

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

**Арзамасский филиал**

Психолого-педагогический факультет

УТВЕРЖДЕНО  
решением Ученого совета ННГУ  
протокол № 6 от 31.05.2023 г.

**Рабочая программа дисциплины**

**Рекламная деятельность в туристско-экскурсионной  
сфере**

---

*(наименование дисциплины)*

Уровень высшего образования

**бакалавриат**

---

*(бакалавриат / магистратура / специалитет)*

Направление подготовки / специальность

**43.03.02. Туризм**

---

*(указывается код и наименование направления подготовки / специальности)*

Направленность образовательной программы

**Экскурсионная деятельность**

---

*(указывается профиль / магистерская программа / специализация)*

Форма обучения

**Заочная**

---

*(очная / очно-заочная / заочная)*

Год начала подготовки 2022

Арзамас

2023 год

## 1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.11 «Рекламная деятельность в туристско-экскурсионной сфере» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы направления подготовки 43.03.02 Туризм, направленность (профиль) Экскурсионная деятельность.

Дисциплина предназначена для освоения студентами заочной формы обучения в 6 семестре.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине (дескрипторы компетенции)	
ПКД-3 Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации туристско-экскурсионной деятельности	ПКД-3.1 Реализует принципы разработки и реализации текущих и перспективных планов туристско-экскурсионного обслуживания, командные методы в организации работы исполнителей.	<i>Знать</i> методы, виды и особенности организации рекламной деятельности в туристско-экскурсионной сфере. <i>Уметь</i> использовать рекламные средства для реализации планов туристско-экскурсионного обслуживания. <i>Владеть</i> навыками организации рекламной деятельности турфирмы.	<i>Вопросы к устному опросу, тест</i>
	ПКД-3.2 Принимает организационные и управленческие решения на основе результатов анализа деятельности предприятия туристско-экскурсионной сферы и предпочтений потребителя.	<i>Знать</i> особенности рекламы в туризме. <i>Уметь</i> анализировать, проектировать и использовать различные виды рекламы при организации туристско-экскурсионной деятельности. <i>Владеть</i> рекламными средствами, используемыми в туризме.	<i>Выполнение учебно-исследовательских реферативных работ</i>
	ПКД-3.3 Использует технологии планирования, организации и управления деятельностью предприятия туристско-экскурсионной сферы, навыки организации командной работы исполнителей.	<i>Знать</i> специфику рекламирования экскурсионных услуг. <i>Уметь</i> организовать и спланировать рекламную кампанию в туристско-экскурсионной сфере <i>Владеть</i> технологиями использования рекламной информации и оценки её эффективности для решения задач продвижения услуг предприятия туристско-экскурсионной сферы	<i>Выполнение контрольных заданий по теоретическим основам дисциплины</i>

## 3. Структура и содержание дисциплины

### 3.1. Структура дисциплины

Трудоемкость	заочная форма обучения
<b>Общая трудоемкость</b>	9 з.е.
часов по учебному плану, из них	324
<b>Контактная работа, в том числе:</b>	
аудиторные занятия:	
– занятия лекционного типа	0
– занятия семинарского типа	6
контроль самостоятельной работы	2
<b>Промежуточная аттестация</b>	9
экзамен	
<b>Самостоятельная работа</b>	307

### 3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по разделам (темам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов (Р) или тем (Т) дисциплины (модуля),  Форма(ы) промежуточной аттестации по дисциплине	Всего (часы)		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы, из них						Самостоятельная работа обучающегося, часы, в период			
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа (в т.ч. текущий контроль успеваемости)		Контроль самостоятельной работы		промежуточной аттестации (контроля)		теоретического обучения	
					семинары, практические занятия	лабораторные работы						
	Очная	Заочная	Очная	Заочная	Очная	Заочная	Очная	Заочная	Очная	Заочная	Очная	Заочная
Тема 1. Реклама как элемент маркетинга и коммуникативных технологий		27										27
Тема 2. Особенности рекламы в туризме		28										28
Тема 3. Рекламные средства, используемые в туризме		29			1							28
Тема 4. Организация и планирование рекламной кампании в туристско-экскурсионной сфере		29			1							28
Тема 5. Информационно-рекламная деятельность туристско-экскурсионной фирмы		29			1							28
Тема 6. Правовое регулирование рекламы в туристско-экскурсионной сфере		28										28
Тема 7. Выставочная деятельность предприятий туризма		28										28
Тема 8. Специфика рекламирования экскурсионных услуг		29			1							28
Тема 9. Реклама страховых услуг в туризме		28										28
Тема 10. Реклама туристских дестинаций		29			1							28
Тема 11. Проблема эффективности рекламной деятельности		29			1							28
В том числе текущий контроль		2						2				
<b>Экзамен</b>		<b>9</b>								<b>9</b>		
<b>ИТОГО</b>		<b>324</b>			<b>6</b>			<b>2</b>		<b>9</b>		<b>307</b>

Практические занятия (семинарские занятия) организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает выполнение заданий по организации и планированию рекламной кампании в туристско-экскурсионной сфере, разработке конкретных рекламных продуктов в сфере экскурсионных, выставочных, страховых услуг и т.д.

