

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Панарин Андрей Александрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 01.02.2025 11:24:59

Уникальный идентификатор документа: a5da3d9896e9d535380e3f9a7da4832154ef8302



Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования

«Московский психолого-социальный университет»

Лицензия № 1478 от 28 мая 2015 г., серия 90Л01 № 0008476 (бессрочная)

Свидетельство государственной аккредитации № 2783 от 07 марта 2018 года, серия 90А01 №0002920 (бессрочно)

факультет управления человеческими ресурсами

кафедра организационной психологии и психологии труда

**Фонд
оценочных средств**

по дисциплине «Консалтинг в рекламе и коммерческих PR»

**Уровень высшего образования
БАКАЛАВРИАТ**

Направление подготовки - 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Направленность (профиль) – «Реклама и связи с общественностью в коммерческой
сфере»

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Форма обучения: очная

Москва

2025 год

Лист согласований

Фонд оценочных средств дисциплины «Консалтинг в рекламе и коммерческих PR» предназначен для контроля знаний обучающихся по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью (уровень бакалавриата), профиль Реклама и связи с общественностью в коммерческой деятельности

Фонд оценочных средств рассмотрен и утвержден на заседании кафедры организационной психологии и психологии труда

протокол № 2 от «26» сентября 2024 г.

зав. кафедрой
и психологии труда



организационной психологии
Небродовская-Мазур Е.Ю.

Исполнитель:
доцент кафедры организационной психологии
и психологии труда



Матвеева И.П.

Согласовано:

Декан факультета
управления человеческими ресурсами



Небродовская-Мазур Е.Ю.

Директор института психологии



Ефимова О.С.

1. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы УК-1.2; ПК-3.2

Код и описание компетенции	Код и наименование индикатора достижения	Планируемые результаты обучения по дисциплине
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.2 Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
ПК-3. Способен участвовать в разработке и реализации проектов в сфере рекламы и связей с общественностью	ПК-3.2 Готовит основные документы по сопровождению проекта в сфере рекламы и (или) связей с общественностью	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

ТИПОВЫЕ ИНСТРУКЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Тип задания	Инструкция
Задание закрытого типа с выбором одного или нескольких ответов	Прочитайте текст и выберите правильный ответ (Если несколько ответов, то прочитайте текст и выберите правильные ответы)
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие
Задания закрытого типа на установление правильной последовательности	Прочитайте текст и установите последовательность
Задания комбинированного типа с выбором одного верного ответа с обоснованием	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа
Задания комбинированного типа с выбором нескольких ответов с обоснованием	Прочитайте текст, выберите правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов
Задания с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ ЗАДАНИЙ

Тип задания	Указания по оцениванию	Результат оценивания
Задание закрытого типа на установление соответствия	Задание закрытого типа на установление соответствия считается верным если правильно установлены все соответствия	Верно/неверно

Задания закрытого типа на установление правильной последовательности	Задание закрытого типа на установление правильной последовательности считается верным если правильно указываются все последовательности	Верно/неверно
Задания комбинированного типа с выбором одного верного ответа с обоснованием	Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из предложенных с обоснованием считается верным если правильно указан ответ и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа.	Верно/неверно
Задания комбинированного типа с выбором нескольких ответов с обоснованием	Задание комбинированного типа с выбором нескольких ответов из предложенных с обоснованием считается верным если правильно указаны ответы и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа.	Верно/неверно
Задания открытого типа с развернутым ответом	Задания открытого типа с развернутым ответом считается верным, если ответ совпадает с эталоном по содержанию и полноте.	Верно/неверно

3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

3.1. Задания для проведения текущего контроля обучающихся

Содержание вопроса	Компетенции	Уровень освоения
<p><i>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</i></p> <p>1. На какой стадии консультационного проекта осуществляется диагностика?</p> <p>А. предпроектная Б. проектная В. послепроектная Г. на предпроектной и проектной</p> <p>2. В соответствии с предметной классификацией консалтинговые услуги делятся:</p> <p>А. в зависимости от отраслевой принадлежности компании-клиента Б. в зависимости от содержания тех элементов менеджмента, на которые они направлены В. в зависимости от используемого консультантами набора инструментов и методов диагностики Г. в зависимости от предметной области</p>	<p>УК-1.2 Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации</p> <p>ПК-3.2 Готовит основные документы по сопровождению проекта в сфере рекламы и (или) связей с общественностью</p>	<p>Базовый 1-3 минуты</p>

специализации консультанта

3. Часть фазы подготовки, способствующая возникновению интереса у клиента и являющаяся предложением сотрудничества с целью получения задания, называется:

- А. первоначальный контакт
- Б. диагностика
- В. заключение контракта
- Г. внедрение

4. Модель построения отношений между клиентской организацией и консультационной фирмой, которая базируется на роли консультантов как катализаторов изменений, осуществляемых при непосредственном участии персонала клиентской организации — это...

- А. консультирование экспертное
- Б. консультирование проектное
- В. консультирование процессное
- Г. консультирование обучающее

5. В рамках проектной модели консультирования консультант...

