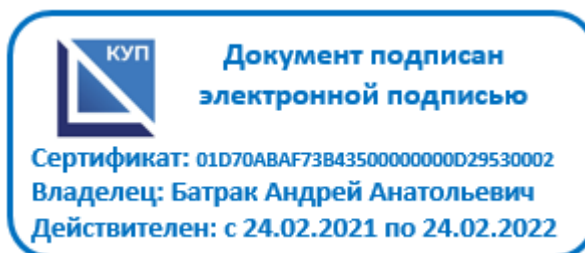




УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧПОУ «КУП»



А.А.Батрак
« 20 » декабря 2021 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

по программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих

По профессии 42.01.01 Агент рекламный

Форма обучения: очная

Срок освоения: 10 месяцев

Москва
2021

Фонд оценочных средств
Государственной итоговой
(итоговой) аттестации
разработан на основе Федерального
государственного
образовательного стандарта (далее –
ФГОС) по профессии 42.01.01
Агент рекламный

Организация разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение колледж
управления и производства

Рассмотрены и одобрены:

ПЦК Социально-экономического профиля и ПЦК Технического профиля
Протокол № 2 от «19» ноября 2021 г

Оглавление

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	4
1.1. Область применения.....	4
1.2. Цели и задачи государственной итоговой аттестации	4
1.3. Форма и вид государственной итоговой аттестации.....	4
1.4. Структура ГИА	4
1.5. Выпускная квалификационная работа.....	26
1.5.1. Выпускная практическая квалификационная работа.....	26
1.5.2. Письменная экзаменационная работа.....	27
2. СИСТЕМА КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	27
2.1 Требования к ВКР.....	27
2.2. Перечень примерных тем выпускных квалификационных работ	27
2.3. Перечень примерных выпускных практических квалификационных работ по профессии	28
2.4.Комплект примерных материалов ГИА для ВКР в форме письменной экзаменационной работы	28
3. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	29
3.1.Оценка выпускной квалификационной работы	29
3.1.1. Критерии оценивания выпускной практической квалификационной работы	29
3.1.2. Критерии оценивания выпускной письменной экзаменационной работы	29
3.1.3 Итоговая оценка ВКР	30
Лист согласования фонда оценочных средств государственной итоговой аттестации	32

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств предназначен для установления степени готовности обучающегося к самостоятельной профессиональной деятельности, к выполнению видов деятельности на основе освоенных профессиональных компетенций в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по профессии 42.01.01 Агент рекламный, а также для определения уровня освоенности выпускником профессиональных компетенций, общих компетенций, предусмотренных ФГОС СПО.

Фонд оценочных средств для проведения ГИА содержит:

- перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы;
- описание критериев оценивания компетенций;
- материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов освоения образовательной программы.

1.2. Цели и задачи государственной итоговой аттестации

Целью государственной итоговой аттестации является установление соответствия уровня и качества подготовки выпускника требованиям Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии 42.01.01 Агент рекламный.

ГИА призвана способствовать систематизации и закреплению знаний и умений обучающегося по профессии при решении конкретных профессиональных задач, определять уровень подготовки выпускника к самостоятельной работе.

1.3. Форма и вид государственной итоговой аттестации.

Формой государственной итоговой аттестации является защита выпускной квалификационной работы.

Вид выпускной квалификационной работы - выпускная практическая квалификационная работа (далее, ВПКР) и письменная экзаменационная работа (далее, ПЭР).

1.4. Структура ГИА

включает следующие этапы:

Наименование этапов		Наименование модуля	Виды деятельности и коды проверяемых ПК, ОК,
ВКР	Выпускная практическая квалификационная работа	ПМ 02. Размещение и сопровождение заказа. ПМ 01. Организационная деятельность по работе с заказчиком.	ВД1. Организационная деятельность по работе с заказчиком. ВД2. Размещение и сопровождение заказа. ПК 1.1; ПК1.2; ПК 1.3; ПК1.4; ПК1.5; ПК1.6. ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7. ОК. 1, ОК. 2, ОК. 3, ОК. 4, ОК. 5, ОК. 6, ОК. 7.
ВКР	Письменная экзаменационная работа	ПМ 02. Размещение и сопровождение заказа. ПМ 01. Организационная деятельность по работе с заказчиком.	ВД1. Организационная деятельность по работе с заказчиком. ВД2. Размещение и сопровождение заказа.

			ПК 1.1; ПК1.2; ПК 1.3; ПК1.4; ПК1.5; ПК1.6. ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7. ОК. 1, ОК. 2, ОК. 3, ОК. 4, ОК. 5, ОК. 6, ОК. 7.
--	--	--	---

1.4. Оцениваемые в процессе государственной итоговой аттестации результаты подготовки специалистов среднего звена

В результате освоения образовательной программы по профессии 42.01.01 Агент рекламный готовится к следующим видам деятельности:

ВД 1. Организационная деятельность по работе с заказчиком.

ВД 2. Размещение и сопровождение заказа.

В результате ГИА осуществляется комплексная проверка умений и знаний, а также динамика формирования общих и профессиональных компетенций, предусмотренных ФГОС по профессии 42.01.01 Агент рекламный.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.				
База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5
Знать: Суть и социальную значимость выбранной профессии. Уметь: Определять и выделять значимые профессиональное – личностные качества, прогнозировать пути их развития. Демонстрирует: социальную ответственностью в профессиональной деятельности и общественной жизни, стремится к профессиональному самосовершенствованию	Знает: Суть и социальную значимость выбранной профессии. Недостаточно умеет: Определять и выделять значимые профессиональное – личностные качества, Не умеет прогнозировать пути их развития. Не демонстрирует: социальную ответственностью в профессиональной деятельности и общественной жизни, стремится к профессиональному самосовершенствованию	Знает: Суть и социальную значимость выбранной профессии. Умеет: Определять и выделять значимые профессиональное – личностные качества, Недостаточно умеет: прогнозировать пути их развития. Не демонстрирует: Социальную ответственностью в профессиональной деятельности и общественной жизни, стремится к профессиональному самосовершенствованию	Знает: Суть и социальную значимость выбранной профессии. Умеет: Определять и выделять значимые профессиональное – личностные качества, прогнозировать пути их развития. Не демонстрирует: социальную ответственностью в профессиональной деятельности и общественной жизни, стремится к профессиональному самосовершенствованию	Знает: Суть и социальную значимость выбранной профессии. Умеет: Определять и выделять значимые профессиональное – личностные качества, прогнозировать пути их развития. Демонстрирует: социальную ответственностью в профессиональной деятельности и общественной жизни, стремится к профессиональному самосовершенствованию
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.				
База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5

