением работников университета, выполняющих контролирующие функции в соответствии со своими должностными обязанностями). В случае отсутствия ведущего преподавателя аттестационные испытания проводятся преподавателем, назначенным письменным распоряжением по кафедре.

Инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, имеющие нарушения опорно-двигательного аппарата, могут допускаться на аттестационные испытания в сопровождении ассистентов-сопровождающих.

Во время аттестационных испытаний обучающиеся могут пользоваться рабочей программой дисциплины, а также с разрешения преподавателя справочной и нормативной литературой, калькуляторами.

Время подготовки ответа при сдаче экзамена в устной форме должно составлять не менее 40 минут (по желанию обучающегося ответ может быть досрочным). Время ответа – не более 15 минут.

При проведении устного экзамена экзаменационный билет выбирает сам экзаменуемый в случайном порядке. При подготовке к устному экзамену экзаменуемый, как правило, ведет записи в листе устного ответа, который затем (по окончании экзамена) сдается экзаменатору.

Экзаменатору предоставляется право задавать обучающимся дополнительные вопросы в рамках программы дисциплины, а также, помимо теоретических вопросов, давать задачи, которые изучались на практических занятиях.

Оценка результатов компьютерного тестирования и устного аттестационного испытания объявляется обучающимся в день его проведения.

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

Основная литература	Количество в библиотеке / ссылка на ЭБС
Васюкова, А. Т. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания : учебник / А. Т. Васюкова, Т. Р. Любецкая. — Москва : Дашков и К, 2022. — 416 с. — ISBN 978-5-394-04384-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277415 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277415
Ким, С. А. Маркетинг : учебник / С. А. Ким. — Москва : Дашков и К, 2022. — 260 с. — ISBN 978-5-394-04233-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/277337 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/277337
Шарков, Ф. И. Интегрированные коммуникации: правовое регулирование в рекламе, связях с общественностью и журналистике : учебное пособие / Ф. И. Шарков. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 336 с. — ISBN 978-5-394-00783-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/93373 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/93373
Дополнительная литература	Количество в библиотеке / ссылка на ЭБС
Сергеева, З. Н. Технология рекламы : учебное пособие / З. Н. Сергеева, Е. А. Сайкин. — Новосибирск : НГТУ, 2020. — 83 с. — ISBN 978-5-7782-4107-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/152362 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	https://e.lanbook.com/book/152362
Антипов, К. В. Основы рекламы : учебник / К. В. Антипов. — 5-е изд., стер. — Москва : Дашков и К, 2021. — 328 с. — ISBN 978-5-394-04207-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/229592 . — Режим доступа: для авториз. пользователей	https://e.lanbook.com/book/229592

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические рекомендации по работе над конспектом лекций во время и после проведения лекции.

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых о неаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Методические рекомендации к практическим занятиям с практикоориентированными

заданиями.

При подготовке к практическим занятиям обучающимся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. В ходе подготовки к практическим занятиям необходимо освоить основные понятия и методики расчета показателей, ответить на контрольные опросы. В течение практического занятия студенту необходимо выполнить задания, выданные преподавателем, что зачитывается как текущая работа студента и оценивается по критериям, представленным в пунктах 6.4 РПД.

Методические рекомендации по подготовке доклада.

При подготовке доклада рекомендуется сделать следующее. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с практикой. Подготовить сопроводительную слайд-презентацию и/или демонстрационный раздаточный материал по выбранной теме. Рекомендуется провести дома репетицию выступления с целью отработки речевого аппарата и продолжительности выступления (регламент – 7-10 мин.).

Выполнение индивидуальных типовых задач.

В случае пропусков занятий, наличия индивидуального графика обучения и для закрепления практических навыков студентам могут быть выданы типовые индивидуальные задания которые должны быть сданы в установленный преподавателем срок.

Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с учебной и научной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на практических занятиях, к контрольным работам, тестированию. Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны быть выполнены также аккуратно, содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим обучающимся.

