

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Косенок Сергей Михайлович  
Должность: ректор  
Дата подписания: 14.06.2024 09:27:36  
Уникальный программный ключ:  
e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### *Дисциплина «Консалтинг в связях с общественностью», 7 СЕМЕСТР*

Код, направление подготовки	43.03.01 Реклама и связи с общественностью
Направленность (профиль)	Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере
Форма обучения	очная
Кафедра-разработчик	Психологии
Выпускающая кафедра	Психологии

Перед проведением экзамена в 7 семестре проводится контрольная работа с целью контроля усвоения студентами знаний лекционного курса, оценки знаний и навыков, приобретенных в ходе практических занятий, развивающих профессиональные способности в соответствии с требованиями квалификационной характеристики специалиста. Контрольная работа проводится в виде заданий по расписанию в части учебных занятий в объеме, предусмотренном рабочей программой по дисциплине и учебной нагрузкой преподавателя.

### **Типовые задания для контрольной работы**

#### **Задание для контрольной работы: по теме 5. Политическая система и политический PR. Политический консалтинг и технологии PR в политике. Специфика PR-консультирования в политике**

1. Составьте рабочий план избирательной кампании мэра города.
2. Составьте социологический инструментарий для изучения механизмов формирования общественного мнения в конкретной политической сфере (какие социологические исследования необходимо изучить и провести для ознакомления с обстановкой? На какую целевую аудиторию необходимо ориентироваться? Каковы характеристики данной целевой аудитории и ее проблемы, социальный статус?).
3. Разработайте стратегию позиционирования (Кто наши конкуренты? Кто это – мы? От каких идей мы отстраиваемся, к каким идеям мы пристраиваемся? Что нас отличает от конкурентов в аналогичном проблемном поле? Через систему каких мероприятий мы можем показать наши преимущества над позицией конкурента?).
4. Составьте список необходимых публикаций для СМИ и социальных сетей, в которых может фигурировать ваша кандидатура.
5. Разработайте систему мониторинга показателей эффективности проведенной работы.

#### **Контрольная работа по теме 6. Процедурные технологии в PR: медиация и фасилитация.**

Напишите и защитите реальный консалтинговый продукт (по выбору) для:

- ресторанного бизнеса

- начинающего политика
- салона красоты
- одного отдела градообразующего предприятия города
- начинающего ПР-агентства
- начинающего Ивент-агентства
- кондитерской.

### Типовые вопросы к экзамену, 7 семестр

Проведение промежуточной аттестации происходит в виде экзамена. Задания на экзамене содержат теоретический вопрос и одно практическое задание.

Задание для показателя оценивания дескриптора «Знает»	Вид задания
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Консалтинг в связях с общественностью: сущность, структура, функции.</li> <li>2. Основные этапы развития консалтинга в связях с общественностью.</li> <li>3. Современное состояние консалтинга в связях с общественностью.</li> <li>4. Профессиональные и этические кодексы PR-специалиста.</li> <li>5. Консалтинг в системе антикризисного управления.</li> <li>6. Этапы становления политического консалтинга.</li> <li>7. Место политического консалтинга в системе консультационных услуг.</li> <li>8. Методы сбора данных в изучении политических структур, процессов и отношений.</li> <li>9. Процедурные технологии в PR: медиация и фасилитация.</li> <li>10. Планирование политических кампаний и PR-акций в России.</li> <li>11. Стратегия и тактика применения политической рекламы в средствах массовой информации.</li> <li>12. Правовые основы в связях с общественностью.</li> <li>13. Информационные основы в связях с общественностью.</li> <li>14. Планирование избирательной кампании.</li> <li>15. Предвыборная программа.</li> <li>16. Медиапланирование. Структура и показатели медиаплана.</li> <li>17. Стратегия и тактика избирательной компании.</li> <li>18. Имидж политического лидера и политической структуры.</li> <li>19. PR как основа политического процесса.</li> <li>20. PR-технологии в политике.</li> <li>21. Имидж: структура и технологии формирования.</li> <li>22. Имиджмейкер как ключевая фигура политического консалтинга.</li> <li>23. Технология формирования имиджа политика.</li> <li>24. Этапы процесса консультирования.</li> <li>25. Предвыборная программа.</li> <li>26. Влияние средств массовой информации на политические предпочтения.</li> <li>27. Планирование избирательной компании.</li> <li>28. Медиапланирование политической рекламы.</li> <li>29. Стратегия и тактика избирательной компании.</li> <li>30. Технология защиты имиджа политика.</li> <li>31. Актуальность профессии консультанта по связям с общественностью в мире.</li> <li>32. Коучинг и его сфера эффективного использования в современном мире.</li> <li>33. Методы борьбы с политическими инсинуациями и фальсификациями.</li> <li>34. Технологии «скрытой рекламы».</li> <li>35. Национальные модели политического консалтинга.</li> <li>37. Фандрайзинг: понятие, становление в России.</li> </ol>	<p>Теоретическое</p>