<p>Знать: Основы, способы организации собственной деятельности, структуру деятельности (целеполагание, планирование, оценка, коррекция); классификацию профессиональных задач и методы их решения; роль правильной</p>	<p>Знает: Основы, способы организации собственной деятельности, структуру деятельности (целеполагание, планирование, оценка, коррекция); роль правильной организации собственной профессиональной деятельности;</p>	<p>Знает: Основы, способы организации собственной деятельности, структуру деятельности (целеполагание, планирование, оценка, коррекция); роль правильной организации собственной профессиональной деятельности;</p>	<p>Знает: Основы, способы организации собственной деятельности, структуру деятельности (целеполагание, планирование, оценка, коррекция); роль правильной организации собственной профессиональной деятельности;</p>	<p>Знает: Основы, способы организации собственной деятельности, структуру деятельности (целеполагание, планирование, оценка, коррекция); роль правильной организации собственной профессиональной деятельности;</p>
--	---	---	---	---

<p>организации собственной профессиональной деятельности. Уметь: Использовать методы сравнения, сопоставления всевозможных алгоритмов действия, выбирать оптимальный путь решения профессиональных задач; оценивать качество осуществляемого процесса и результатов собственной деятельности Владеть навыками: организации собственной деятельности под управлением руководства; самостоятельной организации собственной деятельности.</p>	<p>Не знает классификацию профессиональных задач и методы их решения. Не умеет: Использовать методы сравнения, сопоставления всевозможных алгоритмов действия, выбирать оптимальный путь решения профессиональных задач; оценивать качество осуществляемого процесса и результатов собственной деятельности Не владеет навыками: организации собственной деятельности под управлением руководства; самостоятельной организации собственной деятельности.</p>	<p>классификацию профессиональных задач и методы их решения. Умеет: Использовать методы сравнения, сопоставления всевозможных алгоритмов действия, выбирать оптимальный путь решения профессиональных задач; Не умеет оценивать качество осуществляемого процесса и результатов собственной деятельности Не владеет навыками: организации собственной деятельности под управлением руководства; самостоятельной организации собственной деятельности.</p>	<p>классификацию профессиональных задач и методы их решения. Умеет: Использовать методы сравнения, сопоставления всевозможных алгоритмов действия, выбирать оптимальный путь решения профессиональных задач; оценивать качество осуществляемого процесса и результатов собственной деятельности Не владеет навыками: организации собственной деятельности под управлением руководства; самостоятельной организации собственной деятельности.</p>	<p>классификацию профессиональных задач и методы их решения. Умеет: Использовать методы сравнения, сопоставления всевозможных алгоритмов действия, выбирать оптимальный путь решения профессиональных задач; оценивать качество осуществляемого процесса и результатов собственной деятельности Владет навыками: организации собственной деятельности под управлением руководства; самостоятельной организации собственной деятельности.</p>
--	--	---	---	--

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

База формирования

Показатели сформированности компетенции

компетенции	2	3	4	5
<p>Знать: Сущность, классификацию и общие способы контроля, оценки и коррекции собственной деятельности при решении производственных задач; принципы профессиональной этики, возможные риски принятия решений.</p> <p>Уметь: использовать методы оценки, контроля, коррекции собственной деятельности; оценивать, анализировать рабочую ситуацию, риски, прогнозировать</p>	<p>Знает: Сущность, классификацию и общие способы контроля, оценки и коррекции собственной деятельности при решении производственных задач; принципы профессиональной этики, возможные риски принятия решений.</p> <p>Умеет: использовать методы оценки, контроля, коррекции собственной деятельности; Не умеет: оценивать, анализировать рабочую ситуацию, риски, прогнозировать</p>	<p>Знает: Сущность, классификацию и общие способы контроля, оценки и коррекции собственной деятельности при решении производственных задач; принципы профессиональной этики, возможные риски принятия решений.</p> <p>Умеет: использовать методы оценки, контроля, коррекции собственной деятельности; оценивать, анализировать рабочую ситуацию, риски, прогнозировать</p>	<p>Знает: Сущность, классификацию и общие способы контроля, оценки и коррекции собственной деятельности при решении производственных задач; принципы профессиональной этики, возможные риски принятия решений.</p> <p>Умеет: использовать методы оценки, контроля, коррекции собственной деятельности; оценивать, анализировать рабочую ситуацию, риски, прогнозировать</p>	<p>Знает: Сущность, классификацию и общие способы контроля, оценки и коррекции собственной деятельности при решении производственных задач; принципы профессиональной этики, возможные риски принятия решений.</p> <p>Умеет: использовать методы оценки, контроля, коррекции собственной деятельности; оценивать, анализировать рабочую ситуацию, риски, прогнозировать</p>