В процессе работы с учебной и научной литературой обучающийся может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

8. ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

Перечень лицензионного программного обеспечения

- MS Windows 7 OEM SNGL OLP NL Legalization GetGenuine wCOA Счет №1834 от 16.03.2010 ООО «Южная Софтверная компания»;
- OpenOffice Свободно распространяемое ПО, лицензия Apache License 2.0, LGPL;
- Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение;
- Zoom Тариф Базовый Свободно распространяемое ПО, ZoomVideoCommunications, Inc.;
- Skype Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение;
- Yandex Browser Свободно распространяемое ПО

- Dr.Web Договора № РГА03060015 от 27.03.2019, № РГ01270055 от 27.01.2020 г. между ФГБОУ ВО Донской ГАУ и ООО «КОМПАНИЯ ГЭНДАЛЬФ»;
- 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License;
- Yandex Browser Свободно распространяемое ПО;
- Лаборатория ММИС «Планы» Договор №3724 от 28.10.2016 между ФГБОУ ВО Донской ГАУ и ООО «Лаборатория ММИС»;
- MS Windows 8 OEM SNGL OLP NL Legalization GetGenuine wCOA Счет №4295 от 28.11.2013 от ООО «Южная Софтверная компания»;
- Unreal commander Свободно распространяемое ПО, лицензия freeware;
- Google ChromeСвободно распространяемое ПО, лицензия freeware.

Перечень профессиональных баз данных

1. Гарант, Консультант плюс, КОНСОР, полнотекстовая база данных иностранных журналов Doal, реферативная база данных Агрикола и ВИНИТИ, научная электронная библиотека e-library, Агропоиск;
2. Информационные справочные и поисковые системы: Rambler, Яндекс, Google.

Перечень информационных справочных систем

Наименование ресурса	Режим доступа
Общероссийская сеть распространения правовой информации «Консультант Плюс»	http://www.consultant.ru
Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики	http://www.gks.ru
Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области	http://www.don-agro.ru
Официальный портал правительства Ростовской области	http://www.donland.ru
Официальный сайт Рейтингового агентства «ЭкспертРА»	http://raexpert.ru/
Институт статистических исследований и экономики знаний	https://issek.hse.ru/
Научная электронная библиотека	http://elibrary.ru

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.

Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования – укомплектовано специализированной мебелью для хранения оборудования и техническими

средствами для его обслуживания.

Оснащенность и адрес помещений

Наименование помещений	Адрес (местоположение) помещений
<p>Аудитория № 600 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью (рабочее место преподавателя, столы, стулья, доска аудиторная).</p> <p>Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования - проектор, ноутбук (переносной), выдвижной экран для проектора с электроприводом; служащие для представления учебной информации; учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплины.</p> <p>MS Windows 7 OEM SNGL OLP NL Legalization GetGenuine wCOA Счет №1834 от 16.03.2010 ООО «Южная Софтверная компания»; OpenOffice Свободно распространяемое ПО, лицензия Apache License 2.0, LGPL; Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Zoom Тариф Базовый Свободно распространяемое ПО, ZoomVideoCommunications, Inc.; Skype Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Лаборатория ММИС «Планы» Договор № 1944-23 от 26.10.2023 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «Лаборатория ММИС»</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул.Мичурина, дом № 26</p>
<p>Аудитория № 601 Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью (рабочее место преподавателя, столы, стулья, доска аудиторная).</p> <p>Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования - телевизор; специализированное учебное оборудование - йогуртница (переносная), рефрактометр, хлебопечь, крытая баня, микроскоп, стационарный облучатель (переносной), холодильник, центрифуга (переносная), шкаф сушильный, рН-метр стационарный (переносной), аквадистиллятор, анализатор качества молока, весы лабораторные, весы электронные, вискозиметр, индикатор, микропроцессорный ионометр, очиститель воздуха, электрическая плита, термостат воздушный, ультразвуковой анализатор молока, фотоколориметр, электрод (переносной)); учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин – плакаты</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул.Мичурина, дом № 26</p>
<p>Аудитория № 602 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью (рабочее место преподавателя, столы, стулья, доска аудиторная).</p> <p>Технические средства обучения: набор демонстрационного оборудования - проектор, (ноутбук (переносной), выдвижной экран для проектора с электроприводом; учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплины.</p> <p>MS Windows 7 OEM SNGL OLP NL Legalization GetGenuine wCOA Счет №1834 от 16.03.2010 ООО «Южная Софтверная компания»; OpenOffice Свободно распространяемое ПО, лицензия Apache License 2.0, LGPL; Adobe acrobat reader Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Zoom Тариф Базовый Свободно распространяемое ПО, ZoomVideoCommunications, Inc.; Skype Свободно распространяемое проприетарное программное обеспечение; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Dr.Web Договор № РГА12110020 от 25.12.2023 между ФГБОУ ВО «Донской ГАУ» и ООО «КОМПАНИЯ ГЭНДАЛЬФ»; 7-zip Свободно распространяемое ПО, GNU Lesser General Public License; Yandex Browser Свободно распространяемое ПО; Лаборатория ММИС «Планы» Договор № 1944-23 от</p>	<p>346493, Ростовская область, Октябрьский район, пос. Персиановский, ул.Мичурина, дом № 26</p>