- А. участвует во всех этапах консультирования
- Б. участвует во всех этапах, кроме этапа определения проблемы
- В. участвует во всех этапах, кроме этапа организации внедрения рекомендаций
- Г. участвует только на этапе разработки рекомендаций

6. На величину гонорара консалтинговой фирмы НЕ влияет:

- А. национальная принадлежность фирмы
- Б. специфика клиентской организации и её территориальное расположение
- В. срочность и комплексность услуги
- Г. нет верного ответа (влияют все факторы)

7. При оценке профессиональной компетентности консультанта клиент учитывает:

- А. авторство книг, статей, исследований консультанта
- Б. компетентность в отрасли клиента
- В. творческий подход
- Г. членство в ассоциациях

8. Ассоциация консультантов — это...

- А. добровольное объединение, основанное на членстве, цель которого — пропаганда норм консультационной деятельности и создание рынка консультационных услуг
- Б. независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги

<p>клиентам на основе соответствующих договоров</p> <p>В. объединение профессиональных консультантов, чьей целью является оценка компетентности консультантов и консалтинговых фирм и выдача соответствующих лицензий на право осуществления консалтинговой деятельности</p> <p>Г. одна из форм организации бизнеса в современной экономике, практика, помогающая компаниям решить проблемы функционирования и развития</p> <p>9. Экспертный консалтинг – это...</p> <p>А. форма пассивного консалтинга, когда на сформулированную клиентом задачу, консультант самостоятельно, опираясь на собственные опыт и знания, а также прибегая в случае необходимости к внешним источникам, дает готовое (зачастую типовое) решение</p> <p>Б. форма активного взаимодействия консультанта-эксперта и руководства организации-клиента</p> <p>В. консультирование, основанное преимущественно на экспертно-аналитическом методе исследования</p> <p>Г. все ответы верны</p> <p>10. Документ, в котором определены наиболее важные положения будущего консультационного проекта и желаемый результат – это...</p> <p>А. приглашение организации (потенциального клиента) к участию в проекте (в конкурсе)</p> <p>Б. техническое задание</p> <p>В. консультационное предложение консалтинговой фирмы клиенту</p> <p>Г. договор на оказание консультационных услуг</p>		
<p><i>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</i></p> <p>11. Консультант может принимать участия в реализации своих предложений посредством</p> <p>А. обеспечения персонала, ответственного за реализацию проекта советами</p> <p>Б. корректировки уже принятых решений</p> <p>В. обучения персонала клиента</p> <p>Г. все ответы верны</p> <p>12. В случаях, когда программа работ ясна еще до подписания договора и имеет целью обеспечить плавный и безболезненный процесс внедрения с учетом существующего положения, заключается</p> <p>А. абонементный договор</p> <p>Б. договор на разовую консультацию</p> <p>В. договор на составление проекта</p> <p>Г. договор по внедрению</p> <p>13. Клиент должен предоставить консультанту:</p>	<p>УК-1.2 Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации</p> <p>ПК-3.2</p> <p>Готовит основные документы по сопровождению проекта в сфере рекламы и (или) связей с общественностью</p>	<p>Повышенный</p> <p>3-5 минут</p>

А. всю имеющуюся у него информацию относительно проблемы, чтобы консультирование было более основательным и комплексным

Б. минимально необходимую информацию о сути проблемы

В. только собственное видение сути проблемы, чтобы консультант сам мог решить, какая информация ему нужна

Г. ничего не должен, т.к. профессиональный консультант должен уметь диагностировать проблему самостоятельно

14. Консалтинг – это...

А. некоторое решение проблем, связанных с организацией управления сложными системами в различных сферах деятельности

Б. вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента

В. целенаправленный комплекс мероприятий, предпринимаемый консультантом на установленных договором условиях, для разрешения проблем клиента

Г. совет, рекомендация, анализ, оценка, прогноз, справка и т.п. в предметной области интересов (проблем) клиента

15. Процесс консультирования – это ...

А. ограниченный во времени целенаправленный комплекс мероприятий, предпринимаемый консультантом на установленных договором условиях, для разрешения проблем клиента

Б. деятельность, осуществляемая профессиональными консультантами и направленная на обслуживание потребностей деятельности коммерческих и некоммерческих организаций (независимо от размера, отраслевой принадлежности, организационно-правовой формы), физических лиц в консультациях, обучении, исследовательских работах по проблемам функционирования и развития организаций

В. любая помощь, оказываемая внешними консультантами, в решении той или иной проблемы

Г. последовательная серия действий и мероприятий, которые предпринимает консультант для разрешения проблем клиента и/или создания условий, при которых клиент в состоянии сделать это самостоятельно

16. Кто не является субъектом консультирования?

А. клиенты

<p>Б. внешние консультанты В. внутренние консультанты Г. западные консультанты</p> <p>17. Эффективный консультант должен:</p> <p>А. жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента Б. владеть педагогикой и риторикой В. выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им Г. обладать навыками системного подхода к решению проблем</p> <p>18. Условие оказания консультационной помощи:</p> <p>А. желание консультанта Б. желание клиента В. директивное предписание Г. взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах</p> <p>19. Этические стандарты консультирования:</p> <p>А. регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов Б. определяются только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта В. не существуют никаких Г. определяются зарубежными консалтинговыми ассоциациями</p> <p>20. Основными международными объединениями консалтинговых фирм являются:</p> <p>А. Ассоциация менеджмент-консалтинговых фирм Б. Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению В. Российская ассоциация консультантов Г. Ассоциация консультантов по экономике и управлению</p>		
<p>Закончите предложения:</p> <p>..... представляет собой квалифицированное профессиональное содействие, оказываемое рекламными агентствами, службами, их отдельными представителями и другими субъектами профессиональной рекламной деятельности управленческим структурам различных предприятий и организаций, а также отдельным субъектам по разработке, производству и размещению отдельных рекламных обращений и реализации рекламных программ и планов</p> <p>Рассмотрим общие способы консалтинга в сфере связей с общественностью:</p> <ul style="list-style-type: none"> • выполнение всего проекта консультантом; 	<p>УК-1.2 Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации</p> <p>ПК-3.2 Готовит основные документы по сопровождению проекта в сфере рекламы и (или) связей с общественностью</p>	<p>Высокий 5-10 минут</p>

