

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Юров Сергей Серафимович Автономная некоммерческая организация высшего образования

Должность: ректор

Дата подписания: 28.11.2024 18:02:00

Уникальный программный ключ:

3cba11a39f7f7fad578ee5ed1f72a427b45709d10da52f2f114bf9bf44b8f14

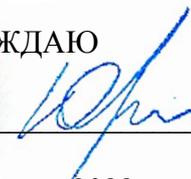
**“ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДИЗАЙНА”**

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ



УТВЕРЖДАЮ

Ректор

 С.С. Юров

«14» апреля 2022 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### Б1.В.23 ВЕДЕНИЕ ПРОДАКШН ПРОЦЕССА И ПРОДЮСИРОВАНИЕ

**Для направления подготовки:**

38.03.02 Менеджмент

(уровень бакалавриата)

**Типы задач профессиональной деятельности:**

организационно-управленческий; информационно-аналитический

**Направленность (профиль):**

«Бренд-менеджмент»

**Форма обучения:**

очная, очно-заочная

Москва – 2022

Разработчик (и): Толкачев Андрей Николаевич, кандидат юридических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна».

«01» марта 2022 г.

  
(подпись)

/А.Н. Толкачев /

Рабочая программа разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утв. Приказом Министерства образования и науки РФ № 970 от 12.08.2020 г.

СОГЛАСОВАНО:

Декан ФУБ

  
(подпись)

/Н.Е. Козырева /

Заведующий кафедрой  
разработчика РПД

  
(подпись)

/ Е.С. Мальцева /

Протокол заседания кафедры № 8 от «04» марта 2022 г.

## 1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель:** сформировать навыки применения теоретических знаний о продюсировании, как возможности реализации собственных проектов в профессиональной деятельности.

**Задачи:**

- ознакомить обучающихся с основополагающими компонентами продакшн процесса и продюсерской деятельности;
- изучить практику создания и реализации творческих проектов в условиях рыночных отношений и возможных направлений ее совершенствования.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

### 2.1. Место дисциплины в учебном плане:

**Блок:** Блок 1. Дисциплины (модули).

**Часть:** Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

**Осваивается:** 7 семестр по очной форме обучения, 8 семестр по очно-заочной форме обучения.

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**УК-3** - способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде;

**ПК-3** - способен участвовать в разработке и продвижении товаров (услуг), управлять брендом компании;

**ПК-4** – способен разрабатывать, внедрять и совершенствовать систему маркетинговых коммуникаций в организации

## 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОБУЧАЮЩИМИСЯ

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения
<b>УК-3</b> Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	<b>УК-3.2.</b> Взаимодействует с другими членами команды для достижения поставленной задачи	<b>Знает:</b> основные теории и концепции взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи <b>Умеет:</b> взаимодействовать с другими членами команды для достижения поставленной задачи <b>Владеет:</b> навыком взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи
<b>ПК-3</b> Способен	<b>ПК-3.4.</b> Участвует в	<b>Знает:</b> инструментарий реализации коммуникационных кампаний, проектов и

участвовать в разработке и продвижении товаров (услуг), управлять брендом компании	реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий	мероприятий <b>Умеет:</b> реализовывать коммуникационные кампании, проекты и мероприятия <b>Владеет:</b> навыком реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий
<b>ПК-4</b> Способен разрабатывать, внедрять и совершенствовать систему маркетинговых коммуникаций в организации	<b>ПК-4.2.</b> Определяет каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг	<b>Знает:</b> технологию определения каналов коммуникации с потребителями товаров и услуг <b>Умеет:</b> определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг <b>Владеет:</b> способностью определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг

## 5. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВИДОВ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ ПО СЕМЕСТРАМ

Общая трудоемкость дисциплины «Ведение продакшн процесса и продюсирование» для студентов всех форм обучения, реализуемых в АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент составляет: 3 зачетных единицы (108 часов).