<p>последствия принятия решения на развитие процесса.</p> <p>Владеть навыками: оценки, контроля, коррекции собственной деятельности; устранения рисков и прогнозирования последствий возникновения пограничных и аварийных состояний; последствия принятия решений при взаимодействии между субъектами производственного процесса</p>	<p>прогнозировать последствия принятия решения на развитие процесса.</p> <p>Не владеет навыками: оценки, контроля, коррекции собственной деятельности; устранения рисков и прогнозирования последствий возникновения пограничных и аварийных состояний; последствия принятия решений при взаимодействии между субъектами производственного процесса</p>	<p>последствия принятия решения на развитие процесса.</p> <p>Не владеет навыками: оценки, контроля, коррекции собственной деятельности; устранения рисков и прогнозирования последствий возникновения пограничных и аварийных состояний; последствия принятия решений при взаимодействии между субъектами производственного процесса</p>	<p>последствия принятия решения на развитие процесса.</p> <p>Владеет навыками: оценки, контроля, коррекции собственной деятельности; устранения рисков и прогнозирования последствий возникновения пограничных и аварийных состояний; не владеет навыками: прогнозирования последствия принятия решений при взаимодействии между субъектами производственного процесса</p>	<p>последствия принятия решения на развитие процесса.</p> <p>Владеет навыками: оценки, контроля, коррекции собственной деятельности; устранения рисков и прогнозирования последствий возникновения пограничных и аварийных состояний; последствия принятия решений при взаимодействии между субъектами производственного процесса</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач</p>				

База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5
<p>Знать: Основы работы с информацией; принципы целевого поиска и применения информации в конкретных профессиональных ситуациях.</p> <p>Уметь: Искать, анализировать и синтезировать профессиональную и лично значимую информацию, выбирать оптимальную информацию для решения профессиональных задач.</p> <p>Владеть навыками: поиска и анализа информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач; структурирования, логического построения информации</p>	<p>Знает: Основы работы с информацией; принципы целевого поиска и применения информации в конкретных профессиональных ситуациях.</p> <p>Не умеет: Искать, анализировать и синтезировать профессиональную и лично значимую информацию, выбирать оптимальную информацию для решения профессиональных задач.</p> <p>Не владеет навыками: поиска и анализа информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач; структурирования, логического построения информации</p>	<p>Знает: Основы работы с информацией; принципы целевого поиска и применения информации в конкретных профессиональных ситуациях.</p> <p>Умеет: Искать, анализировать и синтезировать профессиональную и лично значимую информацию, выбирать оптимальную информацию для решения профессиональных задач.</p> <p>Не владеет навыками: поиска и анализа информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач; структурирования, логического построения информации</p>	<p>Знает: Основы работы с информацией; принципы целевого поиска и применения информации в конкретных профессиональных ситуациях.</p> <p>Умеет: Искать, анализировать и синтезировать профессиональную и лично значимую информацию, выбирать оптимальную информацию для решения профессиональных задач.</p> <p>Недостаточно владеет навыками: поиска и анализа информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач; структурирования, логического построения информации</p>	<p>Знает: Основы работы с информацией; принципы целевого поиска и применения информации в конкретных профессиональных ситуациях.</p> <p>Умеет: Искать, анализировать и синтезировать профессиональную и лично значимую информацию, выбирать оптимальную информацию для решения профессиональных задач.</p> <p>Владеет навыками: поиска и анализа информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач; структурирования, логического построения информации</p>

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5

<p>Знать: Современные средства и устройства информатизации. Порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности.</p> <p>Уметь: Применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач. Использовать современное программное обеспечение.</p> <p>Владеть: способностью использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>Знает: Современные средства и устройства информатизации. Порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности. Не умеет: Применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач. Использовать современное программное обеспечение.</p> <p>Не владеет: способностью использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>Знает: Современные средства и устройства информатизации. Порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности. Умеет: Применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач. Использовать современное программное обеспечение.</p> <p>Не владеет: способностью использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>Знает: Современные средства и устройства информатизации. Порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности. Умеет: Применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач. Использовать современное программное обеспечение.</p> <p>Недостаточно владеет: способностью использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p>Знает: Современные средства и устройства информатизации. Порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности. Умеет: Применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач. Использовать современное программное обеспечение.</p> <p>Владеет: способностью использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.</p>
---	--	---	---	--

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами

База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5

<p>Знать: основные правила, концепции взаимодействия людей в организации.</p> <p>Уметь: Анализировать коммуникационные процессы в организации. Организовывать работу коллектива и команды. Взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.</p> <p>Владеть: способностью работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.</p>	<p>Не знает или имеет существенные пробелы в знании психологии коллектива и психологии личности, допускает грубые ошибки. С трудом способен продемонстрировать знания по продуктивному участию в деловом общении для эффективного решения деловых задач.</p> <p>Демонстрирует отсутствие умений к организации и взаимодействию в работе коллектива и команды.</p> <p>Демонстрирует низкий уровень знания планирования профессиональной деятельности.</p>	<p>Испытывает затруднения при демонстрации знания в области психологии коллектива и психологии личности, допускает значительные ошибки. Не достаточно владеет знаниями по продуктивному участию в деловом общении для эффективного решения деловых задач. В целом способен к организации и взаимодействию в работе коллектива и команды.</p> <p>Демонстрирует удовлетворительные знания планирования профессиональной деятельности.</p>	<p>В целом успешно демонстрирует знания в области психологии коллектива и психологии личности, но допускает незначительные ошибки. На достаточно хорошем уровне сформированы знания по продуктивному участию в деловом общении для эффективного решения деловых задач. Способен к организации и взаимодействию в работе коллектива и команды.</p> <p>Демонстрирует хорошие знания планирования профессиональной деятельности.</p>	<p>На высоком уровне сформированы знания по продуктивному участию в деловом общении для эффективного решения деловых задач. Умело использует знания планирования профессиональной деятельности.</p>
---	---	---	---	---