<ul style="list-style-type: none"> • разработка консультантом инструментария (это, по существу, и есть высококвалифицированное консультирование); • сопровождение; • <p>....., доминируют над «исполнительскими» услугами, с большим основанием попадают под категорию услуг рекомендательного характера. Консультант, который в этом случае выступает в качестве советника, изучает коммуникационную проблему и выдает свои рекомендации, однако не занимается их реализацией. Фактически эту работу может выполнить PR-менеджер или консультант-исполнитель, занимающийся вопросами PR.</p> <p>Преимущества. PR-консалтинговая структура:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Это независимый советник, который может и должен критиковать клиента; 2. Имеет богатый опыт, приобретенный в ходе работы со многими клиентами, и владеет разнообразными техническими приемами; 3.....; 4. Имеет больше возможностей, в том числе доступ к организациям, предоставляющим специальные услуги, с которыми у нее налажены хорошие связи (печатники, фотографы, распространители новостных релизов, переводчики и т.д.); 5. Имеет штат квалифицированных специалистов; 6. Может находиться в центре города неподалеку от основных медиа, мест для проведения встреч с клиентами, поставщиков основных услуг. 		
---	--	--

3.2.2. Задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Содержание вопроса	Компетенции	Уровень освоения
<p><i>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</i></p> <p>21. Директивное поведение свойственно роли консультанта, которая называется:</p> <p>А. пропагандист Б. учитель В. воспитатель Г. наставник</p> <p>22. Договор, по которому клиент приглашает консультанта 1-3 раза в месяц в свою организацию, где он принимает участие в совещаниях, дает индивидуальные консультации, проводит учебные занятия и т.п., — это договор ...</p>	<p>УК-1.2 Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации</p> <p>ПК-3.2</p> <p>Готовит основные документы по сопровождению проекта в сфере рекламы и (или) связей с общественностью</p>	<p>Базовый</p> <p>1-3</p> <p>минуты</p>

А. договор-письмо

Б. продолжающийся (абонементный)

В. письменный договор

Г. сокращенный договор

23. Документ, включающий следующие разделы: технический, по укомплектованию штата, по квалификации консультанта, финансовый, необходимый для согласования с клиентом мероприятий по решению проблем в организации, — это:

А. предложения клиенту

Б. техническое задание

В. резюме

Г. контент-анализ

24. Достоинствами внутренних консультантов являются:

А. невысокие командировочные

Б. доступность в любое время и конфиденциальность

В. не надо заключать договор

Г. близкие отношения с другими сотрудниками

25. Консультант вырабатывает свои советы и рекомендации в процессе взаимодействия и обмена идеями с клиентом при консультировании...

А. экспертном

Б. процессном

В. обучающем

Г. абонементном

26. Консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, пособий и т.д. при консультировании...

А. обучающем

Б. процессном

В. абонементном

Г. обучающем

27. “Золотой век” консалтинга приходится на:

А. 50-60-е годы XX века

Б. 30-40-е годы XX века

В. 20-е годы XX века

Г. 79-80-е годы XX века

28. В странах Центральной и Восточной Европы и в республиках бывшего СССР консалтинг как деятельность независимых фирм возник в:

А. 1990-е годы

Б. конце 2000-х годов

В. конце 1980-х годов

Г. начале 1970-х годов

<p>29. Заработная плата консультанта составляет от суммы, поступающей в оплату услуг (валовой суммы): А. 10% Б. 20% В. 30% Г. 50%</p> <p>30. Изучить проблему, стоящую перед клиентом, детально и глубоко, выявить факторы и силы, влияющие на данную проблему, и подготовить всю необходимую информацию для решения искомой проблемы, — цель: А. диагностики Б. предпроектной стадии В. внедрение Г. разработки рекомендаций</p>		
<p><i>Прочитайте текст и выберите правильный ответ</i></p> <p>31. Консалтинг как новая область оказания профессиональных услуг возник... А. в начале XX века Б. в XXI веке В. в конце XIX века Г. в начале XIX века</p> <p>32. Консультант организует периодический или постоянный инструктаж или обучение в пределах “системы клиента” в роли: А. инструктора или преподавателя Б. преподавателя В. наставника Г. воспитателя</p> <p>33. Метод сбора информации, основанный на анализе нормативных материалов по совершенствованию управления, бухгалтерской и плановой документации, планов развития, — это: А. наблюдение Б. анализ документации В. индукция Г. анкетирование</p> <p>34. Метод сбора первичной информации, изучающий поведение объекта исследования в реальной обстановке, фиксирующий результат прошлого поведения, — это: А. анализ документации Б. анкетирование В. наблюдение Г. опрос</p> <p>35. Методы, относящиеся к методам сбора информации, — это:</p>	<p>УК-1.2 Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации</p> <p>ПК-3.2 Готовит основные документы по сопровождению проекта в сфере рекламы и (или) связей с общественностью</p>	<p>Повышенный 3-5 минут</p>

