

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Цыбинов Балзико Баторович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 10.09.2024 15:21:44  
Уникальный программный ключ:  
056af948c3e48c6f3c571e429957a8ae7b757ae8

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В.Р.  
Филиппова»**

**Экономический факультет**

**СОГЛАСОВАНО**

Заведующий выпускающей  
кафедрой  
Социально-гуманитарные  
науки, реклама и туризм

\_\_\_\_\_  
уч. ст., уч. зв.

\_\_\_\_\_  
ФИО

\_\_\_\_\_  
подпись

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**УТВЕРЖДАЮ**

Декан экономического  
факультета

\_\_\_\_\_  
уч. ст., уч. зв.

\_\_\_\_\_  
ФИО

\_\_\_\_\_  
подпись

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
дисциплины (модуля)**

**Б1.В.01.08 Консалтинг в связях с общественностью  
Направление подготовки**

**42.03.01 Реклама и связи с общественностью**

**Направленность (профиль) Реклама и связи с общественностью в АПК**

бакалавр

Обеспечивающая преподавание дисциплины кафедра Социально-гуманитарные науки, реклама и туризм

Разработчик

\_\_\_\_\_  
подпись

\_\_\_\_\_  
уч.ст., уч. зв.

\_\_\_\_\_  
И.О.Фамилия

Внутренние эксперты:

Председатель методической  
комиссии экономического  
факультета

\_\_\_\_\_  
подпись

\_\_\_\_\_  
уч.ст., уч. зв.

\_\_\_\_\_  
И.О.Фамилия

Заведующий методическим  
кабинетом УМУ

\_\_\_\_\_  
подпись

\_\_\_\_\_  
уч.ст., уч. зв.

\_\_\_\_\_  
И.О.Фамилия

**Улан – Удэ, 2022**

## ВВЕДЕНИЕ

1. Оценочные материалы по дисциплине (модулю) является обязательным обособленным приложением к Рабочей программе дисциплины (модуля) и представлены в виде оценочных средств.
2. Оценочные материалы является составной частью нормативно-методического обеспечения системы оценки качества освоения обучающимися указанной дисциплины (модуля).
3. При помощи оценочных материалов осуществляется контроль и управление процессом формирования обучающимися компетенций, из числа предусмотренных ФГОС ВО в качестве результатов освоения дисциплины (модуля).
4. Оценочные материалы по дисциплине (модулю) включает в себя:
  - оценочные средства, применяемые при промежуточной аттестации по итогам изучения дисциплины (модуля).
  - оценочные средства, применяемые в рамках индивидуализации выполнения, контроля фиксированных видов ВАРО;
  - оценочные средства, применяемые для текущего контроля;
5. Разработчиками оценочных материалов по дисциплине (модулю) являются преподаватели кафедры, обеспечивающей изучение обучающимися дисциплины (модуля) в Академии. Содержательной основой для разработки оценочных материалов является Рабочая программа дисциплины (модуля).

**1. ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИЗУЧЕНИЯ**  
**учебной дисциплины (модуля), персональный уровень достижения которых проверяется**  
**с использованием представленных в п. 3 оценочных материалов**

Компетенции, в формировании которых задействована дисциплина		Код и наименование индикатора достижений компетенции	Компоненты компетенций, формируемые в рамках данной дисциплины (как ожидаемый результат ее освоения)		
код	наименование		знать и понимать	уметь делать (действовать)	владеть навыками (иметь навыки)
1		2	3	4	5
<b>Обязательные профессиональные компетенции</b>					
ПКС-5	способен осуществлять профессиональные функции в области рекламы и связей с общественностью в АПК	ПКС-5.1. Участвует в продвижении товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	инструменты рекламы и связей с общественностью, особенности товаров и услуг АПК	осуществлять продвижение товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	навыками участия в продвижении товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью
		ПКС-5.2. При подготовке текстов рекламы и связей с общественностью, разработке коммуникационного продукта, проведении мероприятий по повышению имиджа организации, продвижению товаров и услуг фирмы на рынок, оценке эффективности рекламы и связей с общественностью, учитывает специфику сферы деятельности	особенности текстов рекламы и связей с общественностью, специфику АПК	разрабатывать коммуникационный продукт, создавать тексты с учетом специфики сферы деятельности	навыками написания текстов, проведения мероприятий по повышению имиджа организации, продвижению товаров и услуг фирмы на рынок, оценки эффективности рекламной деятельности и связей с общественностью в АПК

### 2.3 РЕЕСТР

элементов оценочных материалов по дисциплине (модулю) Б1.В.01.08 Консалтинг в связях с общественностью