На проведение практических занятий (семинарских занятий) в форме практической подготовки отводится 6 часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП:
  - Разработка и проведение экскурсий;
  - Организация и управление туристско-экскурсионной деятельностью.
- компетенций ПКД-3.

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа, консультаций.

#### **4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов**

Самостоятельная работа является важнейшей составной частью учебного процесса и обязанностью каждого студента.

Самостоятельная работа студентов состоит в проработке теоретического материала, выполнении самостоятельных заданий в конце каждого практического занятия и выполнении внеаудиторных самостоятельных заданий (домашние задания и дополнительные задания по углублённому изучению разделов дисциплины). К самостоятельной работе студентов относится подготовка к экзамену.

##### **Формы самостоятельной работы**

1. Изучение программного материала по учебникам, учебным и методическим пособиям, другим источникам.
2. Выполнение практических контрольных заданий.
3. Работа с компьютерными обучающими программами, электронными учебниками, тестовыми системами.
4. Работа со средствами телекоммуникации, в том числе электронной почтой, Интернетом и т.д.
5. Использование электронных библиотек, распределённых и централизованных издательских систем.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс Рекламная деятельность в туристско-экскурсионной сфере <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10338>, созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/>

##### **Методические рекомендации по подготовке к занятиям семинарского типа**

Подготовка к занятиям семинарского типа (практическим занятиям) – традиционная форма самостоятельной работы обучающихся, включает отработку лекционного материала, изучение рекомендованной литературы, конспектирование предложенных источников.

Подготовка к опросу, проводимому в рамках практического занятия, требует уяснения вопросов, вынесенных на конкретное занятие, подготовки выступлений, повторения основных терминов, запоминания значений основных понятий.

На практических занятиях рассматриваются наиболее важные, существенные, сложные вопросы, которые, как свидетельствует преподавательская практика, наиболее трудно усваиваются студентами. Готовиться к практическим занятиям необходимо заблаговременно.

*Подготовка к семинарским (практическим) занятиям включает в себя:*

- обязательное ознакомление с планом практического занятия, в котором содержатся основные вопросы, выносимые на обсуждение;
- изучение конспектов лекций, соответствующих разделов учебника, учебного пособия, содержания рекомендованных нормативных правовых актов;
- изучение дополнительной литературы по теме практического занятия с обязательным конспектированием материала, который понадобится при обсуждении на семинаре.

*Помните, что необходимо:*

- выписать основные термины и запомнить их дефиниции;

- записывать возникшие во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературы вопросы, чтобы затем на семинаре получить на них ответы;
- иметь продуманные и аргументировано обоснованные формулировки собственной позиции по каждому вопросу плана практического занятия;
- сформулировать краткий, но ёмкий вывод по теме каждого практического занятия;
- обращаться за консультацией к преподавателю при возникновении затруднений в освоении материала практической работы.

Выступление на практических занятиях должно удовлетворять следующим требованиям: в выступлении излагаются теоретические подходы к рассматриваемому вопросу, дается анализ принципов, законов, понятий и категорий; теоретические положения подкрепляются фактами, примерами, выступление должно быть аргументированным. Для более углубленного изучения вопросов рекомендуется конспектирование основной и дополнительной литературы.

Большую помощь при подготовке к занятиям может оказать изучение публикаций в научных журналах, а также специальные Интернет-ресурсы по тематике дисциплины, указанные п. 6 настоящей рабочей программы дисциплины.

### **Рекомендации для работы с основной и дополнительной литературой**

Изучение литературы очень трудоемкая и ответственная часть в процессе обучения, в частности, подготовки к занятию, написанию отчетности, оценки текущей успеваемости.