<p>А. наблюдение Б. опрос В. анализ документации Г. экспертные оценки</p> <p>36. Оплата, осуществляемая на основе расчета количества рабочего времени, затрачиваемого на реализацию консалтингового проекта, и стоимости единицы рабочего времени консультантов с учетом их квалификации, называется:</p> <p>А. повременной Б. фиксированной В. процентной Г. дифференцированной</p> <p>37. Оплата, при которой консультант называет клиенту ее общий размер, без подсчета человеко-дней, является:</p> <p>А. повременной Б. фиксированной В. процентной Г. дифференцированной</p> <p>38. Первая консультантская фирма современного типа “Служба деловых исследований” создана в:</p> <p>А. 1914 г Б. 1953 г В. 1903 г Г. 1912 г</p> <p>39. Первые консалтинговые фирмы в Азии, Африке, Латинской Америке появились в:</p> <p>А. 30-40 годах XX века Б. 40-50 годах XX века В. 50-60 годах XX века Г. 70-80 годах XX века</p> <p>40. Первые консалтинговые фирмы в Англии и Германии появились в:</p> <p>А. 20-30-х годах XX века Б. 30-40 годах XX века В. 50-60 годах XX века Г. 70-80 годах XX века</p>		
<p>Определите стиль следующего отрывка Кейс 1 Составьте таблицу, в которой представьте последовательно: кодексы профессиональной этики по PR, год и организацию, их разработавшую, нормы, касающиеся деятельности PR-консультанта в каждом кодексе.</p> <p>Кейс 2 Перечислите основные инструменты маркетинга. Какие из них, на ваш взгляд, являются наиболее</p>	<p>УК-1.2 Разрабатывает варианты решения проблемной ситуации на основе критического анализа доступных источников информации</p> <p>ПК-3.2 Готовит основные документы по сопровождению проекта в сфере рекламы и (или) связей с общественностью</p>	<p>Высокий 5-10 минут</p>

<p>подходящими для использования в консалтинговой деятельности?</p> <p>Кейс 3 Составьте сравнительную таблицу положительных и отрицательных профессиональных качеств консультанта по связям с общественностью.</p> <p>Кейс 4 Разработайте проект консалтингового процесса формирования имиджа политика.</p>		
---	--	--

Темы для докладов

2. Политический рынок консультационных услуг.
3. Современный политический консалтинг.
4. Национальные модели политического консалтинга.
5. Имидж публичного политика.
6. Особенности деятельности политического консультанта во время избирательной кампании.
7. Научные основы консультирования в массовой межкультурной коммуникации.
8. Методы изучения социальных систем и межкультурных ситуаций.
9. Особенности «освоения» чужой культуры.
10. Национальные стереотипы в практике консалтинговой деятельности.
11. Специфика консалтинга в сфере связей с общественностью в массовой межкультурной коммуникации.
12. Этические принципы выстраивания отношений между консультантом и клиентом.
13. Возможности и ограничения консультационной деятельности.
14. Роль клиента в консультационном процессе.
15. Определение предполагаемых клиентов.
16. Развитие отношений «клиент – консультант».
17. Профессиональные и личные качества консультанта.
18. Профессиональные знания.
19. Профессиональные умения.
20. Профессиональные навыки.
21. Профессиональные способности.
22. Принципы профессиональной этики консультанта.
23. Критерии выбора консультанта.
24. Виды консультантов и консультационных организаций в сфере общественных связей.
25. Внешние и внутренние консультанты.
26. Консалтинговые фирмы, индивидуальные консультанты, консультанты, работающие в режиме мониторинга.
27. Предпроектная стадия консалтингового процесса.
28. Проектная стадия консалтингового процесса.
29. Этап диагностики и типы проблем, решаемых консультантом.
30. Этап разработки рекомендаций.
31. Этап внедрения рекомендаций.