Вид учебной работы	Всего число часов и (или) зачетных единиц (по формам обучения)	
	Очная	Очно-заочная
<b>Аудиторные занятия</b>	54	36
<i>в том числе:</i>		
Лекции	18	18
Практические занятия	36	18
Лабораторные работы	-	-
<b>Самостоятельная работа</b>	54	72
<i>в том числе:</i>		
часы на выполнение КР / КП	-	-
<b>Промежуточная аттестация:</b>		
Вид	Зачёт – 7 семестр	Зачёт – 8 семестр
Трудоемкость (час.)	-	-
<b>Общая трудоемкость з.е. / часов</b>	3 з.е. / 108 час.	

## 6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Темы дисциплины		Количество часов (по формам обучения)	
№	Наименование	Очная	Очно-заочная

		Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самост. работа (в т.ч. КР / КП)	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самост. работа (в т.ч. КР / КП)
1	Введение. Основы продюсерского мастерства	3	-	-	9	3	-	-	12
2	Маркетинг и менеджмент в деятельности продюсера	3	8	-	9	3	4	-	12
3	Социальный заказ	3	7	-	9	3	4	-	12
4	Методика и технология заключения договоров и контрактов	3	7	-	9	3	3	-	12
5	Коммерческая деятельность продюсера. Подбор кадров	3	7	-	9	3	4	-	12
6	Организация презентаций, фестивалей	3	7	-	9	3	3	-	12
Итого (часов)		18	36	-	54	18	18	-	72
<b>Форма контроля:</b>		зачёт			-	зачёт			-
<b>Всего по дисциплине:</b>		108 / 3 з.е.				108 / 3 з.е.			

## СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

### ***Тема 1. Введение. Основы продюсерского мастерства***

Многообразие определений понятия «продюсер» и «продюсерское мастерство». Мифы о деятельности продюсера. Три стороны продюсерской деятельности: организационно-предпринимательская, творческо-режиссерская, финансово-экономическая. Роль продюсера в поиске новых талантов, создании новых коллективов. Подготовка оригинальных программ.

### ***Тема 2. Маркетинг и менеджмент в деятельности продюсера***

Понятия «маркетинг» и «менеджмент». Особенности технологий деятельности персональных менеджеров, бизнес-менеджеров, промоутеров (импресарио), продакшн-менеджеров, художественных руководителей.

### ***Тема 3. Социальный заказ***

Понятие «социального заказа». Event-агентства и рынок event-услуг. Смета и бизнес-план по подготовке и проведению мероприятия. Соблюдение сметы и сроков работы. Режиссерский замысел и сценарий, как основа организации и планирования работ.

### ***Тема 4. Методика и технология заключения договоров и контрактов***

Виды контрактов. Заключение контрактов между продюсером и творческим коллективом, для осуществления новых творческих проектов. Кратковременные и долгосрочные договоры. Планирование PR-компаний. Регулирование отношений концертных организаций друг с другом, другими предприятиями и организациями и учреждениями через систему договоров. Методика и технология заключения договоров и контрактов.

### ***Тема 5. Коммерческая деятельность продюсера. Подбор кадров***

Специфика рынка концертных услуг и шоу-бизнеса. Подбор кадров для осуществления проекта. Творческие и технические кадры. Рейтинг мероприятий. Кадровые ресурсы: исполнители, маркетологи, операторы, режиссеры, художники, визажисты, имиджмейкеры, модельеры. Коммерческая деятельность продюсера и ее правовые основы.

### ***Тема 6. Организация презентаций, фестивалей***

Разработка и проведение оригинальных программ, фестивалей, конкурсов. Технологии организации ток-шоу, показов, презентаций, фестивалей, конкурсов, ревью. Организация праздничной рекламы. Искусство рекламы в организации презентации фирмы, магазина, товара и т.д.