Группа оценочных средств	Оценочное средство или его элемент
1	Наименование
	2
1. Средства для промежуточной аттестации по итогам изучения дисциплины	Перечень вопросов к зачету Критерии оценивания
2. Средства для индивидуализации выполнения, контроля фиксированных видов (ВАРО)	Не предусмотрены
3. Средства для текущего контроля	Комплект контрольных вопросов для проведения устных опросов
	Критерии оценки
	Шкала оценивания
	Перечень дискуссионных тем
	Критерии оценки
	Шкала оценивания
	Перечень заданий для выполнения практических работ
	Критерии оценки выполнения заданий
	Шкала оценивания выполнения заданий
	Перечень тем для подготовки докладов, рефератов, эссе
	Критерии и шкала оценивания
	Перечень тем для выполнения индивидуального творческого задания
	Критерии и шкала оценивания
Комплект тестовых заданий	
Критерии оценки	
Шкала оценивания	

### 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Код и название компетенции	Код индикатора достижений компетенции	Индикаторы компетенции	Показатель оценивания – знания, умения, навыки (владения)	Уровни сформированности компетенций				Формы и средства контроля формирования компетенций
				компетенция не сформирована	минимальный	средний	высокий	
				Оценки сформированности компетенций				
				2	3	4	5	
				Оценка «неудовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно»	Оценка «хорошо»	Оценка «отлично»	
				Характеристика сформированности компетенции				
			Компетенция в полной мере не сформирована. Имеющихся знаний, умений и навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач	Сформированность компетенции соответствует минимальным требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач	Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения стандартных (профессиональных) задач	Сформированность компетенции полностью соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в полной мере достаточно для решения сложных практических (профессиональных) задач		
Критерии оценивания								
ПКС-5 способен осуществлять профессиональные функции в области рекламы и связей с общественностью в АПК	ПКС-5.1.	Полнота <b>знаний</b>	Знает инструменты рекламы и связей с общественностью, особенности товаров и услуг АПК	Не знает инструменты рекламы и связей с общественностью, особенности товаров и услуг АПК	Плохо знает инструменты рекламы и связей с общественностью, особенности товаров и услуг АПК	Знает инструменты рекламы и связей с общественностью, особенности товаров и услуг АПК	В полной мере знает инструменты рекламы и связей с общественностью, особенности товаров и услуг АПК	Перечень вопросов к зачету, перечень тем эссе, докладов, рефератов, сообщений, перечень дискуссионных тем, комплект заданий для практических работ, темы индивидуальных творческих заданий, комплект контрольных вопросов для проведения устных опросов, комплект тестовых заданий
		Наличие <b>умений</b>	Умеет осуществлять продвижение товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	Не умеет осуществлять продвижение товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	Плохо умеет осуществлять продвижение товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	Умеет осуществлять продвижение товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	В полной мере умеет осуществлять продвижение товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	
		Наличие <b>навыков</b> (владение опытом)	Владеет навыками участия в продвижении товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	Не владеет навыками участия в продвижении товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	Плохо владеет навыками участия в продвижении товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	Владеет навыками участия в продвижении товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	В полной мере владеет навыками участия в продвижении товаров и услуг АПК средствами рекламы и связей с общественностью	

		<b>Полнота знаний</b>	Знает особенности текстов рекламы и связей с общественностью, специфику АПК	Не знает особенности текстов рекламы и связей с общественностью, специфику АПК	Плохо знает особенности текстов рекламы и связей с общественностью, специфику АПК	Знает особенности текстов рекламы и связей с общественностью, специфику АПК	В полной мере знает особенности текстов рекламы и связей с общественностью, специфику АПК	
		<b>Наличие умений</b>	Умеет разрабатывать коммуникационный продукт, создавать тексты с учетом специфики сферы деятельности	Не умеет разрабатывать коммуникационный продукт, создавать тексты с учетом специфики сферы деятельности	Плохо умеет разрабатывать коммуникационный продукт, создавать тексты с учетом специфики сферы деятельности	Умеет разрабатывать коммуникационный продукт, создавать тексты с учетом специфики сферы деятельности	В полной мере умеет разрабатывать коммуникационный продукт, создавать тексты с учетом специфики сферы деятельности	
	ПКС-5.2.	<b>Наличие навыков (владение опытом)</b>	Владеет навыками написания текстов, проведения мероприятий по повышению имиджа организации, продвижению товаров и услуг фирмы на рынок, оценки эффективности рекламной деятельности и связей с общественностью в АПК	Не владеет навыками написания текстов, проведения мероприятий по повышению имиджа организации, продвижению товаров и услуг фирмы на рынок, оценки эффективности рекламной деятельности и связей с общественностью в АПК	Плохо владеет навыками написания текстов, проведения мероприятий по повышению имиджа организации, продвижению товаров и услуг фирмы на рынок, оценки эффективности рекламной деятельности и связей с общественностью в АПК	Владеет навыками написания текстов, проведения мероприятий по повышению имиджа организации, продвижению товаров и услуг фирмы на рынок, оценки эффективности рекламной деятельности и связей с общественностью в АПК	В полной мере владеет навыками написания текстов, проведения мероприятий по повышению имиджа организации, продвижению товаров и услуг фирмы на рынок, оценки эффективности рекламной деятельности и связей с общественностью в АПК	

