

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Садыкова Алёна Григорьевна
Должность: Директор Высшей школы креативных индустрий
Дата подписания: 25.05.2026 11:02:30
Уникальный программный ключ:
d72783635b7f7c872e79a746e849dcba1abc6ab7a

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Директор Высшей школы
креативных индустрий
Садыкова А. Г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Технология создания продающих текстов

Направление подготовки	42.03.01 – Реклама и связи с общественностью
Направленность (профиль)	PR в государственных и бизнес-структурах
Год начала обучения	2026
Форма обучения	очная
Реализуется в семестре	7

Введение

1. Назначение фонда оценочных средств по дисциплине «Технология создания продающих текстов» – выявление уровня сформированности компетенций по дисциплине.
2. ФОС является приложением к программе дисциплины «Технология создания продающих текстов».
3. Разработчики: И.В. Берёза, доцент департамента медиакоммуникаций.
4. Проведена экспертиза ФОС. Члены экспертной группы, проводившие внутреннюю экспертизу:
Председатель: Рубежной А.А., председатель УМК Высшей школы креативных индустрий.
Члены комиссии: Лупандина Н.Д., зам. директора ВШКИ по учебной работе;
Горбачев А.М., директор департамента медиакоммуникаций.
Представитель организации-работодателя: Коршунова Полина Ивановна, главный специалист Службы общественных связей Ставропольского РФ АО «Россельхозбанк».

Экспертное заключение: ФОС соответствует ОП по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью» и рекомендуется для выявления уровня сформированности компетенций по дисциплине.
5. Срок действия ФОС определяется сроком реализации образовательной программы.

1. Описание критериев оценивания компетенции на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Компетенции, индикаторы	Уровни сформированности компетенций			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
ПК-5				
Результаты обучения по дисциплине (модулю): <i>ИД-1 ПК-5</i> Знает типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью.	Не знает типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью	Знает недостаточно типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью	Знает в целом типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью	Знает на высоком уровне типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью
<i>ИД-2 ПК-5</i> Реализует типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью.	Не реализует типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью	Реализует недостаточно типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью	Реализует в целом типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью	Реализует на высоком уровне типовые алгоритмы проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью
<i>ИД-3 ПК-5</i> Владеет типовыми алгоритмами проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью.	Не владеет типовыми алгоритмами проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью	Владеет плохо типовыми алгоритмами проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью	Владеет в целом типовыми алгоритмами проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью	Владеет на высоком уровне типовыми алгоритмами проектов и кампаний в сфере рекламы и связей с общественностью
ПК-10				
<i>ИД-1 ПК-10</i> Знает, как осуществлять мониторинг обратной связи с разными целевыми группами.	Не знает, как осуществлять мониторинг обратной связи с разными целевыми группами	Знает плохо, как осуществлять мониторинг обратной связи с разными целевыми группами	Знает в целом, как осуществлять мониторинг обратной связи с разными целевыми группами	Знает на высоком уровне, как осуществлять мониторинг обратной связи с разными целевыми группами
<i>ИД-2 ПК-10</i> Осуществляет мониторинг обратной связи с разными целевыми группами.	Не осуществляет мониторинг обратной связи с разными целевыми группами	Осуществляет плохо мониторинг обратной связи с разными целевыми группами	Осуществляет в целом мониторинг обратной связи с разными целевыми группами	Осуществляет на высоком уровне мониторинг обратной связи с разными целевыми группами

<i>ИД-3ПК-10</i> Владеет навыками мониторинга обратной связи с разными целевыми группами.	Не владеет навыками мониторинга обратной связи с разными целевыми группами	Владеет плохо навыками мониторинга обратной связи с разными целевыми группами	Владеет в целом навыками мониторинга обратной связи с разными целевыми группами	Владеет на высоком уровне навыками мониторинга обратной связи с разными целевыми группами
ПК-13				
<i>ИД-1 ПК-13</i> Знает особенности внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры.	Не знает особенности внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры	Знает плохо особенности внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры	Знает в целом особенности внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры	Знает на высоком уровне особенности внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры
<i>ИД-2 ПК-13</i> Участвует в организации внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры.	Не участвует в организации внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры	Участвует недостаточно в организации внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры	Участвует в целом в организации внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры	Участвует на высоком уровне в организации внутренних коммуникаций и мероприятий по формированию корпоративной идентичности и корпоративной культуры
<i>ИД-3ПК-13</i> Владеет навыками корпоративной культуры.	Не владеет навыками корпоративной культуры	Владеет плохо навыками корпоративной культуры	Владеет в целом навыками корпоративной культуры	Владеет на высоком уровне навыками корпоративной культуры