## **7. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ**

Курсовая работа не предусмотрена

**8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ:** Приложение 1.

## **9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ:**

### **9.1. Рекомендуемая литература:**

1. Основы продюсерства: аудиовизуальная сфера : учебник / В. В. Арсеньев, И. Д. Барский, А. Л. Богданов [и др.] ; под ред. Г. П. Иванова, П. К. Огурчикова, В. И. Сидоренко. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 720 с.  
Режим доступа: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=684549](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=684549)
2. Баканов, Е. А. Управление услугами сферы культуры : учебное пособие : [16+] / Е. А. Баканов, А. С. Тельманова, Н. М. Трусова ; Кемеровский государственный институт культуры. – Кемерово : Кемеровский государственный институт культуры (КемГИК), 2020. – 203 с.  
Режим доступа: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=696488](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=696488)
3. Мастерство продюсера кино и телевидения : учебник / под ред. П. К. Огурчикова, В. И. Сидоренко, В. В. Падейского. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 860 с.  
Режим доступа: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=684887](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=684887)
4. Звегинцева, Е. А. Правовые аспекты творческого предпринимательства: практикум кинопродюсера : учебное пособие / Е. А. Звегинцева ; Всероссийский государственный институт кинематографии им. С.А. Герасимова (ВГИК). – Москва : Юнити-Дана, 2021. – 305 с.  
Режим доступа: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=685822](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=685822)
5. Сумская, А. С. Продюсирование в студии продакшн: краткий курс истории продюсирования в кино и на телевидении : учебно-методическое пособие / А. С. Сумская ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2018. – 119 с.  
Режим доступа: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=696235](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=696235)

**9.2. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения.**

При осуществлении образовательного процесса по данной учебной дисциплине предполагается использование:

**Лицензионное программное обеспечение:**

1. Kaspersky Endpoint Security KL4863RAPFQ (Договор: Tr000583293, срок действия по 16.02.2022 г.);
2. Windows 10 Pro Professional (Договор: Tr000391618, срок действия с 20.02.2020 г. по 28.02.2023 г., Лицензия: V8732726);
3. Microsoft Office Professional Plus 2019 (Договор: Tr000391618, срок действия с 20.02.2020 г. по 28.02.2023 г., Лицензия: V8732726).

**Свободно распространяемое программное обеспечение:**

1. Браузер Google Chrome;
2. Архиватор 7-Zip;
3. Adobe Reader - программа для просмотра, печати и комментирования документов в формате PDF;
4. ZOOM - программа для организации видеоконференций;
5. Медиаплеер VLC

**9.3. Перечень современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем и ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

1. <https://biblioclub.ru/> - университетская библиотечная система online Библиоклуб.ру
2. <http://window.edu.ru/> - единое окно доступа к образовательным ресурсам
3. <https://uisrussia.msu.ru/> - базы данных и аналитических публикаций университетской информационной системы Россия
4. <https://www.elibrary.ru/> - электронно-библиотечная система eLIBRARY.RU, крупнейшая в России электронная библиотека научных публикаций
5. <http://www.consultant.ru/> - справочная правовая система КонсультантПлюс
6. <https://gufo.me/> - справочная база энциклопедий и словарей Gufo.me
7. <https://slovaronline.com> - поисковая система по всем доступным словарям и энциклопедиям
8. <https://www.tandfonline.com/> - коллекция журналов Taylor&Francis Group включает в себя около двух тысяч журналов и более 4,5 млн. статей по различным областям знаний
9. <http://www.russianculture.ru> – презентационно-образовательный портал Культура России
10. <https://www.alladvertising.ru/top/video-production/> – обзор рекламных агентств России
11. <http://mkrf.ru/> - Министерство культуры Российской Федерации
12. [vc.ru](http://vc.ru) - стартапы, бизнес, технологии
13. <http://www.sostav.ru/> - сайт Sostav.ru: статьи о рекламе, маркетинге, PR

**10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Кабинет № 423- учебное помещение № I-58 для проведения учебных занятий.**

Учебное помещение оборудовано набором демонстрационного оборудования и набором учебно-наглядных пособий в цифровом виде, обеспечивающих тематические

иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.

**Учебное помещение оснащено оборудованием и техническими средствами обучения:**

1. стационарный широкоформатный мультимедиа-проектор Epson EB-X41;
  2. проекционный экран;
  3. доска маркерная учебная;
  4. столы - 15 шт.;
  5. стулья – 71 шт.;
  6. акустическая система;
  7. блок управления проекционным оборудованием;
  8. персональный компьютер преподавателя (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i5-2100) - 1 шт.
- Компьютер подключен к сети «Интернет», с обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна».