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)				
База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5
Знать: принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России; принципы снижения вероятности их реализации; основы военной службы и обороны государства; задачи и основные мероприятия гражданской обороны; организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке; основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в	Знает: принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России; принципы снижения вероятности их реализации; основы военной службы и обороны государства; задачи и основные мероприятия гражданской обороны; организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке; основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в	Знает: принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России; принципы снижения вероятности их реализации; основы военной службы и обороны государства; задачи и основные мероприятия гражданской обороны; организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке; основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в	Знает: принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России; принципы снижения вероятности их реализации; основы военной службы и обороны государства; задачи и основные мероприятия гражданской обороны; организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке; основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в	Знает: принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России; принципы снижения вероятности их реализации; основы военной службы и обороны государства; задачи и основные мероприятия гражданской обороны; организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на нее в добровольном порядке; основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в

которых имеются военно-учетные специальности, родственные профессиям СПО; область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;	которых имеются военно-учетные специальности, родственные профессиям СПО; область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;	которых имеются военно-учетные специальности, родственные профессиям СПО; область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;	которых имеются военно-учетные специальности, родственные профессиям СПО; область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;	которых имеются военно-учетные специальности, родственные профессиям СПО; область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;
--	--	--	--	--

<p>Уметь: использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения; ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной профессии; применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной профессией; владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;</p> <p>Иметь опыт деятельности: организации и оценивания собственной деятельности; навыками оценки, контроля и анализа процесса и результата своей</p>	<p>Не умеет: использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения; ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной профессии; применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной профессией; владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;</p> <p>Не имеет опыт деятельности: организации и оценивания собственной деятельности; навыками оценки, контроля и анализа процесса и результата своей</p>	<p>Умеет: использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения; ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной профессии; применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной профессией; владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;</p> <p>Не имеет опыт деятельности: организации и оценивания собственной деятельности; навыками оценки, контроля и анализа процесса и результата своей</p>	<p>Умеет: использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения; ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной профессии; применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной профессией; владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;</p> <p>Имеет незначительный опыт деятельности: организации и оценивания собственной деятельности; навыками оценки, контроля и анализа процесса и</p>	<p>Умеет: использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения; ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной профессии; применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной профессией; владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы;</p> <p>Имеет опыт деятельности: организации и оценивания собственной деятельности; навыками оценки, контроля и анализа процесса и результата своей</p>
--	--	---	--	--

<p>работы; в организации эффективного общения с коллегами, руководством способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы</p>	<p>работы; в организации эффективного общения с коллегами, руководством способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы</p>	<p>работы; в организации эффективного общения с коллегами, руководством способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы</p>	<p>результата своей работы; в организации эффективного общения с коллегами, руководством способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы</p>	<p>работы; в организации эффективного общения с коллегами, руководством способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы</p>
---	---	---	--	---

ПМ. 01 Организационная деятельность по работе с заказчиком				
ПК 1.1. Осуществлять деятельность по поиску и привлечению клиентов.				
База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5
<p>Знать: субъекты рекламного процесса и их взаимодействие; заказчика как участника рекламного рынка; ответственность участников рекламного процесса за ненадлежащую рекламу;</p> <p>Уметь: вести переговоры; составлять медиаплан рекламной кампании; выбирать рекламные средства и носители рекламы в соответствии с бюджетом и предпочтениями заказчика; собирать исходные данные для выбора рекламных средств и каналов коммуникации; готовить рекламные тексты различной жанровой модификации;</p> <p>Иметь практический опыт: организации рекламной практики; ведение переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения</p>	<p>Знает: субъекты рекламного процесса и их взаимодействие; заказчика как участника рекламного рынка; ответственность участников рекламного процесса за ненадлежащую рекламу;</p> <p>Не умеет: вести переговоры; составлять медиаплан рекламной кампании; выбирать рекламные средства и носители рекламы в соответствии с бюджетом и предпочтениями заказчика; собирать исходные данные для выбора рекламных средств и каналов коммуникации; готовить рекламные тексты различной жанровой модификации;</p> <p>Не имеет практический опыт: организации рекламной практики; ведение переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения</p>	<p>Знает: субъекты рекламного процесса и их взаимодействие; заказчика как участника рекламного рынка; ответственность участников рекламного процесса за ненадлежащую рекламу;</p> <p>Умеет: вести переговоры; составлять медиаплан рекламной кампании; выбирать рекламные средства и носители рекламы в соответствии с бюджетом и предпочтениями заказчика; собирать исходные данные для выбора рекламных средств и каналов коммуникации; готовить рекламные тексты различной жанровой модификации;</p> <p>Не имеет практический опыт: организации рекламной практики; ведение переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения</p>	<p>Знает: субъекты рекламного процесса и их взаимодействие; заказчика как участника рекламного рынка; ответственность участников рекламного процесса за ненадлежащую рекламу;</p> <p>Умеет: вести переговоры; составлять медиаплан рекламной кампании; выбирать рекламные средства и носители рекламы в соответствии с бюджетом и предпочтениями заказчика; собирать исходные данные для выбора рекламных средств и каналов коммуникации; готовить рекламные тексты различной жанровой модификации;</p> <p>Не имеет практический опыт: организации рекламной практики; ведение переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения</p>	<p>Знает: субъекты рекламного процесса и их взаимодействие; заказчика как участника рекламного рынка; ответственность участников рекламного процесса за ненадлежащую рекламу;</p> <p>Умеет: вести переговоры; составлять медиаплан рекламной кампании; выбирать рекламные средства и носители рекламы в соответствии с бюджетом и предпочтениями заказчика; собирать исходные данные для выбора рекламных средств и каналов коммуникации; готовить рекламные тексты различной жанровой модификации;</p> <p>Имеет практический опыт: организации рекламной практики; ведение переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения</p>