Оценивание уровня сформированности компетенции по дисциплине осуществляется на основе «Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры - в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «северо-кавказский федеральный университет» в актуальной редакции.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция
1.		Дайте определение продающего текста	ПК-5
2.		Цель продающего текста – это ...	ПК-5
3.		Каковы критерии эффективности продающего текста?	ПК-5
4.		Целевая аудитория как критерий эффективности продающего текста	ПК-5
5.		Выгоды и преимущества как критерий эффективности продающего текста	ПК-13
6.		Доказательства как критерий эффективности продающего текста	ПК-10
7.		Призыв к действию как критерий эффективности продающего текста	ПК-10
8.		Перечислите смысловые блоки продающего текста	ПК-5
9.	Продающая формула	Что помогает копирайтерам избавиться от зависания перед пустым листом бумаги, писать четко, ясно и по делу	ПК-13
10.		Дайте определение продающей формулы	ПК-5
11.	1.	Перечислите лавные этапы создания продающего текста (по П. Панде)	ПК-5
12.	а	Что необходимо использовать для сбора информации: а) проверенные источники: надежные сайты с хорошей репутацией, экспертные обзоры, интервью, зарубежные источники, сайты конкурентов б) посты в соцсетях и	ПК-5

		мнения на форумах с) опыт друзей и знакомых	
13.		Что такое Landing Page	ПК-5
14.		Что такое коммерческое предложение	ПК-13
15.		Каковы особенности текстов для e-mail рассылки	ПК-10
16.		Каковы особенности текстов для автоворонок	ПК-5
17.		Что является обязательным атрибутом Landing Page	ПК-10
18.	От коммерческого предложения	От чего зависит количество продаж клиента?	ПК-13
19.	Воронка продаж	... — это модель, которая отображает путь потенциально покупателя от «холодного контакта» до оплатившего счет.	ПК-13
20.		Назовите стандартную последовательность конверсий	ПК-5
21.	Целевое действие	Действие, которое должен сделать человек после прочтения текста, созданного копирайтером (покупка, регистрация, переход по ссылке, заполнение анкеты, звонок, заявка и пр.), носит название	ПК-5
22.	контент	Информационное наполнение сайта, страницы или другого носителя называется	ПК-10
23.	Канал (канал коммуникации)	Инструмент, с помощью которого субъект коммуникации (источник) передает сообщение своей целевой аудитории (адресату) (сайт, лендинг, страница в соцсетях, рассылка и пр.).	ПК-5
24.	UGC (user generated content)	Публикации, генерируемые пользователями продукта/услуги компании, называются	ПК-13
25.	дистрибуция	Комплексный процесс размещения контента по различным каналам носит название	ПК-10
26.		Перечислите типы полез-	ПК-5

		ного действия, предлагаемые М. Ильяховым	
27.	AIDA	Самая известная и самая популярная формула составления продающего текста носит название	ПК-10
28.		3. Зиглар называет 5 основных типов возражений. Перечислите их	ПК-5
29.	Визуальное повествование	Техника, позволяющая донести до пользователя Сети ключевые мысли текста без необходимости читать, называется	ПК-13
30.	И.Р. Гальперину	Определение «Текст – это произведение речетворческого процесса, обладающее завершенностью, объективированное в виде письменного документа, состоящее из названия и ряда особых единиц (сверхфразовых единств), объединенных разными типами ... связи, имеющее определенную целенаправленность и прагматическую установку» принадлежит	ПК-5
31.	Н.С. Валгиной	Определение, согласно которому «Текст – осмысленная последовательность любых знаков, любая форма коммуникации, в том числе обряд, танец, ритуал», принадлежит	ПК-5
32.		К основным видам знаков в семиотике относят	ПК-13
33.	креолизированным	Негомогенный семиотический текст, состоящий из знаков разной природы (вербальной и невербальной), называется	ПК-10
34.	Бизнес-копирайтинг	Направление копирайтинга, обслуживающее деловую сферу и включающее в себя как написание коммерческих (продающих) текстов, так и ведение деловой переписки, написание текстов для выступлений представителей	ПК-5

		компаний перед целевыми аудиториями, называется	
35.		Перечислите три составляющих новых медиа	ПК-5

2. Описание шкалы оценивания

В рамках рейтинговой системы успеваемость студентов по каждой дисциплине оценивается в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации. Рейтинговая система оценки знаний студентов основана на использовании совокупности контрольных мероприятий по проверке пройденного материала (контрольных точек), оптимально расположенных на всем временном интервале изучения дисциплины. Принципы рейтинговой системы оценки знаний студентов основываются на положениях, описанных в Положении об организации образовательного процесса на основе рейтинговой системы оценки знаний студентов в ФГАОУ ВО «СКФУ».

Рейтинговая система оценки не предусмотрено для студентов, обучающихся на образовательных программах уровня высшего образования магистратуры, для обучающихся на образовательных программах уровня высшего образования бакалавриата заочной и очно-заочной формы обучения.

3. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если выставляется студенту, если изучаемый материал освоен полностью, без пробелов; исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; использует в ответе дополнительный материал все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если выставляется студенту, если материал освоен полностью, необходимые практические компетенции в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения достаточно высокое. Студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если выставляется студенту, если материал освоен частично, но пробелы не носят существенного характера, большинство предусмотренных программой заданий выполнено, но в них имеются ошибки, при ответе на поставленный вопрос студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если выставляется студенту, если он допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, необходимые практические компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.

Оценка «зачтено» выставляется студенту, если выставляется студенту, если изучаемый материал освоен полностью, без пробелов; исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; использует в ответе дополнительный материал все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если выставляется студенту, если он допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, необходимые практические компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.