**4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы**

**4.1. Типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков**

**4.1.1. Средства для промежуточной аттестации по итогам изучения дисциплины**

6.1. Нормативная база проведения промежуточной аттестации обучающихся по результатам изучения дисциплины: Б1.В.01.08 Консалтинг в связях с общественностью	
1) действующее «Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ФГБОУ ВО Бурятская ГСХА»	
1	2
6.2. Основные характеристики промежуточной аттестации обучающихся по итогам изучения дисциплины	
1	2
Цель промежуточной аттестации -	установление уровня достижения каждым обучающимся целей обучения по данной дисциплине, изложенных в п.2.2 настоящей программы
Форма промежуточной аттестации -	зачет
Место процедуры получения зачета в графике учебного процесса	1) участие обучающегося в процедуре получения зачета осуществляется за счет учебного времени (трудоемкости), отведенного на изучение дисциплины 2) процедура проводится в рамках ВАРО, на последней неделе семестра
Основные условия получения обучающимся зачета:	1) обучающийся выполнил все виды учебной работы (включая самостоятельную) и отчитался об их выполнении в сроки, установленные графиком учебного процесса по дисциплине
Процедура получения зачета -	представлены в оценочных материалах по дисциплине
Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков:	

**Перечень вопросов к зачету по дисциплине (модулю) Б1.В.01.08 Консалтинг в связях с общественностью**

1. Консалтинг в связях с общественностью: сущность, структура, функции. Предмет и основные понятия PR-консалтинга (ПКС-5).
2. Консалтинг в исторической ретроспективе. Основные этапы развития консалтинга в связях с общественностью. Выделение консалтинга в связях с общественностью в самостоятельную сферу профессиональной деятельности (ПКС-5).
3. Место и роль консалтинга в системе связей с общественностью. Консалтинг и другие компоненты деятельности по связям с общественностью (ПКС-5).
4. Современное состояние консалтинга в связях с общественностью. Консалтинг в странах современной Европы, юго-восточной Азии, Австралии и США (ПКС-5).
5. Профессиональные и этические кодексы консультантов по связям с общественностью (ПКС-5).
6. Тенденции развития консалтинга в связях с общественностью в современной России (ПКС-5).
7. Планирование и разработка программ в консалтинге по связям с общественностью. Подходы к планированию (ПКС-5).
8. Стратегии, технологии и техники профессионального консультирования в связях с общественностью (ПКС-5).
9. Целевая аудитория в PR-консалтинге (ПКС-5).
10. Управление репутацией в PR-консалтинге (ПКС-5).
11. Стратегия и тактика в PR-консалтинге, основные этапы консультирования клиента (ПКС-5).
12. PR-консалтинг и имиджмейкинг (ПКС-5).
13. PR-консалтинг в ситуации кризиса (ПКС-5).
14. Модели и виды консалтинга в связях с общественностью (ПКС-5).
15. Цели и основные задачи консалтинга в связях с общественностью (ПКС-5).
16. Виды и разновидности PR-консалтинга (ПКС-5).
17. Личность PR-консультанта: личные качества, ключевые способности, знания, интеллект, эрудиция, креативность и др. (ПКС-5).
18. Карьера в консалтинге в связях с общественностью (ПКС-5).
19. Актуальность профессии консультанта по связям с общественностью в современном мире (ПКС-5).
20. PR- консалтинг и управление коммуникациями. Качественные уровни PR- коммуникаций (ПКС-5).

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

### **5.2. Критерии оценки к зачету**

*зачет (86-100 баллов)* ставится обучающемуся, обнаружившему систематические и глубокие знания учебно-программного материала, умения свободно выполнять задания, предусмотренные программой в типовой ситуации (с ограничением времени) и в нетиповой ситуации, знакомство с основной и дополнительной литературой, усвоение взаимосвязи основных понятий дисциплины в их значении приобретаемой специальности и проявившему творческие способности и самостоятельность в приобретении знаний.

*зачет (71-85 баллов)* ставится обучающемуся, обнаружившему полное знание учебно-программного материала, успешное выполнение заданий, предусмотренных программой в типовой ситуации (с ограничением времени), усвоение материалов основной литературы, рекомендованной в программе, способность к самостоятельному пополнению и обновлению знаний в ходе дальнейшей работы над литературой и в профессиональной деятельности.

*зачет (56-70 баллов)* ставится обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, достаточном для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, знакомство с основной литературой, рекомендованной программой, умение выполнять задания, предусмотренные программой.

*незачет (менее 56 баллов)* ставится обучающемуся, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, слабые побуждения к самостоятельной работе над рекомендованной основной литературой. Оценка «неудовлетворительно» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании академии без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

## **6. Оценочные материалы для организации текущего контроля успеваемости обучающихся**

### **Комплект контрольных вопросов для проведения устных опросов**

Тема: Сущность, цель, задачи, области применения и возможности консалтинга.