на осуществление рекламной деятельности.	работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.	работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.	нормативными документами; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.	работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.
ПК 1.2. Осуществлять в качестве посредника работы по предоставлению рекламных услуг.				
База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5
<p>Знать: субъекты рекламного процесса и их взаимодействие; заказчика как участника рекламного рынка; рекламное агентство как участника рекламного рынка;</p> <p>Уметь: вести переговоры с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта; выбирать рекламные средства и носители рекламы в соответствии с бюджетом и предпочтениями заказчика;</p> <p>Иметь практический опыт: ведения переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной</p>	<p>Знает субъекты рекламного процесса и их взаимодействие; заказчика как участника рекламного рынка; рекламное агентство как участника рекламного рынка;</p> <p>Не умеет: вести переговоры с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта; выбирать рекламные средства и носители рекламы в соответствии с бюджетом и предпочтениями заказчика;</p> <p>Не имеет практический опыт: ведения переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной</p>	<p>Знает субъекты рекламного процесса и их взаимодействие; заказчика как участника рекламного рынка; рекламное агентство как участника рекламного рынка;</p> <p>Умеет: вести переговоры с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта; выбирать рекламные средства и носители рекламы в соответствии с бюджетом и предпочтениями заказчика;</p> <p>Не имеет практический опыт: ведения переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной</p>	<p>Знает: субъекты рекламного процесса и их взаимодействие; заказчика как участника рекламного рынка; рекламное агентство как участника рекламного рынка;</p> <p>Умеет: вести переговоры с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта; выбирать рекламные средства и носители рекламы в соответствии с бюджетом и предпочтениями заказчика;</p> <p>Не имеет практический опыт: ведения переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной</p>	<p>Знает: субъекты рекламного процесса и их взаимодействие; заказчика как участника рекламного рынка; рекламное агентство как участника рекламного рынка;</p> <p>Умеет: вести переговоры с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта; выбирать рекламные средства и носители рекламы в соответствии с бюджетом и предпочтениями заказчика;</p> <p>Имеет практический опыт: ведения переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной</p>

<p>специфики подготовки рекламного продукта; организации рекламной практики; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>специфики подготовки рекламного продукта; организации рекламной практики; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>специфики подготовки рекламного продукта; организации рекламной практики; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>специфики подготовки рекламного продукта; организации рекламной практики; Имеет практический опыт: работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>специфики подготовки рекламного продукта; организации рекламной практики; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>
---	---	---	---	---

ПК 1.3. Оформлять договорную и финансовую документацию при работе с заказчиком.

База формирования

Показатели сформированности компетенции

компетенции	2	3	4	5
--------------------	----------	----------	----------	----------

<p>Знать: заказчика как участника рекламного рынка; рекламное агентство как участника рекламного рынка;</p> <p>Уметь: грамотно оформлять документы</p> <p>Иметь практический опыт: работы с договорами на осуществление рекламной деятельности; работы с законодательными и нормативными документами; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>Знает заказчика как участника рекламного рынка; рекламное агентство как участника рекламного рынка;</p> <p>Не умеет: грамотно оформлять документы</p> <p>Не имеет практический опыт: работы с договорами на осуществление рекламной деятельности; работы с законодательными и нормативными документами; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>Знает: заказчика как участника рекламного рынка; рекламное агентство как участника рекламного рынка;</p> <p>Умеет: грамотно оформлять документы</p> <p>Не имеет практический опыт: работы с договорами на осуществление рекламной деятельности; работы с законодательными и нормативными документами; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>Знает заказчика как участника рекламного рынка; рекламное агентство как участника рекламного рынка;</p> <p>Умеет грамотно оформлять документы</p> <p>Имеет практический опыт: работы с договорами на осуществление рекламной деятельности;</p> <p>Не имеет практического опыта работы с законодательными и нормативными документами; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>Знает: заказчика как участника рекламного рынка; рекламное агентство как участника рекламного рынка;</p> <p>Умеет: грамотно оформлять документы</p> <p>Имеет практический опыт: работы с договорами на осуществление рекламной деятельности; работы с законодательными и нормативными документами; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>
---	--	--	--	---

ПК 1.4. Опирается в работе на правовые нормы, регулирующие взаимоотношения по оказанию услуг.

База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5
<p>Знать: актуальные законодательные акты в сфере рекламы</p> <p>Уметь: работать с правовой и нормативной базой</p> <p>Иметь практический опыт: работы с законодательными и нормативными документами; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>Знает: актуальные законодательные акты в сфере рекламы</p> <p>Не умеет: работать с правовой и нормативной базой</p> <p>Не имеет практический опыт: работы с законодательными и нормативными документами; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>Знает: актуальные законодательные акты в сфере рекламы</p> <p>Умеет: работать с правовой и нормативной базой</p> <p>Не имеет практический опыт: работы с законодательными и нормативными документами; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>Знает: актуальные законодательные акты в сфере рекламы</p> <p>Умеет: работать с правовой и нормативной базой</p> <p>Имеет незначительный практический опыт: работы с законодательными и нормативными документами; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>	<p>Знает: актуальные законодательные акты в сфере рекламы</p> <p>Умеет: работать с правовой и нормативной базой</p> <p>Имеет практический опыт: работы с законодательными и нормативными документами; работы с договорами на осуществление рекламной деятельности.</p>

ПК 1.5. Вести переговоры с заказчиками.