**Кабинет № 402- помещение № I-11, для самостоятельной работы.**

**Помещение оснащено оборудованием и техническими средствами обучения:**

1. стационарный широкоформатный мультимедиа-проектор Epson EB-X41;
  2. проекционный экран;
  3. доска маркерная учебная;
  4. столы – 14 шт.;
  5. стулья – 28 шт.;
  6. акустическая система;
  7. блок управления проекционным оборудованием;
  8. персональный компьютер преподавателя (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i5-2100) - 1 шт.
  9. персональные компьютеры - 26 шт.
- Все компьютеры подключены к сети «Интернет», с обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна».

## **11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Продуктивность усвоения учебного материала во многом определяется интенсивностью и качеством самостоятельной работы студента. Самостоятельная работа предполагает формирование культуры умственного труда, самостоятельности и инициативы в поиске и приобретении знаний; закрепление знаний и навыков, полученных на всех видах учебных занятий; подготовку к предстоящим занятиям, экзаменам; выполнение контрольных работ.

Самостоятельный труд развивает такие качества, как организованность, дисциплинированность, волю, упорство в достижении поставленной цели, вырабатывает умение анализировать факты и явления, учит самостоятельному мышлению, что приводит к развитию и созданию собственного мнения, своих взглядов. Умение работать самостоятельно необходимо не только для успешного усвоения содержания учебной программы, но и для дальнейшей творческой деятельности.

Основу самостоятельной работы студента составляет работа с учебной и научной литературой. Из опыта работы с книгой (текстом) следует определенная последовательность действий, которой целесообразно придерживаться. Сначала прочитать весь текст в быстром темпе. Цель такого чтения заключается в том, чтобы создать общее представление об изучаемом (не запоминать, а понять общий смысл

прочитанного). Затем прочитать вторично, более медленно, чтобы в ходе чтения понять и запомнить смысл каждой фразы, каждого положения и вопроса в целом.

Чтение приносит пользу и становится продуктивным, когда сопровождается записями. Это может быть составление плана прочитанного текста, тезисы или выписки, конспектирование и др. Выбор вида записи зависит от характера изучаемого материала и целей работы с ним. Если содержание материала несложное, легко усваиваемое, можно ограничиться составлением плана. Если материал содержит новую и трудно усваиваемую информацию, целесообразно его законспектировать.

Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах:

- **План** – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

- **Конспект** – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов.

- **План-конспект** – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

- **Текстуальный конспект** – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

- **Свободный конспект** – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

- **Тематический конспект** – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

В процессе изучения материала источника, составления конспекта нужно обязательно применять различные выделения, подзаголовки, создавая блочную структуру конспекта. Это делает конспект легко воспринимаемым, удобным для работы.

Подготовка к практическому занятию включает 2 этапа:

Первый этап – организационный;

Второй этап - закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

- уяснение задания на самостоятельную работу;

- подбор рекомендованной литературы;

- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретается практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

### ***Методические рекомендации для обучающихся с ОВЗ и инвалидов по освоению дисциплины***

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья имеют возможность изучать дисциплину по индивидуальному плану, согласованному с преподавателем и деканатом.

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

При освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья по индивидуальному плану предполагаются: изучение дисциплины с использованием информационных средств; индивидуальные консультации с преподавателем (разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала), индивидуальная самостоятельная работа.

В процессе обучения студентам из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья информация предоставляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

*Для лиц с нарушениями зрения:*

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа (с возможностью увеличения шрифта).

В случае необходимости информация может быть представлена в форме аудиофайла.

*Для лиц с нарушениями слуха:*

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

*Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:*

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Индивидуальные консультации с преподавателем проводятся по отдельному расписанию, утвержденному заведующим кафедрой (в соответствии с индивидуальным графиком занятий обучающегося).

Индивидуальная самостоятельная работа обучающихся проводится в соответствии с рабочей программой дисциплины и индивидуальным графиком занятий.

Текущий контроль по дисциплине осуществляется в соответствии с фондом оценочных средств, в формах адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации обучающихся.