1. Основные понятия теории и практики консультирования.
2. Соотношение понятий консалтинг и консультирование.
3. Эволюция взглядов на консультирование.

Тема: Основные этапы развития консалтинга в связях с общественностью в России.

1. Консалтинг в исторической ретроспективе. Первый этап развития консалтинга в России.
2. «Вторая волна» развития - «консалтинговый бум» в России
3. «Третья волна» - по настоящее время.
4. Выделение консалтинга в связях с общественностью в самостоятельную сферу профессиональной деятельности.
5. Первые профессиональные консультанты.

Тема: Стратегия и тактика в PR-консалтинге

1. Позиционирование объекта в PR-консалтинге.
2. Целевая аудитория в PR-консалтинге.
3. Управление репутацией в PR-консалтинге.
4. Связи с общественностью как маркетинговая коммуникация.
5. Консалтинг, связи с общественностью и реклама.
6. PR-консалтинг и имиджмейкинг.

Тема: Коммуникационные аспекты консалтинга в связях с общественностью

1. Позитивный контекст и позиционирование.
2. Создание имиджа. Выделение из множества.
3. Акцентирование внимания.
4. Информационный повод.
5. Информационный голод.
6. Формирование повестки дня. «Раскрутка» темы. «Перекручивание» темы. «Удушение» темы.
7. Психологические аспекты работы со СМИ.

Тема: Коуч-консультирование в связях с общественностью

1. Определение коучинга.
2. Отличие коучинга от других видов консультирования.
3. Содержание коучинга. Этапы коучинга.
4. Виды коучинга: карьерный, бизнес-коучинг, лайф-коучинг.
5. Персональный коучинг

Тема: PR-консалтинг в ситуации кризиса

1. Консалтинг и «разноцветный» PR: "черный", "серый", "желтый", "красный" PR и его особенности.
  2. Компромат и информационные войны.
  3. Слухи и сплетни.
  4. Этические аспекты и социальная ответственность консультанта по связям с общественностью.
- Тема: Оценка эффективности консалтинга в связях с общественностью
1. Признаки качества консалтинговых услуг.
  2. Способы оценки результативности работы консультанта.
  3. Метод экспертной оценки качества консультативных услуг.

### Критерии оценивания

- правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);
- полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);
- сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);
- логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);
- использование дополнительного материала;
- рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей обучающихся).

### Шкала оценивания:

Баллы для учета в рейтинге (оценка)	Степень удовлетворения критериям
5 баллов «отлично»	Обучающийся полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса (задания); обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно.
4 балла «хорошо»	Обучающийся достаточно полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса (задания); обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно. Допускает 1-2 ошибки, исправленные с помощью наводящих вопросов.
3 балла «удовлетворительно»	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
2 балла «неудовлетворительно»	Обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание (вопрос), допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Отмечаются такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

### Комплект заданий для практических работ

Тема. Структура управленческого консалтинга.

Письменно ответьте на следующие вопросы:

1. Управленческий консалтинг – определение понятия.
2. Составьте логическую схему структуры управленческого консалтинга.
3. Какое место занимает консалтинг в PR в структуре управленческого консалтинга?

Тема. Основные консалтинговые компании.

Выбрать из представленного списка одну консалтинговую компанию и создать презентацию об истории создания и развития организации, о перечне консультационных услуг, о месте в рейтинге консультационных организаций.

Список консультационных компаний:

1. Deloitte Touche Tohmatsu
2. PricewaterhouseCoopers
3. Ernst&Young
4. KPMG
5. Boston Consulting Group
6. McKinsey
7. Sapient
8. Анкор

Тема. Основные этапы, цели и задачи PR-консультирования.

Письменно ответьте на следующие вопросы:

1. Цели и задачи этапов консультирования.

2. Подготовительный этап.
3. Основной этап
4. Планирование процедуры консультирования.
5. Разработка и оценка альтернативных предложений, согласование их с клиентом.
6. Завершающий этап консультативных услуг

Тема. Тренинг как групповая форма в PR-консультировании.

Составьте сценарий тренинга по самоимиджированию.

Тема. Особенности взаимодействия с клиентом-заказчиком консалтинговых услуг.

По составленному Вами ранее сценарию тренинга по самоимиджированию подготовить план встречи с потенциальным клиентом заказчиком.

### Критерии оценивания

- правильность выполнения задания на практическую/лабораторную работу в соответствии с вариантом;
- степень усвоения теоретического материала по теме практической /лабораторной работы;
- способность продемонстрировать преподавателю навыки работы в инструментальной программной среде, а также применить их к решению типовых задач, отличных от варианта задания;
- качество подготовки отчета по практической / лабораторной работе;
- правильность и полнота ответов на вопросы преподавателя при защите работы.