База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5

Знать: профессиональную специфику подготовки рекламного продукта; деловой этикет Уметь: вести переговоры с	Знает: профессиональную специфику подготовки рекламного продукта; деловой этикет Не умеет: вести переговоры с	Знает: профессиональную специфику подготовки рекламного продукта; деловой этикет Умеет: вести переговоры с	Знает: профессиональную специфику подготовки рекламного продукта; деловой этикет Умеет: вести переговоры с	Знает: профессиональную специфику подготовки рекламного продукта; деловой этикет Умеет: вести переговоры с
---	--	---	---	---

заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта; Иметь практический опыт: ведения переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта.	заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта; Не имеет практический опыт: ведения переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта.	заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта; Не имеет практический опыт: ведения переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта.	заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта; Иметь незначительный практический опыт: ведения переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта.	заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта; Имеет практический опыт: ведения переговоров с заказчиком как с точки зрения коммуникативного делового этикета, так и с точки зрения профессиональной специфики подготовки рекламного продукта.
--	---	---	---	--

ПК 1.6. Использовать офисную оргтехнику, информационные и коммуникационные технологии при получении и оформлении заказа.

База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5

<p>Знать: устройство персональных компьютеров, основные блоки, функции и технические характеристики; архитектуру, состав, функции и классификацию операционных систем персонального компьютера; виды и назначение периферийных устройств, их устройство и принцип действия, интерфейсы подключения и правила эксплуатации; принципы установки и настройки основных компонентов операционной системы и драйверов периферийного оборудования;</p> <p>Уметь: подключать и</p>	<p>Знает: устройство персональных компьютеров, основные блоки, функции и технические характеристики; архитектуру, состав, функции и классификацию операционных систем персонального компьютера; виды и назначение периферийных устройств, их устройство и принцип действия, интерфейсы подключения и правила эксплуатации; принципы установки и настройки основных компонентов операционной системы и драйверов периферийного оборудования;</p> <p>Не умеет: подключать и</p>	<p>Знает: устройство персональных компьютеров, основные блоки, функции и технические характеристики; архитектуру, состав, функции и классификацию операционных систем персонального компьютера; виды и назначение периферийных устройств, их устройство и принцип действия, интерфейсы подключения и правила эксплуатации; принципы установки и настройки основных компонентов операционной системы и драйверов периферийного оборудования;</p> <p>Умеет: подключать и</p>	<p>Знает: устройство персональных компьютеров, основные блоки, функции и технические характеристики; архитектуру, состав, функции и классификацию операционных систем персонального компьютера; виды и назначение периферийных устройств, их устройство и принцип действия, интерфейсы подключения и правила эксплуатации; принципы установки и настройки основных компонентов операционной системы и драйверов периферийного оборудования;</p> <p>Умеет: подключать и</p>	<p>Знает: устройство персональных компьютеров, основные блоки, функции и технические характеристики; архитектуру, состав, функции и классификацию операционных систем персонального компьютера; виды и назначение периферийных устройств, их устройство и принцип действия, интерфейсы подключения и правила эксплуатации; принципы установки и настройки основных компонентов операционной системы и драйверов периферийного оборудования;</p> <p>Умеет: подключать и</p>
--	---	--	--	--

объявлений	объявлений	объявлений	тексты рекламных объявлений	объявлений
ПК 2.3. Работать в рекламных акциях в качестве исполнителя.				
База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5
Знать: правила и этапы проведения рекламных кампаний; Уметь: реализовывать все этапы рекламной кампании в соответствии с поставленными задачами; добросовестно и в установленный сроки выполнять профессиональные поручения Иметь	Знает: правила и этапы проведения рекламных кампаний; Не умеет: реализовывать все этапы рекламной кампании в соответствии с поставленными задачами; добросовестно и в установленный сроки выполнять профессиональные поручения Не имеет	Знает: правила и этапы проведения рекламных кампаний; Умеет: реализовывать все этапы рекламной кампании в соответствии с поставленными задачами; добросовестно и в установленный сроки выполнять профессиональные поручения Не имеет	Знает: правила и этапы проведения рекламных кампаний; Умеет: реализовывать все этапы рекламной кампании в соответствии с поставленными задачами; добросовестно и в установленный сроки выполнять профессиональные поручения Имеет	Знает: правила и этапы проведения рекламных кампаний; Умеет: реализовывать все этапы рекламной кампании в соответствии с поставленными задачами; добросовестно и в установленный сроки выполнять профессиональные поручения Имеет

практический опыт: использования компьютерных технологии для обработки текстовой информации.	практический опыт: использования компьютерных технологии для обработки текстовой информации.	практический опыт: использования компьютерных технологии для обработки текстовой информации.	незначительный практический опыт: использования компьютерных технологии для обработки текстовой информации.	практический опыт: использования компьютерных технологии для обработки текстовой информации.
--	--	--	---	--

ПК 2.6. Контакттировать со средствами массовой информации по вопросам размещения рекламы.

База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5
Знать: правила и принципы	Знает: правила и принципы	Знает: правила и принципы	Знает: правила и принципы	Знает: правила и принципы
взаимодействия со СМИ Уметь: эффективно выстраивать межличностную коммуникацию Иметь практический опыт: взаимодействия с представителями СМИ	взаимодействия со СМИ Не умеет: эффективно выстраивать межличностную коммуникацию Имеет практический опыт: взаимодействия с представителями СМИ	взаимодействия со СМИ Умеет: эффективно выстраивать межличностную коммуникацию Не имеет практический опыт: взаимодействия с представителями СМИ	взаимодействия со СМИ Умеет: эффективно выстраивать межличностную коммуникацию Имеет незначительный практический опыт: взаимодействия с представителями СМИ	взаимодействия со СМИ Умеет: эффективно выстраивать межличностную коммуникацию Имеет практический опыт: взаимодействия с представителями СМИ

ПК 2.7. Владеть простыми приемами создания и обработки изображений.

