

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ушвицкий Лев Исакович

Должность: и.о. директора Института экономики и управления

Дата подписания: 19.06.2024 19:17:39

Уникальный программный ключ:

4667031a7046958f6db4e91f81e17726331d25e8

АННОТАЦИЯ

РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.13 Рекламная деятельность

1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины (далее - рабочая программа) – является частью образовательной программы СПО в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

2. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы:

Учебная дисциплина Рекламная деятельность относится к общепрофессиональному циклу.

3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе изучения учебной дисциплины должен:

иметь практический опыт:

- оперирования ключевыми понятиями и терминами по курсу;
- профессионального оказания рекламных услуг;
- проведения рекламных кампаний;
- оптимизации рекламных расходов;
- грамотного пользования различными средствами рекламы;
- применения на практике знаний, связанных с видами профессионально ориентированной коммуникации;
- составление и анализ рекламных текстов.

уметь:

- оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж;
- разрабатывать мероприятия по улучшению показателей удовлетворенности;
- разрабатывать и проводить комплекс мероприятий по поддержанию лояльности клиента;
- анализировать и систематизировать информацию о состоянии рынка потребительских товаров;
- анализировать информацию о деятельности конкурентов, используя внешние и внутренние источники;
- анализировать результаты показателей удовлетворенности клиентов;
- вносить предложения по формированию мотивационных программ для клиентов и обеспечивать их реализацию;
- вносить предложения по формированию специальных предложений для различных категорий клиентов.

знать:

- методики позиционирования продукции организации на рынке;
- методов сегментирования рынка;
- методов анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции.

4. Компетенции формируемые в результате освоения учебной дисциплины:

Рабочая программа учебной дисциплины является частью образовательной программы СПО в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело в части освоения основного вида деятельности (ВД): В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен освоить основной вид деятельности ОП 13 Рекламная деятельность, и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции:

Профессиональные компетенции	Показатели оценки результата
ПК 3.5.	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса

5. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

Максимальная учебная нагрузка обучающегося – 72 час.

Обязательная аудиторная нагрузка – 48 час,

Самостоятельная работа обучающегося – 24 час.