<p>38. Фандрайзинг избирательных кампаний.  39. Рынок консалтинговых услуг в России.  40. Консалтинг в связях с общественностью как бизнес.</p>	
<p>Задание для показателя оценивания дескриптора «Умеет», «Владеет»</p>	<p>Вид задания</p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовьте маркетинговое письмо от консалтинговой организации для целевой аудитории. Напишите список адресатов рассылки. Предложите способы отработки холодных, теплых и горячих контактов. <i>Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?</i></li> <li>2. Составьте рабочий план избирательной кампании на пост главы студенческого самоуправления вуза. <i>Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?</i></li> <li>3. Смоделируйте этапы процесса консультирования с распределением ролей в разрешении распределение премиального фонда между сотрудниками компании с разным стажем, разным уровнем заслуг. <i>Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?</i></li> <li>4. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: база отдыха. Задание: открытие зимнего сезона. <i>Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?</i></li> <li>5. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: кафе. Задание: презентация эксклюзивных кондитерских изделий. <i>Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?</i></li> <li>6. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: салон живых цветов. Задание: разработка и создание каталога. <i>Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?</i></li> <li>7. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: клуб собаководов. Задание: организация и проведение выставки собак. <i>Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?</i></li> <li>8. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: свадебный салон. Задание: участие в региональной выставке свадебных услуг. <i>Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?</i></li> <li>9. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: ювелирный салон. Задание: разработка и создание web-сайта, создание контента социальных сетей, создание лонгрида. <i>Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?</i></li> <li>10. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: магазин спортивных товаров. Задание: организация спортивных</li> </ol>	

- соревнований ко Дню защиты детей. *Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?*
11. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: частная школа иностранных языков. Задание: организация Дня открытых дверей. *Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?*
  12. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: ювелирный салон. Задание: организация PR-мероприятия (например, розыгрыш призов). *Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?*
  13. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: клуб мастеров ногтевого сервиса. Задание: организация регионального мастер-класса. *Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?*
  14. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: городская ассоциация парикмахеров. Задание: организация и проведение конкурса мастеров парикмахерского искусства. *Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?*
  15. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: коммерческий банк. Задание: организация и проведение ежегодного турнира по шахматам среди сотрудников банка. *Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?*
  16. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: городская ассоциация риелторов. Задание: разработка и выпуск ежемесячного журнала о недвижимости города. *Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?*
  17. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: крупный фитнес-центр. Задание: расширение предлагаемых центром услуг; сбор информации о конкурентах (виды предлагаемых услуг, востребованность данных услуг на рынке города, ценовая политика конкурентов). *Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?*
  18. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: городская ассоциация PR-специалистов. Задание: формирование спроса на PR-консалтинговые услуги в городе среди мелкого и среднего бизнеса города. *Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?*
  19. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: стейк-хаус в Сургуте. Задание: разработка бренда ресторана, подготовка к открытию, продвижение его на рынке города. *Как звучит запрос? Что*

<p><i>будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?</i></p> <p>20. Составьте план действий (этапы процесса консультирования) для консалтингового агентства или независимого консультанта. Заказчик: новый частный роддом в Томске. Задание: разработка концепции и бренда частного предприятия, SMM-сопровождение на этапе создания потребности у ЦА. <i>Как звучит запрос? Что будет являться продуктом консалтинга? Какова стоимость данной услуги?</i></p>	
<p>Задание для показателя оценивания дескриптора «Умеет», «Владеет»</p>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. На основе последних публикаций в СМИ и интернете напишите обзор современных политических и социально-экономических процессов в мире и в России. Обсудите в подгруппах и выделите специфику положения России на мировой арене.</li> <li>2. В подгруппах обсудите и создайте ориентировочную схему консалтинговой деятельности в различных сферах жизни общества, отдельно рассмотрите роль и место консалтинговой деятельности в области PR.</li> <li>3. В экспресс-дебатах выделите преимущества внутреннего и внешнего консультанта перед менеджерами.</li> <li>4. Составьте в подгруппах ориентировочную схему «Сущность и специфика форм консультирования по применяемым методам: экспертное, процессное и обучающее консультирование».</li> <li>5. Подготовьте маркетинговое письмо от консалтинговой организации для целевой аудитории. Напишите список адресатов рассылки. Обсудите в группе способы отработки холодных, теплых и горячих контактов.</li> <li>6. Проиграйте в группе правила эффективного взаимодействия клиента и консультанта (изучите заранее материалы по теме - Американская ассоциация консультантов, Эмси Консалтинг, В. М. Попов и С. И. Ляпунов, М. Горина, М. Иванов).</li> <li>7. Обсудите схему составления анкеты потенциального консультанта/консалтинговое агентство клиентом и методы выбора консультанта в российской действительности.</li> <li>8. Организуйте круглый стол и разыграйте мнение экспертов, которые высказались бы на тему «Консалтинг как профессия и форма бизнеса». Придумайте вопросы и план их обсуждения. Напишите свое заключение по данному вопросу.</li> <li>9. Составьте рабочий план избирательной кампании мэра города.</li> <li>10. Составьте социологический инструментарий для изучения механизмов формирования общественного мнения в конкретной политической сфере.</li> </ol>	
<p><b>Деловая игра:</b></p>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. смоделируйте и проиграйте в группе этапы процесса консультирования с распределением ролей и заранее заготовленного запроса.</li> <li>2. разыграйте процедуру производственного конфликта, а также продемонстрируйте эффект медиации и фасилитации в разрешении данного конфликта (распределение премиального фонда между сотрудниками компании с разным стажем, разным уровнем заслуг);</li> <li>3. смоделируйте процедуру мозгового штурма в разрешении вопроса продвижения по карьерной лестнице нескольких кандидатур - «Кому достанется лучший кабинет, личный секретарь и машина с водителем».</li> </ol>	