База формирования компетенции	Показатели сформированности компетенции			
	2	3	4	5

<p>Знать: назначение, разновидности и функциональные возможности программ обработки графических изображений;</p> <p>Уметь: обрабатывать визуальный контент средствами графических редакторов;</p> <p>Иметь практический опыт: обработки визуального контента с помощью специализированных программ-редакторов.</p>	<p>Знает: назначение, разновидности и функциональные возможности программ обработки графических изображений;</p> <p>Не умеет: обрабатывать визуальный контент средствами графических редакторов;</p> <p>Не имеет практический опыт: обработки визуального контента с помощью специализированных программ-редакторов.</p>	<p>Знает: назначение, разновидности и функциональные возможности программ обработки графических изображений;</p> <p>Умеет: обрабатывать визуальный контент средствами графических редакторов;</p> <p>Не имеет практический опыт: обработки визуального контента с помощью специализированных программ-редакторов.</p>	<p>Знает: назначение, разновидности и функциональные возможности программ обработки графических изображений;</p> <p>Умеет: обрабатывать визуальный контент средствами графических редакторов;</p> <p>Имеет недостаточный практический опыт: обработки визуального контента с помощью специализированных программ-редакторов.</p>	<p>Знает: назначение, разновидности и функциональные возможности программ обработки графических изображений;</p> <p>Умеет: обрабатывать визуальный контент средствами графических редакторов;</p> <p>Имеет практический опыт: обработки визуального контента с помощью специализированных программ-редакторов.</p>
---	---	--	---	---

1.5. Выпускная квалификационная работа

1.5.1. Выпускная практическая квалификационная работа

Обучающийся по профессии 42.01.01 Агент рекламный выполняет выпускную практическую квалификационную работу (далее, ВПКР), предметом которой являются выполнение производственных работ, наиболее типичных для конкретной профессии, отвечающие уровню квалификации, предусмотренному ФГОС.

Цель выполнения выпускной практической квалификационной работы по профессии 42.01.01 Агент рекламный – выявление уровня профессиональной подготовки выпускника, предусмотренного квалификационной характеристикой и определение его готовности к выполнению следующих видов профессиональной деятельности:

- Организационная деятельность по работе с заказчиком.

- Размещение и сопровождение заказа.

Выпускная практическая квалификационная работа должна предусматривать сложность работы не ниже разряда по профессии рабочего, предусмотренного ФГОС СПО.

1.5.2. Письменная экзаменационная работа

Письменная экзаменационная работа (далее, ПЭР) является самостоятельной работой обучающегося на заключительном этапе обучения, усиливает технологичность учебного процесса, ориентирует его на индивидуализацию учебной деятельности.

Целями выполнения письменной экзаменационной работы являются:

- систематизация, закрепление и расширение теоретических знаний;
- изучение вопросов, относящихся к теме письменной экзаменационной работы;
- овладение навыками самостоятельного анализа;
- развитие навыков самостоятельной работы с учебной литературой;
- умение применять нормативные документы (ГОСТы).

Выпускная письменная экзаменационная работа должна иметь актуальность и практическую значимость и выполняться по возможности по предложениям (заказам) предприятий, организаций-заказчиков рабочих кадров. Выпускная письменная экзаменационная работа, являясь завершающим этапом подготовки, должна показать готовность обучающегося, квалифицированно решать теоретические и практические задачи по избранной профессии.

Основные требования к выпускной письменной экзаменационной работе

1. Соответствие названия работы ее содержанию, четкая целевая направленность.
2. Логическая последовательность изложения материала, базирующаяся на прочных теоретических знаниях по избранной теме.
3. Необходимая глубина исследования и убедительность аргументации.
4. Конкретность представления практических результатов работы.
5. Корректное изложение материала и грамотное оформление работы.
6. Наличие презентации

2. СИСТЕМА КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

2.1 Требования к ВКР.

Требования к объему и оформлению ВКР определяются в соответствии с методическими указаниями (методическими рекомендациями) по выполнению выпускной квалификационной работы, составленными на основе ФГОС СПО по профессии 42.01.01 Агент рекламный.

2.2. Перечень примерных тем выпускных квалификационных работ

1. Рекламные и PR-технологии в продвижении рекламного агентства
2. Современные рекламные технологии в брендинге
3. Инновации в рекламе: современное состояние и точки роста
4. Творческая платформа телевизионной рекламы
5. Брендбук организации как визуальное руководство реализации фирменного стиля на практике
6. Стратегия позиционирования компании: этапы, визуальные и вербальные составляющие
7. Оценка эффективности контекстной рекламы в интернете для конкретной организации (по выбору студента):
8. Контекстная реклама как инструмент продвижения организаций (по выбору студента)
9. Продвижение интернет-магазина инструментами контекстной рекламы
10. Тизер-трейлер как особый вид тизерной рекламы

11. Тизерная реклама как инструмент продвижения сайта
12. Реклама в тизерной сети как средство привлечения клиентов
13. Продвижение рекламы товаров/услуг в сети Интернет
14. Особенности организации и проведения рекламных акций
15. Методы воздействия рекламы на целевую аудиторию

2.3. Перечень примерных выпускных практических квалификационных работ по профессии 42.01.01 Агент рекламный

1. Проект по разработке инновационных рекламных технологий и носителей рекламы
2. Проект рекламной кампании по формированию бренда
3. Проект продвижения услуг рекламного агентства на региональном рынке средствами рекламы и PR.
4. Факторы эффективности контекстной рекламы организации при реализации кампании в интернете.
5. Творческая платформа телевизионного рекламного ролика: принципы реализации
6. Принципы создания брендбука
7. Разработка визуальных и вербальных составляющих позиционирования компании
8. Сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта применения контекстной рекламы при продвижении организации
9. Проектная разработка концепции контекстной рекламы для продвижения интернет-магазина
10. Разработка тизер-трейлера в сфере киноиндустрии (на примере конкретного кинофильма)
11. Разработка тизерной рекламы для продвижения сайта (на примере конкретного сайта)
12. Разработка тизерной рекламы для тизерных сетей в сфере медицины, косметики, одежды, обуви, игровой индустрии и др. (на примере конкретного товара)
13. Программа продвижения рекламы товара/услуги в сети Интернет
14. Проект: рекламная акция товара/услуги
15. Программа выявления наиболее эффективных методов воздействия рекламы на целевую аудиторию компании