3.3. Вопросы промежуточной аттестации, формирование компетенций

УК-1.2; ПК-3.2

1. Виды политических консультантов и их характеристика. Внешний и внутренний тип политических консультантов и их принципиальные отличия.
2. Особенности деятельности внешних политических PR-консультантов. Функций внутренних политических PR-консультантов.
3. Информационное обеспечение консалтинга. Задачи и функции информационного обеспечения PR-консалтинга.
4. Основные инструменты информационного обеспечения PR-консалтинга. Проблемы качества консультационных услуг и пути их решения.
5. Информация как ключевой элемент консалтинговой услуги. Входящая и исходящая информация в консалтинге, и их характеристика. Основные способы информационного обеспечения консалтинга.
6. Показатели и критерии качества консультационных услуг.
7. Консультирование как профессиональная деятельность. Функции консультирования. Принципы консультирования.
8. Субъекты и объекты PR-консультирования и рекламного консультирования. Критерии выбора консультанта для различных проектов.
9. Конфликты в PR-консалтинге и способы их преодоления.
10. Виды конфликтов. Ролевые и функциональные конфликты в системе отношений «клиент – консультант». Способы их преодоления. Конфликт как способ выявления интересов сторон в PR-консультировании.
11. Критерии выбора консалтинговых фирм.
12. Принципы работы консалтинговых компаний. Мотивы обращения клиента за официальной консультацией по маркетинговой или PR-деятельности.
13. Особенности ведения клиентской базы в консалтинге.
14. Наиболее известные международные ассоциации PR-консультантов. Основные функции международных ассоциаций и российских союзов PR-консультантов.
15. Принципы организации деятельности ассоциаций PR-консультантов. Содержание этических норм консалтинговой деятельности, выработанных этими ассоциациями.
16. Определение понятия «PR-консультант». Социальные и организационные роли внутренних PR-консультантов: помощник, советник, консультант и их основные характеристики. Функции PR-консультантов. Основные положения должностной инструкции PR-консультанта в фирме.
17. Определение понятия «избирательная кампания» в PR-консалтинге. Функции PR-консультанта в избирательной кампании.
18. Методы PR-консультирования в предвыборной агитации. Основные инструменты работы консультанта с различными аудиториями: командой клиента, активистами и добровольными помощниками во время избирательной кампании.
19. Определение понятия «консалтинговый процесс». Функции консалтингового процесса.
20. Этапы консалтингового процесса и их характеристика. Структура и содержание консалтингового процесса.
21. Определение понятия «манипуляция» в консалтинге. Методы и приемы манипуляции массовым сознанием и электоральным поведением в политическом консалтинге. Инструменты работы с массовым сознанием и их характеристика.
22. Этические проблемы в политическом консалтинге и способы их решения.
23. Определение понятия «планирование» в PR-консалтинге. Функции планирования в консалтинге. Особенности и инструменты планирования маркетинговой и PR-деятельности с

помощью консалтинговых агентств.

24. Особенности самостоятельного планирования маркетинговой и PR-деятельности без участия внешних консультантов.

25. Определение понятия «электоральная стратегия» в политическом консультировании. Функции электоральной стратегии. Электоральные стратегии и их роль в формировании электорального поведения общественности.

26. Особенности российского электората (менталитет, архетипы, модели поведения) и их влияние на принятие решений в политическом консалтинге.

27. Определение, цели и задачи политического консалтинга. Предмет политического консалтинга.

28. Критерии и факторы эффективности процесса политического консалтинга. Политическое поведение как объект политического консалтинга.

29. Особенности деятельности внешних и внутренних PR-консультантов.

30. Особенности функционала внешних и внутренних PR-консультантов. Их основные различия. Основные функции политических консультантов во время проведения предвыборных кампаний.

31. Особенности коммуникации политических структур и политических консультантов. Проблемы эффективного взаимодействия в разрезе коммуникаций «политик – консультант».

32. Основные виды убеждающей коммуникации в политической практике. Функции убеждающей коммуникации и их характеристика.

33. Особенности контракта на PR-консультирование. Структура контракта в консалтинговой деятельности и ее составляющие.

34. Виды контрактов в рекламе и связях с общественностью и их характеристика. Основные требования к контракту на консультирование.

35. Первые российские объединения консультантов России и их функции. Особенности консультационных услуг в России.

36. Классификация консалтинговых фирм России. Тенденции развития консалтинговых фирм и консалтинговых услуг в современной России.

37. Политический имидж и политическое лидерство как категории PR-консалтинга. Функции политического PR-консультирования.

38. Инструменты политического консалтинга. Роль политического PR-консультирования в формировании политического имиджа и укреплении политического лидерства.

39. Политический консалтинг и его признаки. Типы политического консалтинга: выборный, кризисный и сопровождающий.

40. Модели политического консалтинга и их характеристика. Российские структуры в области политического консалтинга (примеры).

41. Политический консалтинг как отрасль знания. Место политического консалтинга в системе консультационных услуг. Разновидности и классификация консалтинговых услуг в сфере политического консалтинга.

42. Способы реализации политических консалтинговых услуг.

43. Понятие «инициативное консультирование» в избирательной кампании. Цели и функции инициативного консультирования.

44. Отличия инициативного консультирования от других видов консалтинговой деятельности. Особенности инициативного консультирования политика.

45. Понятие и сущность консультационной деятельности в PR. Составляющие и содержание PR-консалтинга на современном этапе развития. Функции PR-консультирования и их характеристика. Особенности консультационной PR-услуги и ее виды.