### Шкала оценивания

Баллы для учета в рейтинге (оценка)	Степень удовлетворения критериям
5 баллов «отлично»	Выполнены все задания практической (лабораторной) работы, обучающийся четко и без ошибок ответил на все контрольные вопросы.
4 балла «хорошо»	Выполнены все задания практической (лабораторной) работы; обучающийся ответил на все контрольные вопросы с замечаниями.
3 балла «удовлетворительно»	Выполнены все задания практической (лабораторной) работы с замечаниями; обучающийся ответил на все контрольные вопросы с замечаниями.
2 балла «неудовлетворительно»	Обучающийся не выполнил или выполнил неправильно задания практической (лабораторной) работы; обучающийся ответил на контрольные вопросы с ошибками или не ответил на контрольные вопросы.

### Перечень дискуссионных тем

Тема. Основные этапы развития консалтинга в связях с общественностью за рубежом.

1. Причины возникновения и развития рынка консультационных услуг в США, Японии, странах Западной Европы.
2. Особенности американского консалтинга в связях с общественностью.
3. Особенности японского консалтинга в связях с общественностью.
4. Возможности и проблемы внедрения подходов в PR-консалтинге к российским организациям.

Тема. Виды PR-консалтинга.

1. Для чего нужен PR-консалтинг предприятиям?
2. Имиджирование как PR-консалтинговая услуга.
3. Разработка PR-стратегии и тактики организации как консультационная услуга.

Тема. Консалтинг в сфере имиджирования.

1. PR-технологии вывода на "орбиту" звезд разной величины. Мега-звезды и технология их создания.
2. PR-технологии корректировки имиджа и репутации организации.
3. "Черный PR" в карьере звезд и методы его нейтрализации.

Тема. Обучающий консалтинг.

1. Эффективно ли применять обучающий консалтинг в ССО?
2. Возможности обучающего консалтинга в ССО.
3. Сущность, цели и задачи обучающего консалтинга.

### Критерии оценивания:

- теоретический уровень знаний;
- качество ответов на вопросы;
- подкрепление материалов фактическими данными (статистические данные или др.);
- практическая ценность материала;
- способность делать выводы;
- способность отстаивать собственную точку зрения;
- способность ориентироваться в представленном материале;
- степень участия в общей дискуссии.

### Шкала оценивания:

Баллы для учета в рейтинге (оценка)	Степень удовлетворения критериям
5 баллов «отлично»	Обучающийся свободно владеет учебным материалом; проявляет навыки анализа, обобщения, критического осмысления, публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации; материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, точно используется терминология; показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; высказывать свою точку зрения.
4 балла «хорошо»	Ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «отлично», но при этом имеет один из недостатков: в усвоении учебного материала допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; допущены один – два недочета в формировании навыков публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации.
3 балла «удовлетворительно»	Неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов. Обучающийся не может применить теорию в новой ситуации.
2 балла «неудовлетворительно»	Не раскрыто основное содержание учебного материала; обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов; не сформированы умения и навыки публичной речи, аргументации, ведения дискуссии и полемики, критического восприятия информации.

### Перечень заданий для самостоятельной работы Перечень тем эссе, докладов, рефератов, сообщений Темы эссе

Тема. Структура управленческого консалтинга.

1. Что такое управленческий консалтинг?
2. Какие деловые услуги включены в управленческий консалтинг?
3. Управленческий консалтинг: «за» и «против».

Тема. Основные этапы развития консалтинга в связях с общественностью в России.

1. Тенденции развития консалтинга в связях с общественностью в современной России.
2. Тенденции развития рынка консалтинговых услуг в России.
3. Сравнительный анализ этапов становления консалтинга в связях с общественностью за рубежом и в России.

Тема. Коммуникационные аспекты консалтинга в связях с общественностью.

1. Типичные стереотипы и способы их выявления.
2. PR-консалтинг и коммуникационные риски.
3. Информационный повод.

### Темы рефератов

Тема. Основные консалтинговые компании.

1. Что такое консалтинговая компания: ее цели, услуги?
2. Ключевые игроки на рынке консалтинговых услуг.
3. Основные консалтинговые компании России: специфика, услуги.

Тема. Основные этапы, цели и задачи PR-консультирования.

1. Основные цели, задачи и этапы корпоративного консалтинга в сфере PR.
2. Благотворительный консалтинг.
3. Политический консалтинг и политические технологии.

Тема. Оценка эффективности консалтинга в связях с общественностью.

1. Показатели и индикаторы эффективности реализации консалтинговых услуг.
2. Методы оценки эффективности консалтинговых услуг в сфере PR.
3. Каким образом должно учитываться мнение заказчика в оценке эффективности консалтинговых услуг?

Тема. Этические принципы консалтинговой деятельности

1. Консалтинг и "разноцветный" PR: "черный", "серый", "желтый", "красный" PR и его особенности.
2. Компромат и информационные войны.
3. Этические аспекты и социальная ответственность консультанта по связям с общественностью

### Темы докладов

Тема. Сущность, цель, задачи, области применения и возможности управленческого консалтинга.