#### **Методические рекомендации**

Работа с литературой должна сопровождаться записями в той или иной форме (конспект, план, тезисы, аннотация). При этом важно не только привлечь более широкий круг литературы, но и суметь на ее основе разобраться в степени изученности темы. Стоит выявить дискуссионные вопросы, нерешенные проблемы, попытаться высказать свое отношение к ним. Привести и аргументировать свою точку зрения или отметить, какой из имеющихся в литературе точек зрения по данной проблематике придерживаетесь и почему.

После завершения изучения рекомендуемой литературы полезно проверить уровень своих знаний с помощью контрольных вопросов для самопроверки. Необходимо вести систематическую работу над литературными источниками. Необходимо изучать не только литературу, рекомендуемую в данных учебно-методических материалах, но и новые, существенно важные издания по курсу, вышедшие в свет после их публикации. При этом следует выделять неясные, сложные для восприятия вопросы. В целях их прояснения нужно обращаться к преподавателю.

### **Подготовка к устному опросу на занятии**

#### **Методические рекомендации**

1. При подготовке сообщения, ответа используйте несколько источников литературы по выбранной теме (вопросу), используйте печатные издания и источники электронных библиотек или Интернет-ресурсов.

2. Сделайте цитаты из книг и статей по выбранной теме (обратите внимание на непонятные слова и выражения, уточните их значение в справочной литературе).

3. Проанализируйте собранный материал и составьте план сообщения или ответа, акцентируя внимание на наиболее важных моментах.

4. Напишите основные положения сообщения или ответа в соответствии с планом, выписывая по каждому пункту несколько предложений.

5. Перескажите текст сообщения или ответа, корректируя последовательность изложения материала.

6. Подготовленное сообщение может сопровождаться презентацией, иллюстрирующей его основные положения.

Показатели результатов работы для самопроверки:

- полнота и качественность информации по заданной теме;
- свободное владение материалом сообщения или доклада;
- логичность и четкость изложения материала;

- наличие и качество презентационного материала.

### **Рекомендации для написания учебно-исследовательской реферативной работы**

Учебно-исследовательская реферативная работа – изложение в письменном виде содержания научного труда (трудов), литературы по теме. Цель написания учебно-исследовательской реферативной работы – овладение навыками анализа и краткого изложения изученных материалов в соответствии с требованиями, предъявляемыми к таковым работам. Это самостоятельная работа студента, где раскрывается суть исследуемой проблемы, приводятся различные точки зрения, собственные взгляды на нее. Содержание работы должно быть логическим, изложение материала носит проблемно-тематический характер.

### **Методические рекомендации**

Сформулируйте тему работы, причём она должна быть не только актуальной по своему значению, но оригинальной, интересной по содержанию. Тематика направлений обычно рекомендуется преподавателем, но в определении конкретной темы студенту следует проявить инициативу.

Основные этапы подготовки реферата:

- выбор темы;
- консультации преподавателя;
- подготовка плана реферата;
- работа с источниками, сбор материала;
- написание текста реферата;
- оформление рукописи и предоставление ее преподавателю;
- защита реферата.

Объем реферата должен составлять 10-15 страниц машинописного текста.

При написании реферата следует подбирать литературу, освещающую как теоретическую, так и практическую стороны проблемы. При обработке полученного материала студент должен: систематизировать его и выдвинуть свои гипотезы с их обоснованием, определить свою позицию по рассматриваемой проблеме, сформулировать определения и основные выводы, характеризующие результаты исследования и оформить их в письменном виде.

В процессе выполнения реферата необходимо учитывать следующее:

- во введении на одной странице должна быть показана цель написания реферата, указаны задачи. Кратко следует коснуться содержания отдельных разделов работы, охарактеризовать в общих чертах основные источники, которые нашли свое отражение в работе.
- в текстовой части рассматриваются основные вопросы реферата.

Основная часть может состоять из двух или более параграфов; в конце каждого параграфа делаются краткие выводы. Изложение материала должно быть последовательным и логичным. Оно также должно быть конкретным и полностью оправданным. При этом важно не просто переписывать первоисточники, а излагать основные позиции по рассматриваемым вопросам.

В заключении следует сделать общие выводы и кратко изложить изученные положения (представить содержание реферата в тезисной форме). После заключения необходимо привести список литературы

### ***Примерный алгоритм действий при написании реферата:***

1. Подберите и изучите основные источники по теме (как правило, при разработке реферата или доклада используется не менее 8-15 различных источников).
2. Составьте библиографию.
3. Разработайте план реферата или доклада исходя из имеющейся информации.
4. Обработайте и систематизируйте подобранную информацию по теме.
5. Отредактируйте текст реферата или доклад с использованием компьютерных технологий.
6. Подготовьте публичное выступление по материалам реферата или доклада, желательно подготовить презентацию, иллюстрирующую основные положения работы.