46. Предпосылки возникновения PR-консультирования как вида деятельности. Этапы становления управленческого PR-консультирования как научного направления и практической области деятельности.
47. Этапы развития PR-консультирования за рубежом и их характеристика. Этапы развития PR-консультирования в России и их характеристика.
48. Профессиональный портрет современного PR-консультанта. Составляющие профессионализма PR-консультанта.
49. Критерии и показатели квалификации PR-консультанта. Методы оценки профессионального опыта и квалификации консультанта при приеме на работу.
50. Регулирование и саморегулирование консалтинговых услуг. Инфраструктура регулирования и саморегулирования консалтинговых услуг в PR и ее составляющие.
51. Характеристика консалтинговых фирм, предоставляющих услуги по политическому консультированию. Характеристика консалтинговых фирм, предоставляющих услуги по бизнес-консультированию.
52. Российская модель политического консалтинга. Основные составляющие российской модели политического консалтинга. Ее принципиальные отличия от западной модели PR-консультирования.
53. Виды политического консультирования и их характеристика.
54. Современные подходы к классификации PR-консультирования. Виды PR-консультирования и их характеристика.
55. Процессное, экспертное и обучающее консультирование и их основные различия. Маркетинговые стратегии консалтинговых фирм в выборе вида консультирования.
56. Содержание и сущность PR-консалтинга. Его отличия от маркетингового консалтинга. Современное состояние и перспективы развития PR-консалтинга. Современное состояние и перспективы развития маркетингового консалтинга в России и в мире.
57. Специфика коммуникаций в области «консультант – клиент». Особенности и принципы взаимоотношений клиента и консультанта.
58. Стереотипы восприятия во взаимоотношениях клиента и консультанта. Барьеры коммуникации клиента и консультанта и способы их преодоления.
59. Стратегия избирательных кампаний и ее определение в политическом консультировании. Отличия стратегии от тактики.
60. Типы избирательных кампаний в политическом консультировании. Модели избирательных кампаний в политическом PR-консультировании и их характеристика.
61. Сущность контракта (договора) на PR-консультирование. Особенности и этапы составления контракта на PR-консультирование.
62. Виды контрактов. Обязательные составляющие типового контракта на PR-консультирование и основные ошибки в составлении контрактов.
63. Техническое задание в рекламном и PR-консультировании и его составляющие. Формат и принципы составления технического задания в PR-консультировании. Его отличия от PR-брифа.
64. Логическая матрица проекта как основной элемент технического задания и ее характеристики.
65. Убеждающая коммуникация как категория PR-консультирования. Определение и характеристики убеждающей коммуникации в консалтинге Модульная схема убеждающей коммуникации и ее основные составляющие.
66. Техники убеждающей коммуникации в консалтинге.
67. Формы политического консультирования и их характеристики. Критерии эффективности работы консультанта.
68. Консалтинговый потенциал специалиста по PR и его составляющие.

Психологические особенности деятельности консультанта.

69. Этапы становления и развития политического консалтинга в России. Функции политического консалтинга.

70. Принципы политического консалтинга. Политический консалтинг и политический PR: сходства и различия.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

№ п/п	Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций	Процедура оценивания	Шкала и критерии оценки, балл
1.	Зачет с оценкой УК-1.2; ПК-3.2	<p>При подготовке к зачету с оценкой необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рабочую программу дисциплины, нормативную, основную и дополнительную учебную литературу. Основное в подготовке к сдаче зачета с оценкой - это повторение всего материала дисциплины. При подготовке к сдаче зачета с оценкой обучающийся весь объем работы должен распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки к зачету с оценкой, контролировать каждый день выполнение намеченной работы. В период подготовки к зачету с оценкой обучающийся вновь обращается к уже изученному (пройденному) учебному материалу. Подготовка обучающегося к зачету с оценкой включает в себя три этапа: самостоятельная работа в течение семестра; непосредственная подготовка в дни, предшествующие зачету с оценкой по темам курса; подготовка к ответу на задания, содержащиеся в вопросах (тестах) зачета с оценкой. Зачет с оценкой проводится по вопросам (тестам), охватывающим весь пройденный материал дисциплины, включая вопросы, отведенные для самостоятельного изучения.</p>	<p>1 «Отлично» Приводит точные определения основных понятий, правильно раскрывает содержание категорий. Доказательно объясняет закономерности развития, раскрывает причинно-следственные связи Демонстрирует полную самостоятельность суждений по отдельным проблемам Аргументирует авторскую позицию в полной мере Раскрывает на примерах изученные теоретические положения Демонстрирует глубокие и прочные знания в системе междисциплинарных связей Правильно раскрывает связи теоретических положений с практикой и будущей профессиональной деятельностью</p> <p>2.«Хорошо» Допускает некоторые неточности при определении основных понятий и раскрытии содержания категорий. Допускает незначительные неточности при объяснении закономерностей развития, раскрытии причинно-следственных связей. Демонстрирует значительную самостоятельность суждений по отдельным проблемам.</p>

		<p>Аргументирует авторскую позицию в значительной степени. Допускает ошибки в примерах по изученным теоретическим положениям. Допускает неточности при интеграции знаний из междисциплинарных областей. Допускает некоторые неточности при раскрытии связей теоретических положений с практикой и будущей профессиональной деятельностью. Допускает существенные неточности или использует недостаточно правильные формулировки основных категорий.</p> <p>3.»Удовлетворительно» Допускает существенные неточности при объяснении закономерностей развития, раскрытии причинно-следственных. Связей. Демонстрирует частичную самостоятельность суждений по отдельным проблемам.. Слабо аргументирует авторскую позицию. Испытывает затруднения при иллюстрации примерами теоретических положений. Испытывает затруднения при интеграции знаний из междисциплинарных областей. Допускает существенные неточности при раскрытии связей теоретических положений с практикой и будущей профессиональной деятельностью</p> <p>4. «Не удовлетворительно» Не раскрывает содержания категорий. Отсутствует объяснение закономерностей развития, раскрытие причинно-следственных связей. Суждения по отдельным проблемам отсутствуют. Аргументация отсутствует. Примеры отсутствуют. Не использует знания из междисциплинарных областей. Не раскрывает связи теоретических положений с практикой и будущей</p>
--	--	---

			профессиональной деятельностью
2.	Тестирование УК-1.2; ПК-3.2	Полнота знаний теоретического контролируемого материала. Количество правильных ответов	« отлично » - процент правильных ответов = > 80%; « хорошо » - процент правильных ответов = > 65%; « удовлетворительно » - процент правильных ответов = > 50%; « неудовлетворительно » - процент правильных ответов < 50%.