1. Основные задачи управленческого консалтинга.
2. Области применения управленческого консалтинга.
3. Возможности, которые дает управленческий консалтинг.

Тема. Стратегия и тактика в PR-консалтинге

1. Особенности разработки PR-стратегии организации, как вид консалтинга.
2. Особенности разработки тактики PR-развития организации, как вид консалтинга.
3. Разработка PR стратегии и тактики в сфере персонального имиджирования.

Тема. Коуч-консультирование в ССО

1. История коучинга.
2. Возможности и ограничения коучинга.
3. PR в стиле коучинга.

Тема. Тренинг как групповая форма в PR-консультировании.

1. Тренинг как групповая форма консультирования.
2. Возможности и ограничения тренинга в PR.
3. Сферы применения тренинга в PR.

### Критерии оценивания

- полнота раскрытия темы;
- степень владения понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины;
- знание фактического материала, отсутствие фактических ошибок;
- умение логически выстроить материал ответа;
- умение аргументировать предложенные подходы и решения, сделанные выводы;
- степень самостоятельности, грамотности, оригинальности в представлении материала (стилистические обороты, манера изложения, словарный запас, отсутствие или наличие грамматических ошибок);
- выполнение требований к оформлению работы.

### Шкала оценивания:

Баллы для учета в рейтинге (оценка)	Степень удовлетворения критериям
5 баллов «отлично»	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Содержание работы в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, отсутствуют ошибки. Продемонстрировано уверенное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов.</li> <li>2) Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи.</li> <li>3) Ответ четко структурирован и выстроен в заданной логике. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа укладывается в заданные рамки при сохранении смысла.</li> <li>4) Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Видно уверенное владение освоенным материалом, изложение сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики.</li> <li>5) Высокая степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала: стилистические обороты, манера изложения, словарный запас. Отсутствуют стилистические и орфографические ошибки в тексте.</li> <li>6) Работа выполнена аккуратно, без помарок и исправлений</li> </ol>
4 балла «хорошо»	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Содержание ответа в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, встречаются несущественные фактические ошибки.</li> <li>2) Продемонстрировано владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов.</li> <li>3) Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи.</li> <li>4) Ответ в достаточной степени структурирован и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа незначительно превышает заданные рамки при сохранении смысла.</li> <li>5) Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения, но аргументация не всегда убедительна. Изложение лишь отчасти сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики.</li> <li>6) Достаточная степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала. Встречаются мелкие и не искажающие смысла ошибки в стилистике, стилистические штампы. Есть 1–2 орфографические ошибки.</li> <li>7) Работа выполнена аккуратно, без помарок и исправлений</li> </ol>
3 балла «удовлетворительно»	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Содержание работы в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано удовлетворительное знание фактического материала, есть фактические ошибки (25–30%).</li> <li>2) Продемонстрировано достаточное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины, есть ошибки в употреблении и трактовке терминов, расшифровке аббревиатур.</li> <li>3) Ошибки в использовании категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи.</li> <li>4) Ответ плохо структурирован, нарушена заданная логика. Части ответа логически разорваны, нет связей между ними. Ошибки в представлении логической структуры проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа в существенной степени (на 25–30%) отклоняется от заданных рамок.</li> <li>5) Нет собственной точки зрения либо она слабо аргументирована. Примеры, приведенные в ответе в качестве практических иллюстраций, в малой степени соответствуют изложенным теоретическим аспектам.</li> <li>6) Текст работы примерно наполовину представляет собой стандартные обороты и фразы из учебника/лекций. Обилие ошибок в стилистике, много стилистических штампов. Есть 3–5 орфографических ошибок.</li> <li>7) Работа выполнена не очень аккуратно, встречаются помарки и исправления</li> </ol>
2 балла «неудовлетворитель»	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Содержание ответа не соответствует теме задания или соответствует ему в очень малой степени.</li> <li>2) Продемонстрировано крайне слабое владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины</li> </ol>

но»	(неуместность употребления, неверные аббревиатуры, искаженное толкование и т.д.), присутствуют многочисленные ошибки в употреблении терминов. 3) Продемонстрировано крайне низкое (отрывочное) знание фактического материала, много фактических ошибок – практически все факты (данные) либо искажены, либо неверны. 4) Ответ представляет собой сплошной текст без структурирования, нарушена заданная логика. Части ответа не взаимосвязаны логически. Нарушена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа более чем в 2 раза меньше или превышает заданный. Показаны неверные ассоциативные взаимосвязи категорий и терминов дисциплины. 5) Отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции. Отсутствуют примеры из практики либо они неадекватны. 6) Текст ответа представляет полную кальку текста учебника/лекций. Стилистические ошибки приводят к существенному искажению смысла. Большое число орфографических ошибок в тексте (более 10 на страницу). 7) Работа выполнена неаккуратно, с обилием помарок и исправлений. В работе один абзац и больше позаимствован из какого-либо источника без ссылки на него.
-----	--

### Темы индивидуальных творческих заданий

Выполните самостоятельно следующие творческие задания:

Тема. Основные этапы развития консалтинга в связях с общественностью за рубежом

Составьте таблицу, в которой необходимо указать основные этапы становления и развития консалтинга в странах США и западной Европы.