Автономная некоммерческая организация высшего образования  
**«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДИЗАЙНА»**

Факультет управления бизнесом

### **Фонд оценочных средств**

Текущего контроля и промежуточной аттестации  
по дисциплине (модулю)

### **Б1.В.23 ВЕДЕНИЕ ПРОДАКШН ПРОЦЕССА И ПРОДЮСИРОВАНИЕ**

**Для направления подготовки:**

38.03.02 Менеджмент

(уровень бакалавриата)

**Типы задач профессиональной деятельности:**

организационно-управленческий; информационно-аналитический

**Направленность (профиль):**

«Бренд-менеджмент»

**Форма обучения:**

очная, очно-заочная

### Результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения
<b>УК-3</b> Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	<b>УК-3.2.</b> Взаимодействует с другими членами команды для достижения поставленной задачи	<b>Знает:</b> основные теории и концепции взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи <b>Умеет:</b> взаимодействовать с другими членами команды для достижения поставленной задачи <b>Владеет:</b> навыком взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи
<b>ПК-3</b> Способен участвовать в разработке и продвижении товаров (услуг), управлять брендом компании	<b>ПК-3.4.</b> Участвует в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий	<b>Знает:</b> инструментарий реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий <b>Умеет:</b> реализовывать коммуникационные кампании, проекты и мероприятия <b>Владеет:</b> навыком реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий
<b>ПК-4</b> Способен разрабатывать, внедрять и совершенствовать систему маркетинговых коммуникаций в организации	<b>ПК-4.2.</b> Определяет каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг	<b>Знает:</b> технологию определения каналов коммуникации с потребителями товаров и услуг <b>Умеет:</b> определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг <b>Владеет:</b> способностью определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг

### Показатели оценивания результатов обучения

Шкала оценивания			
неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
<b>Не знает:</b> основные теории и концепции взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи <b>Не умеет:</b> взаимодействовать с другими членами команды для достижения поставленной задачи <b>Не владеет:</b> навыком	<b>В целом знает:</b> основные теории и концепции взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи, но допускает грубые ошибки <b>В целом умеет:</b> взаимодействовать с другими членами команды для достижения поставленной задачи,	<b>Знает:</b> основные теории и концепции взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи, но иногда допускает ошибки <b>Умеет:</b> взаимодействовать с другими членами команды для достижения поставленной задачи,	<b>Знает:</b> основные теории и концепции взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи <b>Умеет:</b> взаимодействовать с другими членами команды для достижения поставленной задачи <b>Владеет:</b> навыком

<p>взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи</p>	<p>но часто испытывает затруднения <b>В целом владеет:</b> навыком взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи, но часто испытывает затруднения</p>	<p>но иногда испытывает затруднения <b>Владеет:</b> навыком взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи, но иногда испытывает затруднения</p>	<p>взаимодействия с другими членами команды для достижения поставленной задачи</p>
<p><b>Не знает:</b> инструментарий реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий <b>Не умеет:</b> реализовывать коммуникационные кампании, проекты и мероприятия <b>Не владеет:</b> навыком реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий</p>	<p><b>В целом знает:</b> инструментарий реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий, но допускает грубые ошибки <b>В целом умеет:</b> реализовывать коммуникационные кампании, проекты и мероприятия, но часто испытывает затруднения <b>В целом владеет:</b> навыком реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий, но часто испытывает затруднения</p>	<p><b>Знает:</b> инструментарий реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий, но иногда допускает ошибки <b>Умеет:</b> реализовывать коммуникационные кампании, проекты и мероприятия, но иногда испытывает затруднения <b>Владеет:</b> навыком реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий, но иногда испытывает затруднения</p>	<p><b>Знает:</b> инструментарий реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий <b>Умеет:</b> реализовывать коммуникационные кампании, проекты и мероприятия <b>Владеет:</b> навыком реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий</p>
<p><b>Не знает:</b> технологию определения каналов коммуникации с потребителями товаров и услуг <b>Не умеет:</b> определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг <b>Не владеет:</b> способностью определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг</p>	<p><b>В целом знает:</b> технологию определения каналов коммуникации с потребителями товаров и услуг, но допускает грубые ошибки <b>В целом умеет:</b> определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг, но часто испытывает затруднения <b>В целом владеет:</b> способностью определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг, но часто испытывает затруднения</p>	<p><b>Знает:</b> технологию определения каналов коммуникации с потребителями товаров и услуг, но иногда допускает ошибки <b>Умеет:</b> определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг, но иногда испытывает затруднения <b>Владеет:</b> способностью определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг, но иногда испытывает затруднения</p>	<p><b>Знает:</b> технологию определения каналов коммуникации с потребителями товаров и услуг <b>Умеет:</b> определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг <b>Владеет:</b> способностью определять каналы коммуникации с потребителями товаров и услуг</p>