Критерии результатов работы для самопроверки:

- актуальность темы исследования;
- соответствие содержания теме;
- глубина проработки материала;
- правильность и полнота использования источников;
- соответствие оформления реферата или доклада предъявляемым требованиям.

### **Подготовка к промежуточной аттестации (подготовка к экзамену)**

Экзамен проводится в традиционной форме (ответ на вопросы экзаменационного билета, тест).

Подготовка к экзамену начинается с первого занятия по дисциплине. При этом важно с самого начала планомерно осваивать материал, руководствуясь требованиями, конспектировать важные для решения учебных задач источники, обращаться к преподавателю за консультацией по неувоенным вопросам.

Для подготовки к сдаче экзамена необходимо первоначально прочитать лекционный материал, а также соответствующие разделы рекомендуемых изданий. Лучшим вариантом является тот, при котором при подготовке используется несколько источников информации. Это способствует разностороннему восприятию каждой конкретной темы дисциплины.

В обобщённом варианте подготовка к сдаче экзамена включает в себя:

- просмотр программы учебной дисциплины, перечня вопросов к экзамену;
- подбор рекомендованных преподавателем источников (учебников, нормативных правовых актов, дополнительной литературы и т.д.),
- использование конспектов лекций, материалов занятий и их изучение;
- консультирование у преподавателя.

### **Учебно-методические документы, регламентирующие самостоятельную работу**

*адреса доступа к документам:*

<https://arz.unn.ru/sveden/document/>

[https://arz.unn.ru/pdf/Metod\\_all\\_all.pdf](https://arz.unn.ru/pdf/Metod_all_all.pdf)

## **5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине**

### **5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине**

В ходе промежуточной аттестации по дисциплине осуществляется оценка сформированности компонентов компетенций (полнота знаний/ наличие умений/ навыков), т.е. результатов обучения, указанных в таблице п.2 настоящей рабочей программы, на основе оценки усвоения содержания дисциплины.

Обобщенная оценка сформированности компонентного состава компетенции в ходе промежуточной аттестации по дисциплине проводится на основе учета текущей успеваемости в ходе освоения дисциплины и учета результата сдачи промежуточной аттестации.

Выявленные признаки несформированности компонентов (индикаторов) хотя бы одной компетенции не позволяют выставить интегрированную положительную оценку сформированности компетенций и освоения дисциплины на данном этапе обучения.

Обобщенная оценка сформированности компонентного состава компетенций на промежуточной аттестации, которая вносится в зачетно-экзаменационную ведомость по дисциплине и зачетную книжку студента, осуществляется по следующей оценочной шкале.

### **Шкала оценки сформированности компонентного состава компетенций на промежуточной аттестации**

<b>Оценка</b>		<b>Уровень подготовки</b>
Зачтено	Отлично	сформированность компонентного состава (индикаторов) компетенций соответствует требованиям компетентностной модели будущего выпускника на данном этапе обучения, основанным на требованиях ОС ННГУ по направлению подготовки, студент готов само-



		стоятельно решать стандартные и нестандартные профессиональные задачи в предметной области дисциплины в соответствии с типами задач профессиональной деятельности осваиваемой образовательной программы
	Хорошо	сформированность компонентного состава (индикаторов) компетенций соответствует требованиям компетентностной модели будущего выпускника на данном этапе обучения, основанным на требованиях ОС ННГУ по направлению подготовки, но студент готов самостоятельно решать только различные стандартные профессиональные задачи в предметной области дисциплины в соответствии с типами задач профессиональной деятельности осваиваемой образовательной программы
	Удовлетворительно	сформированность компонентного состава (индикаторов) компетенций соответствует в целом требованиям компетентностной модели будущего выпускника на данном этапе обучения, основанным на требованиях ОС ННГУ по направлению подготовки, но студент способен решать лишь минимум стандартных профессиональных задач в предметной области дисциплины в соответствии с типами задач профессиональной деятельности осваиваемой образовательной программы
Не зачтено	Неудовлетворительно	сформированность компонентного состава (индикаторов) компетенций не соответствует требованиям компетентностной модели будущего выпускника на данном этапе обучения, основанным на требованиях ОС ННГУ по направлению подготовки, студент не готов решать профессиональные задачи в предметной области дисциплины в соответствии с типами задач профессиональной деятельности осваиваемой образовательной программы

### Шкала оценивания сформированности компетенции

Уровень сформированности компетенции (индикатора достижения компетенции)	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	не зачтено	зачтено		
<b>Знания</b>	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем требованиям программы подготовки, без ошибок.
<b>Умения</b>	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения, решены типовые задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.
<b>Навыки</b>	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.