С целью определения уровня овладения компетенциями, закрепленными за дисциплиной, в заданные преподавателем сроки проводится текущий и промежуточный контроль знаний, умений и навыков каждого обучающегося. Все виды текущего контроля осуществляются на практических занятиях. Исключение составляет устный опрос, который может проводиться в начале или конце лекции в течение 15-20 мин. с целью закрепления знаний терминологии по дисциплине. При оценке компетенций принимается во внимание формирование профессионального мировоззрения, определенного уровня включённости в занятия, рефлексивные навыки, владение изучаемым материалом.

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки.

2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися 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.

Текущая аттестация обучающихся. Текущая аттестация обучающихся по дисциплине проводится в соответствии с локальными нормативными актами ОАНО ВО МПСУ и является обязательной.

Текущая аттестация проводится в форме опроса и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения обучающихся и осуществляется преподавателем дисциплины.

Объектами оценивания выступают:

1) учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);

2) степень усвоения теоретических знаний в качестве «ключей анализа»;

3) уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;

4) результаты самостоятельной работы (изучение книг из списка основной и дополнительной литературы).

Активность обучающегося на занятиях оценивается на основе выполненных обучающимся работ и заданий, предусмотренных данной рабочей программой дисциплины.

Кроме того, оценивание обучающегося проводится на текущем контроле по дисциплине. Оценивание обучающегося на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия обучающегося (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения обучающегося по

основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Оценивание обучающегося носит комплексный характер и учитывает достижения обучающегося по основным компонентам учебного процесса за текущий период с выставлением оценок в ведомости.

Промежуточная аттестация обучающихся. Промежуточная аттестация проводится в соответствии с локальными нормативными актами ОАНО ВО «МПСУ» и является обязательной.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с учебным планом в виде **зачета с оценкой** в период зачётно-экзаменационной сессии в соответствии с графиком проведения.

Обучающиеся допускаются к зачету с оценкой в случае выполнения ими учебного плана по дисциплине: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины.

Оценка знаний обучающегося на зачёте определяется его учебными достижениями и результатами текущего контроля знаний и выполнением им заданий.

Основой для определения оценки служит уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного данной рабочей программой дисциплины.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Вид деятельности	Методические указания по организации деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия	Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Индивидуальные задания	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа проводится с целью: систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся; углубления и расширения теоретических знаний студентов; формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию, учебную и специальную литературу; развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности; формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации; формирования профессиональных компетенций; развитию исследовательских умений обучающихся. Формы и виды самостоятельной работы: чтение основной и дополнительной литературы – самостоятельное изучение материала по рекомендуемым литературным источникам; работа с

	<p>библиотечным каталогом, самостоятельный подбор необходимой литературы; работа со словарем, справочником; поиск необходимой информации в сети Интернет; конспектирование источников; реферирование источников; составление аннотаций к прочитанным литературным источникам; составление рецензий и отзывов на прочитанный материал; составление обзора публикаций по теме; составление и разработка терминологического словаря; составление хронологической таблицы; составление библиографии (библиографической картотеки); подготовка к различным формам текущей и промежуточной аттестации (к тестированию, зачету, экзамену); выполнение домашних контрольных работ; самостоятельное выполнение практических заданий репродуктивного типа (ответы на вопросы, тесты; выполнение творческих заданий). Технология организации самостоятельной работы обучающихся включает использование информационных и материально-технических ресурсов образовательного учреждения: библиотеку с читальным залом, укомплектованную в соответствии с существующими нормами; учебно-методическую базу учебных кабинетов, лабораторий и зала кодификации; компьютерные классы с возможностью работы в сети Интернет; аудитории (классы) для консультационной деятельности; учебную и учебно-методическую литературу, разработанную с учетом увеличения доли самостоятельной работы студентов, и иные методические материалы. Перед выполнением обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультирование по выполнению задания, который включает цель задания, его содержания, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. Во время выполнения обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы и при необходимости преподаватель может проводить индивидуальные и групповые консультации. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся. Контроль самостоятельной работы предусматривает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • соотнесение содержания контроля с целями обучения; объективность контроля; • валидность контроля (соответствие предъявляемых заданий тому, что предполагается проверить); • дифференциацию контрольно-измерительных материалов. <p>Формы контроля самостоятельной работы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем; • организация самопроверки, • взаимопроверки выполненного задания в группе; обсуждение результатов выполненной работы на занятии; • проведение письменного опроса; • проведение устного опроса; • организация и проведение индивидуального собеседования; организация и проведение собеседования с группой; • защита отчетов о проделанной работе.
Опрос	<p>Опрос - это средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выявление объема знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Проблематика, выносимая на опрос определена в заданиях для самостоятельной работы обучающегося, а также может определяться преподавателем, ведущим семинарские занятия. Во время проведения опроса</p>