## *Оценочные средства*

### **Задания для текущего контроля**

#### **Пример тем рефератов:**

1. Перспективы развития современного рынка event-услуг.
2. Сценарно-режиссерская разработка, как основа организации и планирования работы продюсера.
3. Значение сметы и бизнес-плана при подготовке театрализованного представления или концертной программы.
4. Осуществление организационно-финансового и идейно-художественного руководства производством творческого проекта.
5. Анализ PR-кампании конкретного проекта.
6. Роль кастинга в успехе проекта (на примере одного проекта).
7. Особенности работы продюсера с партнерами и спонсорами.
8. Продюсирование и постановка шоу-программ.

Оценка рефератов производится по шкале «зачтено» / «не зачтено».

### **Промежуточная аттестация**

#### **Примерные вопросы к зачёту:**

1. Многообразие определений понятия «продюсер» и «продюсерское мастерство».
2. Три стороны продюсерской деятельности.
3. Роль продюсера в поиске новых талантов, создании новых коллективов; подготовка оригинальных программ.
4. Понятия «маркетинг» и «менеджмент» в сфере культуры.
5. Особенности маркетинга культуры и его роль в деятельности продюсера.
6. Особенности технологий деятельности персональных менеджеров, бизнес-менеджеров, промоутеров (импресарио), продакшн-менеджеров, художественных руководителей.
7. Виды контрактов; заключение контрактов между продюсером и творческим коллективом для осуществления новых творческих проектов.
8. Кратковременные и долгосрочные договоры.
9. Планирование PR-компаний.
10. Регулирование отношений концертных организаций друг с другом, другими предприятиями организациями и учреждениями через систему договоров.
11. Методика и технология заключения договоров и контрактов.
12. Специфика рынка концертных (event) услуг и шоу-бизнеса.
13. Подбор кадров для осуществления проекта; творческие и технические кадры.
14. Рейтинги мероприятий.
15. Кадровые ресурсы: исполнители, маркетологи, операторы, режиссеры, художники, визажисты, имиджмейкеры, модельеры.
16. Коммерческая деятельность продюсера и её правовые основы.

#### **Критерии оценки при проведении промежуточной аттестации**

<b>4-балльная шкала</b>	<b>Двух-</b>	<b>Показатели</b>	<b>Критерии</b>
-------------------------	--------------	-------------------	-----------------

(экзамен, зачет с оценкой)	балльная шкала (зачет)		
Отлично	зачтено	1. Полнота ответов на вопросы и выполнения задания. 2. Аргументированность выводов. 3. Умение перевести теоретические знания в практическую плоскость.	глубокое знание теоретической части темы, умение проиллюстрировать изложенное примерами, полный ответ на вопросы
Хорошо			глубокое знание теоретических вопросов, ответы на вопросы преподавателя, но допущены незначительные ошибки
Удовлетворительно			знание структуры основного учебно-программного материала, основных положений теории при наличии существенных пробелов в деталях, затруднения при практическом применении теории, существенные ошибки при ответах на вопросы преподавателя
Неудовлетворительно	Не зачтено		существенные пробелы в знаниях основных положений теории, не владение терминологией, основными методиками, не способность формулировать свои мысли, применять на практике теоретические положения, отвечать на вопросы преподавателя

Разработчик (и): Толкачев Андрей Николаевич, кандидат юридических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна».

ФОС для проведения промежуточной аттестации одобрен на заседании кафедры менеджмента и маркетинга (протокол № 8 от 04.03.2022 г.).