Тема. Консалтинг в связях с общественностью: специфика.

Письменно раскрыть следующие темы:

Сущность, структура, функции PR-консалтинга. Предмет и основные понятия PR-консалтинга.

Актуальность PR-консалтинга. Место консалтинга в системе связей с общественностью.

Тема. Виды PR-консалтинга

Составить таблицу с описанием видов PR-консалтинга и сфер их применения.

Тема. Консалтинг в сфере имиджирования.

Составить план работы с клиентом-заказчиком (выберите любую популярную личность, в любой сфере) по вопросам создания нового образа, имиджа.

Тема. Обучающий консалтинг.

Создайте сценарий тренинга для обучения персонала в области PR (организацию выбрать самостоятельно).

Тема. PR-консалтинг в ситуации кризиса.

Составить перечень консультационных услуг для организации, столкнувшейся с репутационным кризисом.

Тема. Особенности взаимодействия с клиентом – заказчиком консалтинговых услуг.

Письменно перечислите и детально опишите возможные роли консультанта при взаимодействии с клиентом-заказчиком.

### Критерии оценивания

- актуальность темы;
- соответствие содержания работы выбранной тематике;
- соответствие содержания и оформления работы установленным требованиям;
- обоснованность результатов и выводов, оригинальность идеи;
- новизна полученных данных;
- личный вклад обучающихся;
- возможности практического использования полученных данных.

### Шкала оценивания

Баллы для учета в рейтинге (оценка)	Степень удовлетворения критериям
5 баллов «отлично»	Работа демонстрирует точное понимание задания. Все материалы имеют непосредственное отношение к теме; источники цитируются правильно. Результаты работы представлены четко и логично, информация точна и отредактирована. Работа отличается яркой индивидуальностью и выражает точку зрения обучающегося.
4 баллов «хорошо»	Помимо материалов, имеющих непосредственное отношение к теме, включаются некоторые материалы, не имеющие отношения к ней; используется ограниченное количество источников. Не вся информация взята из достоверных источников; часть информации неточна или не имеет прямого отношения к теме. Недостаточно выражена собственная позиция и оценка информации.
3 баллов «удовлетворительно»	Часть материалов не имеет непосредственного отношения к теме, используется 2-3 источника. Делается слабая попытка проанализировать информацию. Материал логически не выстроен и подан внешне непривлекательно, не дается четкого ответа на поставленные вопросы. Нет критического взгляда на проблему
2 баллов «неудовлетворительно»	Больше половины материалов не имеет непосредственного отношения к теме, используется один источник. Не делается попытка проанализировать информацию. Материал логически не выстроен и подан внешне непривлекательно, не дается ответа на поставленные вопросы.

## Комплект тестовых заданий

### Материалы тестовых заданий.

Тема 1: Сущность, цель, задачи, области применения и возможности консалтинга.

Тема 2: Основные этапы развития консалтинга в связях с общественностью в России и за рубежом.

Тема 3: Консалтинг в связях с общественностью

Тема 4: Виды PR-консалтинга.

Тема 5: Основные этапы, цели и задачи PR-консультирования

Тема 6: Стратегия и тактика в PR-консалтинге

Тема 7: Коммуникационные аспекты консалтинга в связях с общественностью

Тема 8: Коуч-консультирование в связях с общественностью

Тема 9: Обучающий консалтинг

Тема 10: PR-консалтинг в ситуации кризиса

Тема 11: Тренинг как групповая форма в PR-консультировании

Тема 12: Оценка эффективности консалтинга в связях с общественностью

### Вариант 1.

1. Понятие управленческий консалтинг относится к:

- а) плановой экономике;
- б) экономике переходного периода;
- в) рыночной экономики;
- г) экономике, развивающейся нестабильно

2. Назначение консалтинга заключается в:

- а) оказании клиенту помощи при принятии управленческих решений;
- б) принятии за клиента управленческих решений;
- в) обсуждении с клиентом проблемных вопросов;
- г) разрешении сложных производственных ситуаций

3. Основной фактор производства консультационных услуг

- а) гибкость и легкая адаптивность
- б) интеллектуальный капитал
- в) ораторское искусство
- г) знание иностранных языков

4. Консультирование с позиций профессионального подхода – это:

- а) фирма, работающая в сфере услуг
- б) союз профессионалов-консультантов
- в) консультативная служба, работающая по договору на оказание консультационных услуг
- г) общество независимых экспертов

5. Формы оказания консультационных услуг:

- а) разовые консультации, отчеты, обзоры
- б) справки, проекты, программы
- в) разовые консультации, проекты, обзоры
- г) отчеты, репрезентации, проекты

6. К объектам консультирования относятся:

- а) частные и государственные предприятия;
- б) зарубежная консультационная организация;
- в) отечественная консультационная организация;
- г) ассоциации и союзы.