	<p>обучающийся должен уметь обсудить с преподавателем соответствующую проблематику на уровне диалога.</p>
Коллоквиум	<p>Коллоквиум (от латинского colloquium – разговор, беседа) – одна из форм учебных занятий, беседа преподавателя с учащимися на определенную тему из учебной программы. Цель проведения коллоквиума состоит в выяснении уровня знаний, полученных учащимися в результате прослушивания лекций, посещения семинаров, а также в результате самостоятельного изучения материала. В рамках поставленной цели решаются следующие задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • выяснение качества и степени понимания учащимися лекционного материала; • развитие и закрепление навыков выражения учащимися своих мыслей; • расширение вариантов самостоятельной целенаправленной подготовки учащихся; • развитие навыков обобщения различных литературных источников; • предоставление возможности учащимся сопоставлять разные точки зрения по рассматриваемому вопросу. <p>В результате проведения коллоквиума преподаватель должен иметь представление:</p> <ul style="list-style-type: none"> • качестве лекционного материала; • сильных и слабых сторонах своей методики чтения лекций; • сильных и слабых сторонах своей методики проведения семинарских занятий; • об уровне самостоятельной работы учащихся; • об умении обучающихся вести дискуссию и доказывать свою точку зрения; • степени эрудированности учащихся; • степени индивидуального освоения материала конкретными обучающимися. <p>В результате проведения коллоквиума обучающийся должен иметь представление:</p> <ul style="list-style-type: none"> • об уровне своих знаний по рассматриваемым вопросам в соответствии с требованиями преподавателя и относительно других студентов группы; • недостатках самостоятельной проработки материала; • своем умении излагать материал; • своем умении вести дискуссию и доказывать свою точку зрения. <p>В зависимости от степени подготовки группы можно использовать разные подходы к проведению коллоквиума. В случае, если большинство группы с трудом воспринимает содержание лекций и на практических занятиях демонстрирует недостаточную способность активно оперировать со смысловыми единицами и терминологией курса, то коллоквиум можно разделить на две части. Сначала преподаватель излагает базовые понятия, содержащиеся в программе. Это должно занять не более четверти занятия. Остальные три четверти необходимо посвятить дискуссии, в ходе которой обучающиеся должны убедиться и, главное, убедить друг друга в обоснованности и доказательности полученного видения вопроса и его соответствия реальной практике. Если же преподаватель имеет дело с более подготовленной, самостоятельно думающей и активно усваивающей смысловые единицы и терминологию курса аудиторией, то коллоквиум необходимо провести так, чтобы сами обучающиеся сформулировали изложенные в программе понятия, высказали несовпадающие точки зрения и привели практические примеры. За преподавателем остается роль модератора (ведущего дискуссии), который в конце «лишь» суммирует совместно полученные</p>

	результаты.
Тестирование	<p>Контроль в виде тестов может использоваться после изучения каждой темы курса. Итоговое тестирование можно проводить в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> • компьютерного тестирования, т.е. компьютер произвольно выбирает вопросы из базы данных по степени сложности; • письменных ответов, т.е. преподаватель задает вопрос и дает несколько вариантов ответа, а обучающийся на отдельном листе записывает номера вопросов и номера соответствующих ответов. <p>Для достижения большей достоверности результатов тестирования следует строить текст так, чтобы у обучающихся было не более 40 – 50 секунд для ответа на один вопрос. Итоговый тест должен включать не менее 60 вопросов по всему курсу. Значит, итоговое тестирование займет целое занятие.</p>
Подготовка к зачету с оценкой	<p>При подготовке к зачету с оценкой необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Основное в подготовке к сдаче зачета с оценкой – это повторение всего материала дисциплины, по которому необходимо сдавать зачет с оценкой. При подготовке обучающийся весь объем работы должен распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки, контролировать каждый день выполнение намеченной работы. Подготовка включает в себя три этапа:</p> <ul style="list-style-type: none"> • самостоятельная работа в течение семестра; • непосредственная подготовка в дни, предшествующие зачёту по темам курса; • подготовка к ответу на задания, содержащиеся в билетах (тестах) зачета с оценкой. <p>Для успешной сдачи зачета с оценкой обучающиеся должны принимать во внимание, что:</p> <ul style="list-style-type: none"> • все основные вопросы, указанные в рабочей программе, нужно знать, понимать их смысл и уметь его разъяснить; • указанные в рабочей программе формируемые профессиональные компетенции в результате освоения дисциплины должны быть продемонстрированы студентом; • семинарские занятия способствуют получению более высокого уровня знаний и, как следствие, успешной сдаче зачета с оценкой; • готовиться к зачету с оценкой необходимо начинать с первой лекции и первого семинара.

Составитель: Матвеева Инна Петровна, канд. социол. наук, доцент кафедры организационной психологии и психологии труда



Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования
«Московский психолого-социальный университет»
Лицензия № 1478 от 28 мая 2015 г., серия 90Л01 № 0008476 (бессрочная)
Свидетельство государственной аккредитации № 2783 от 07 марта 2018 года, серия 90А01 №0002920 (бессрочно)

КЛЮЧИ ПРАВИЛЬНЫХ ОТВЕТОВ К ФОНДУ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

**Под дисциплине:
«КОНСАЛТИНГ В РЕКЛАМЕ И КОММЕРЧЕСКИХ PR»**

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки - 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Направленность (профиль) – «Реклама и связи с общественностью в коммерческой
сфере»

Форма обучения: очная

Москва
2025 год

ОТВЕТЫ К ТЕСТУ:

1. А.
2. Б.
3. Б
4. Г
5. В
6. В
7. А
8. А
9. Б
10. Г
11. А
12. А
13. А
14. В
15. Б
16. Б
17. В
18. В
19. А
20. Б
21. Б
22. В
23. Б
24. А
25. А
26. Б
27. Б
28. Б
29. В
30. В
31. А
32. Г
33. А
34. Б
35. Б
36. В
37. А
38. Б
39. В
40. В