## 5.2. Критерии и процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине

### Критерии оценки тестирования

**Оценка «отлично»** – 80-100 % правильных ответов;

**Оценка «хорошо»** – 60-79 % правильных ответов;

**Оценка «удовлетворительно»** – 40-59% правильных ответов.

**Оценка «неудовлетворительно»** – менее 40% правильных ответов.

### Критерии оценки учебно-исследовательских реферативных работ

**Оценка «отлично»** – реферативная работа полностью раскрывает основные вопросы теоретического материала. Студент приводит информацию из первоисточников и изданий периодической печати, приводит практические примеры, в докладе отвечает на дополнительные вопросы преподавателя и студентов.



**Оценка «хорошо»** – реферативная работа частично раскрывает основные вопросы теоретического материала. Студент приводит информацию из первоисточников, отвечает на дополнительные вопросы преподавателя и студентов (при докладе), но при этом дает не четкие ответы, без достаточно их аргументации.

**Оценка «удовлетворительно»** – реферативная работа в общих чертах раскрывает основные вопросы теоретического материала. Студент приводит информацию только из учебников. При ответах на дополнительные вопросы в докладе путается в ответах, не может дать понятный и аргументированный ответ.

**Оценка «неудовлетворительно»** – реферативная работа практически не раскрывает основные вопросы теоретического материала. Студент не может обосновать выбор источников информации. На дополнительные вопросы практически не отвечает, не может раскрыть суть вопроса собственной работы.

#### **Критерии оценки выполнения контрольных заданий по теоретическим основам дисциплины**

**«отлично»** – выполненные контрольные задания содержательно полностью соответствуют поставленным вопросам. Приведенная информация проанализирована, переработана, рассмотрены и приведены различные точки зрения специалистов по данным вопросам, возможно, приведены практические примеры собственного опыта занятий физическими упражнениями. Оформление задания полностью соответствует требуемому шаблону.

**«хорошо»** – выполненные контрольные задания содержательно соответствуют поставленным вопросам. Приведенная в них информация верная, но она студентом заимствована из источника без проведения анализа содержания. Оформление задания полностью соответствует требуемому шаблону.

**«удовлетворительно»** – выполненные контрольные задания в целом содержательно соответствуют поставленным вопросам. Приведенная в них информация представлена с ошибками. Оформление задания в целом соответствует требуемому шаблону.

**«неудовлетворительно»** – выполненные контрольные задания содержательно не соответствуют поставленным вопросам. Приведенная в них информация представлена с ошибками. Оформление задания не соответствует требуемому шаблону.

#### **Критерии устного ответа студента при опросе на экзамене**

**Оценка «отлично»** выставляется, когда студент глубоко и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с ситуационными заданиями, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок.

**Оценка «хорошо»** выставляется, если студент твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками при анализе информации.

**Оценка «удовлетворительно»** выставляется в том случае, при котором студент освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала и испытывает затруднения в выполнении анализа информации.

**Оценка «неудовлетворительно»** выставляется студенту, в ответе которого обнаружились существенные пробелы в знании основного содержания учебной программы дисциплины и / или неумение использовать полученные знания.

### **5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения и для контроля формирования компетенции**

**Типовые вопросы для устного опроса для оценки сформированности компетенции ПКД-3**

1. Перечислите основные вехи истории развития рекламного дела.
2. Охарактеризуйте современный рекламный процесс.
3. В чём состоят особенности планирования рекламной деятельности в туристско-экскурсионной сфере?
4. В чём заключается продвижение туристского продукта?
5. Каковы цели продвижения турпродукта?
6. Назовите методы продвижения турпродукта.
7. Каковы требования к рекламной деятельности?
8. Приведите классификацию видов рекламы в туризме.
9. Охарактеризуйте роль рекламных сувениров в системе продвижения туристско-экскурсионного продукта.
10. Перечислите и кратко охарактеризуйте виды эффективности рекламы.

### Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПКД-3

1. **Что обязательно должно быть указано в туристской рекламе?**
  - 1) номер лицензии
  - 2) фирменный знак
  - 3) слоган
  - 4) цена турпродукта
2. **Использование методов мониторинга рынка туристских услуг позволяют относить туристские бонусы к следующему типу маркетинговых коммуникаций**
  - 1) реклама
  - 2) личные продажи
  - 3) стимулирование сбыта
  - 4) связи с общественностью
3. **Выберите правильный ответ. Использование методов мониторинга рынка туристских услуг позволяет определить средство распространения рекламы, которое имеет личностный характер вплоть до абсолютной конфиденциальности**
  - 1) реклама в прессе
  - 2) реклама на радио
  - 3) прямая почтовая реклама
  - 4) реклама на телевидении
  - 5) печатная реклама
4. **Исключите лишнее. К наружной туристской рекламе относятся:**
  - 1) басорама
  - 2) афиша
  - 3) билборд
  - 4) брошюра
  - 5) вывеска
5. **Установите соответствие. Методы мониторинга рынка туристских услуг условно разделяют на два типа, к которым относят:**

1. По периодичности	разовые
2. По способу получения данных	опросные
	волновые
	непрерывные
	аппаратные

**Темы учебно-исследовательских реферативных работ для оценки сформированности компетенции ПКД-3**

1. Требования к рекламе в туризме.
2. Виды рекламы, используемые в туризме.
3. Средства распространения рекламы в туризме.
4. Телевизионная реклама.
5. Реклама на радио.
6. Печатная реклама.
7. Реклама в прессе.
8. Наружная реклама и реклама на транспорте.
9. Интернет-реклама.
10. Стилистика рекламного обращения.
11. Определение целей продвижения в туризме
12. Факторы, влияющие на восприятие рекламы и потребительское поведение при приобретении продуктов и услуг в туристско-экскурсионной сфере.
13. Техника распространения рекламных материалов.
14. Опыт успешных российских рекламных агентств в рекламе туристско-экскурсионных продуктов.

### Типовые контрольные задания по теоретическим основам дисциплины для оценки сформированности компетенции ПКД-3

#### Задание 1.

Кейс: «Специфика рекламирования экскурсионных услуг»

Цель – выявить способность проанализировать специфику туристского продукта в соответствии с требованиями потребителя и (или) туриста (ПК-5)

Ситуация: К Вам обратился покупатель, он намерен купить экскурсию выходного дня.

Запишите матрицу для продвижения различных экскурсионных туров.

	Экскурсия для детей « _____ »	Экскурсия для взрослых « _____ »	Экскурсия на страусовую ферму
Свойство услуги, которое нужно выделить			
Ассоциации (слова, фразы), которые помогут еще более усилить интерес к покупке			
Действия, которые могут усилить интерес к туру (к его покупке)			
Придумайте сочетание цветов для рекламной листовки			
Придумайте тему для баннера на веб-сайте			

Какие материальные носители будут способствовать покупке экскурсионного тура? Почему?

#### Задание 2. Кейс «Проблемы рекламной политики в социальных сетях»

Ситуация: турфирма разработала рекламную политику, в том числе большое внимание уделяется социальным сетям. Руководство фирмы обязало менеджера, ответственного за работу странички в социальных сетях, ежедневно выкладывать новости о компании. Однако, посещаемость страницы не выросла.

Задание: определите в чем суть ошибки руководства турфирмы; укажите еще три типа ошибок работы в социальных медиа, которые могут допустить турфирмы

### **Задание 3.**

Используя различные методы продвижения туристского продукта, составьте план мероприятий, направленных на рекламу и продвижение тех или иных туристских услуг и продуктов.

### **Задание 4.**

Используя рекламные каталоги, рекламные ролики или интернет-сайты, проведите общий анализ рекламной деятельности туристских предприятий или дестинаций (по выбору студента).

### **Задание 5.**

Используя рекламные буклеты, листовки, каталоги, а также рекламные ролики или интернет-сайты, проведите общий анализ имиджа туристских предприятий или дестинаций (по выбору студента).

### **Задание 6.**

В рекламном ролике турагентства «Парадайз-тур» демонстрируется решение проблемы и категорически утверждается: «...только мы предлагаем эксклюзивные туры в Турцию по доступным ценам, поэтому у нас больше посетителей, чем у ...».

Вопрос: Является ли реклама недобросовестной и почему?

### **Задание 7.**

Представьте, что Вам необходимо проинформировать потребителей об открытии нового направления в работе Вашей туроператорской компании. Для продвижения можно использовать следующие способы: личная продажа, стимулирование сбыта, реклама, связи с общественностью. Какие способы выберете Вы? Перечислите конкретные варианты продвижения.

Вопросы по заданию:

1. Как Вы оцениваете эффективность предложенных вариантов?
2. Приведите примеры неудачных вариантов продвижения?
3. Какие варианты продвижения действуют на Вас как на потребителя?