7. Кто не является субъектом консультирования?

- а) клиенты;
- б) внешние консультанты;
- в) внутренние консультанты;
- г) западные консультанты.

8. Последовательность процесса консультирования:

- а) этапы, фазы, стадии;
- б) стадии, этапы, процедуры;
- в) фазы, стадии, процедуры;
- г) процедуры, стадии, этапы.

9. Эффективный консультант должен:

- 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.

10. Консультант – это:

- а) специалист, имеющий управленческое образование
- б) аудитор

- в) советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации
- г) специалист, имеющий экономическое образование
- 11. К фазе консультирования «Подготовка» относится:
  - а) обнаружение фактов;
  - б) выработка решений;
  - в) контракт на консультирование;
  - г) сбор информации о клиенте.
- 12. К фазе консультирования «Планирование действий» относится:
  - а) предложения клиенту относительно задания;
  - б) оценка альтернативных вариантов;
  - в) корректировка предложений;
  - г) разработка программы и плана.
- 13. К фазе консультирования «Внедрение» относится:
  - а) планирование задания;
  - б) оценка альтернативных вариантов;
  - в) корректировка предложений;
  - г) обучение клиента.
- 14. К фазе консультирования «Завершение» относится:
  - а) конечный отчет;
  - б) анализ и синтез фактов;
  - в) планирование задания;
  - г) общение с отделом внутреннего аудита.
- 15. Эффективность работы консультанта рассчитывается как:
  - а) отношение полученной прибыли компанией-клиентом к затраченным на процесс консультирования средствам
  - б) количество рабочего времени, затраченного на выполнение проекта
  - в) разница между доходами и расходами консультанта
  - г) разница между финансовыми показателями за месяц до внедрения проекта и через месяц после завершения внедрения проекта

#### Вариант 2.

1. Процесс консультирования – это...
  - а) совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве
  - б) совместная деятельность трех партнеров: консультанта, дилера, клиента
  - в) вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора
2. Условие оказания консультационной помощи
  - а) желание консультанта
  - б) желание клиента
  - в) директивное предписание
  - г) взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах
3. Консультант – это ...
  - а) специалист, имеющий управленческое образование
  - б) аудитор
  - в) советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации
  - г) специалист, имеющий экономическое образование
4. Эффективный консультант должен ...
  - а) выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им
  - б) владеть педагогикой и риторикой
  - в) обладать навыками системного подхода к решению проблем
  - г) жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента
5. Кто не является субъектом консультирования?
  - а) западные консультанты
  - б) внутренние консультанты
  - в) внешние консультанты
  - г) клиенты
6. Логика процесса консультирования состоит в последовательности осуществления ...
  - а) процедуры, стадии, этапа
  - б) фазы, стадии, процедуры

- в) стадии, этапа, процедуры  
 г) этапа, фазы, стадии
7. Отличительная черта консультанта от менеджера  
 а) умение принимать решения  
 б) широкий кругозор  
 в) ораторские навыки  
 г) независимый взгляд на компанию со стороны
8. Основной фактор производства консультационных услуг  
 а) гибкость и легкая адаптивность  
 б) интеллектуальный капитал  
 в) ораторское искусство  
 г) знание иностранных языков
9. Одиночный консультант – это ...  
 а) консультант без образования юридического лица  
 б) индивидуалист  
 в) консультант штата консультационной компании, всегда работающий над проектами в одиночку  
 г) одинокий человек
10. Объектами консультирования могут являться ...  
 а) частные и государственные предприятия  
 б) зарубежная консультационная организация  
 в) ассоциация консультантов  
 г) отечественная консультационная организация
11. Условие оказания консультационной помощи:  
 а) желание консультанта  
 б) желание клиента  
 в) директивное предписание  
 г) взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах
12. В процессе консультирования ... этапов:  
 а) 3  
 б) 4  
 в) 5  
 г) 2
13. Этические стандарты консультирования:  
 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.
14. Отличительная черта консультанта от менеджера  
 а) умение принимать решения  
 б) широкий кругозор  
 в) ораторские навыки  
 г) независимый взгляд на компанию со стороны
15. К консалтингу следует относиться:  
 а) как к искусству;  
 б) как к науке;  
 в) как к ремеслу;  
 г) как к помощи, оказываемой профессионалами.

### **Критерии оценивания**

- отношение правильно выполненных заданий к общему их количеству

### **Шкала оценивания**

Баллы для учета в рейтинге (оценка)	Степень удовлетворения критериям
86-100 баллов «отлично»	Выполнено 86-100% заданий
71-85 баллов «хорошо»	Выполнено 71-85% заданий
56-70 баллов «удовлетворительно»	Выполнено 56-70% заданий
0-55 баллов «неудовлетворительно»	Выполнено 0-55% заданий