### **Контрольные вопросы для промежуточной аттестации (к экзамену)**

<b>№</b>	<b>Вопрос</b>	<b>Код формируемой компетенции</b>
1.	Понятие рекламы. История рекламы и современное состояние.	ПКД-3
2.	Цели и общие требования к рекламе в туризме.	ПКД-3
3.	Функции рекламы.	ПКД-3
4.	Рекламный процесс, его принципиальная схема, участники, составляющие их взаимодействие. Реклама и общество.	ПКД-3
5.	Связь рекламы со смежными понятиями: агитация, популяризация, воспитание, привитие хорошего вкуса и т.п.	ПКД-3
6.	Методы продвижения туристского продукта.	ПКД-3
7.	Особенности продвижения туристского продукта на внутреннем и внешнем рынках.	ПКД-3
8.	Классификация видов рекламы в туризме. Реклама туристских дестинаций.	ПКД-3
9.	Процесс воздействия и восприятия рекламы.	ПКД-3
10.	Психология потребительской мотивации поведения покупателей, первичные и вторичные потребительские мотивы.	ПКД-3

11.	Модель потребительского поведения при покупке туристского продукта и услуг, влияние рекламных стимулов.	ПКД-3
12.	Факторы, влияющие на восприятие рекламы и потребительское поведение при приобретении продуктов и услуг туризма.	ПКД-3
13.	Средства распространения рекламы в туризме и их особенности. Выбор средств распространения рекламы.	ПКД-3
14.	Техника распространения рекламных материалов.	ПКД-3
15.	Печатные средства массовой информации. Реклама в прессе.	ПКД-3
16.	Характеристика телевизионной рекламы: стратегия рекламных обращений, элементы, планирование, сценарий, команда.	ПКД-3
17.	Характеристика радио как средства рекламы: достоинства и недостатки.	ПКД-3
18.	Основные понятия наружной рекламы.	ПКД-3
19.	Особенности применения и использования различных видов наружной рекламы.	ПКД-3
20.	Возможности и способы рекламы в Интернете туристических услуг и предприятий.	ПКД-3
21.	Товарный знак и его функции в туризме.	ПКД-3
22.	Основные типы товарных знаков. Законодательство о товарных знаках.	ПКД-3
23.	Использование франчайзинга в туризме.	ПКД-3
24.	Понятие фирменного стиля, его особенности в туризме.	ПКД-3
25.	Имидж туристского предприятия.	ПКД-3
26.	Практика имиджевой рекламы.	ПКД-3
27.	Понятие и цели рекламных кампаний в туризме.	ПКД-3
28.	Особенности организации рекламных кампаний в туризме.	ПКД-3
29.	Рекламные жанры.	ПКД-3
30.	Рекламное обращение: виды, формы, содержание, структура и композиция, творческое воплощение и художественное оформление.	ПКД-3
31.	Общая характеристика правового регулирования рекламы.	ПКД-3
32.	Законы и нормативные акты, регулирующие рекламную деятельность в туризме. Федеральный закон «О рекламе».	ПКД-3
33.	Права и обязанности рекламодателей, рекламопроизводителей и рекламораспространителей.	ПКД-3
34.	Специфика выставочной деятельности.	ПКД-3
35.	Классификация туристских выставок.	ПКД-3
36.	Основные этапы организации выставочной деятельности.	ПКД-3
37.	Эффективность рекламной деятельности в туризме.	ПКД-3
38.	Проблема интерпретации рекламных сообщений потребителями	ПКД-3

## 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### а) основная литература:

1. Абабков, Ю.Н. Реклама в туризме : учебник / Ю. Н. Абабков, М. Ю. Абабкова, И. Г. Филиппова ; под ред. Е.И. Богданова. — М.: ИНФРА-М, 2020. — 170 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-004905-2. // ЭБС Znanium.com: [Электронный ресурс]. – Адрес доступа: <https://znanium.com/read?id=356220>
2. Дурович, А.П. Реклама в туризме: учебное пособие / А.П. Дурович. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2020. — 158 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-015516-6. // ЭБС Znanium.com: [Электронный ресурс]. – Адрес доступа: <https://znanium.com/read?id=344296>
3. Морозова, Н.С. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме : учебник для вузов / Н.С. Морозова, М.А. Морозов. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. –

192 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-10941-2. // ЭБС Юрайт [Электронный ресурс]. – Адрес доступа: <https://urait.ru/viewer/reklama-v-socialno-kulturnom-servise-i-turizme-473234#page/1>

**б) дополнительная литература:**

1. Джанджугазова, Е.А. Маркетинг туристских территорий: учебное пособие для вузов / Е.А. Джанджугазова. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 208 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-07732-2. // ЭБС Юрайт [Электронный ресурс]. – Адрес доступа: <https://urait.ru/viewer/marketing-turistskih-territoriy-471379#page/1>

2. Остроумов, О.В. Туризм. Продвижение российского турпродукта: возможности и реальность: учебно-методическое пособие / О.В. Остроумов ; под. ред. Ю.С. Путрика. – М.: Финансы и Статистика, 2021. – 128 с. – ISBN 978-5-00184-027-5. // ЭБС Znanium.com: [Электронный ресурс]. – Адрес доступа: <https://znanium.com/read?id=376687>

3. Комарова, Л.К. Основы выставочной деятельности: учеб. пособие для академического бакалавриата / Л.К. Комарова; отв. ред. В.П. Нехорошков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 194 с. – ISBN 978-5-534-06841-2. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [Электронный ресурс]. – Адрес доступа: <https://urait.ru/viewer/osnovy-vystavочноy-deyatelnosti-471502#page/1>

4. Крайнов, Г.Н. Технология подготовки и реализации кампании по рекламе и PR : учебное пособие для вузов / Г.Н. Крайнов. — 2-е изд., стер. — СПб.: Лань, 2021. — 372 с. — ISBN 978-5-8114-7255-0. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. [Электронный ресурс]. – Адрес доступа: <https://e.lanbook.com/reader/book/156925/#1>

5. Скобельцына, А.С. Технология и организация информационно-экскурсионной деятельности : учебник/ А.С. Скобельцына, А.П. Шарухин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 247 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-14848-0. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [Электронный ресурс]. – Адрес доступа: <https://urait.ru/viewer/tehnologiya-i-organizaciya-informacionno-ekskursionnoy-deyatelnosti-474140#page/1>

**в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы:**

Лицензионное программное обеспечение: Операционная система Windows.

Лицензионное программное обеспечение: MicrosoftOffice.

***Профессиональные базы данных и информационные справочные системы***

1. Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), платформа Elibrary: национальная информационно-аналитическая система. Адрес доступа: [http://elibrary.ru/project\\_risc.asp](http://elibrary.ru/project_risc.asp)
2. ГАРАНТ. Информационно-правовой портал [Электронный ресурс]. – Адрес доступа: <http://www.garant.ru>

***Свободно распространяемое программное обеспечение:***

- обеспечение Yandex Browser;
- программное обеспечение LibreOffice;
- программное программное обеспечение «КонсультантПлюс».

***Электронные библиотечные системы и библиотеки:***

Электронная библиотечная система «Лань» <https://e.lanbook.com/>

Электронная библиотечная система «Консультант студента» <http://www.studentlibrary.ru/>

Электронная библиотечная система «Юрайт» <http://www.urait.ru/>

Электронная библиотечная система «Znanium» <http://znanium.com/>

Электронно-библиотечная система Университетская библиотека ONLINE <http://biblioclub.ru/>

***Фундаментальная библиотека ННГУ*** [www.lib.unn.ru/](http://www.lib.unn.ru/)

Сайт библиотеки Арзамасского филиала ННГУ. – Адрес доступа: [lib.arz.unn.ru](http://lib.arz.unn.ru)

Ресурс «Массовые открытые онлайн-курсы Нижегородского университета им. Н.И. Лобачев-

ского» <https://mooc.unn.ru/>

Портал «Современная цифровая образовательная среда Российской Федерации» <https://online.edu.ru/public/promo>

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: ноутбук, проектор, экран.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду ННГУ.



Программа дисциплины «Рекламная деятельность в туристско-экскурсионной сфере» составлена в соответствии с образовательным стандартом высшего образования бакалавриат по направлению подготовки 43.03.02 Туризм (ОС ННГУ) (приказ ННГУ от 17.05.2023 года № 06.49-04-0214/23).

Автор(ы):

Кандидат психологических наук, доцент

Болотин Ю.Е.

Рецензент (ы):

Кандидат педагогических наук,  
доцент  
Завражнов В.В.

Кафедра социальной работы, сервиса и туризма  
зав. кафедрой  
д.п.н., доцент

Акутина С.П.

Председатель МК психолого-педагогического факультета  
преподаватель

Николаева Л.В.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 24.05.2023 года, протокол № 5

П.6. а) СОГЛАСОВАНО:

Заведующий библиотекой

Федосеева Т.А.