2.4. Комплект примерных материалов ГИА для ВКР в форме письменной экзаменационной работы

1. Основы исследования коммуникационных технологий в комплексе продвижения.
2. Основы исследования роли рекламы в процессе формирования бренда
3. Основы исследования понятия «инновация» в рекламе
4. Своеобразие контекстной рекламы в сети интернет
5. Основы исследования аудиовизуального рекламного контента как разновидности творческого продукта
6. Фирменный стиль организации: содержательные компоненты
7. Концепция позиционирования компании: подходы к интерпретации и реализации
8. Особенности организации контекстной рекламы при продвижении организации
9. Контекстная реклама в системе продвижения интернет-магазина
10. Теоретико-методологические основы анализа тизер-трейлеров
11. Теоретико-методологические основы анализа тизерной рекламы
12. Теоретико-методологические основы анализа тизерных сетей
13. Инструменты продвижения рекламы в сети Интернет
14. Понятие, виды и основные этапы планирования рекламной акции
15. Сегментация целевой аудитории компании

3. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1. Оценка выпускной квалификационной работы

Основными критериями при определении оценки за выполнения ВКР студентом для руководителя ВКР являются:

- соответствие состава и объема выполненной ВКР студента заданию;
- качество профессиональных знаний и умений студента, уровень его профессионального мышления;
- степень самостоятельности студента при выполнении работы;
- умение студента работать со справочной литературой, нормативными источниками и документацией;
- положительные стороны, а также недостатки в работе;
- оригинальность, практическая и научная ценность принятых в работе решений;
- качество выполнения работы;
- уровень проявленных общих и профессиональных компетенций.

3.1.1. Критерии оценивания выпускной практической квалификационной работы

Выполненная выпускная практическая квалификационная работа оценивается по следующим показателям:

- овладение приемами работ;
- соблюдение технологических требований к качеству производимых работ;
- выполнение установленных норм времени;
- умелое пользование оборудованием, инструментом;
- соблюдение требований безопасности труда и организации рабочего места.

оценка «5» (отлично) - аттестуемый уверенно и точно владеет приемами работ практического задания, соблюдает требования к качеству производимой работы, умело пользуется оборудованием, инструментами, рационально организует рабочее место, соблюдает требования безопасности труда;

- оценка «4» (хорошо) - владеет приемами работ практического задания, но возможны отдельные несущественные ошибки, исправляемые самим аттестуемым, правильно организует рабочее место, соблюдает требования безопасности труда;

- оценка «3» (удовлетворительно) - ставится при недостаточном владении приемами работ практического задания, наличии ошибок, исправляемых с помощью мастера, отдельных несущественных ошибок в организации рабочего места и соблюдении требований безопасности труда;

- оценка «2» (неудовлетворительно) – аттестуемый не умеет выполнять приемы работ практического задания, допускает серьезные ошибки в организации рабочего места, требования безопасности труда не соблюдаются.

Оценка за выпускную практическую квалификационную работу входит в состав комплексной оценки уровня образованности и квалификации выпускников.

3.1.2. Критерии оценивания выпускной письменной экзаменационной работы

Оценка 5 (отлично) ставится выпускнику, если

- соблюдены все правила оформления работы в соответствии с методическими рекомендациями по написанию письменной экзаменационной работы;
- четко обозначена актуальность работы;
- содержание соответствует теме работы;

- студент четко, обоснованно и конкретно выражает свое мнение по поводу основных аспектов содержания работы;
- обучающийся достаточно свободно ориентируется в терминологии, используемой в работе.
- практическая часть строится на выводах теоретической части;
- ответы на вопросы членов ГЭК четкие, краткие, правильные;
- в процессе защиты соблюдены логика изложения, уместность использования наглядности, владение терминологией.

Оценка 4 (хорошо) ставится выпускнику

- имеются небольшие неточности в оформлении письменной экзаменационной работы;
- обозначена актуальность работы;
- содержание соответствует теме работы;
- ответы на вопросы членов ГЭК правильные, но содержат технические или терминологические ошибки;
- логика изложения, уместность использования наглядности, владение терминологией в общем и целом присутствуют.

Оценка 3 (удовлетворительно) ставится выпускнику, если

- допущено много нарушений в оформлении письменной экзаменационной работы;
- актуальность либо не сформулирована, либо сформулирована в самых общих чертах;
- содержание работы не соответствует заявленной теме;
- обучающийся слабо ориентируется в понятиях, терминах, которые использует в своей работе;
- в докладе выпускника нет четкости, последовательности изложения мысли.

Оценка 2 (неудовлетворительно) ставится выпускнику, если

- допущены грубые нарушения в оформлении письменной экзаменационной работы;
- обнаружено значительное непонимание темы;
- основная мысль не выражена;
- в ответах выпускника нет смыслового единства, связанности;
- выпускник не ориентируется в терминологии работы;
- отсутствует логика изложения материала.

Оценка за выпускную письменную экзаменационную работу входит в состав комплексной оценки уровня образованности и квалификации выпускников.

3.1.3 Итоговая оценка ВКР

Критериями при определении итоговой оценки знаний (комплексной оценки уровня образованности и квалификации выпускников), уровня освоения основной профессиональной образовательной программы, выполнения и защиты ВКР являются:

- доклад выпускника;
- ответы выпускника на вопросы, позволяющие определить уровень теоретической и практической подготовки;
- качество, практическая ценность и значимость выполненной работы ПЭР;
- отзыв и оценка руководителя ВКР;
- качество, практическая ценность и значимость выполненной работы ВПКР.

В основе оценки выпускной квалификационной работы лежит четырёх балльная система:

«**Отлично**» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, глубокий анализ проблемы, критический разбор деятельности предприятия (организации);
- характеризуется логичным, последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями;
- имеет положительные отзывы руководителя и отличный результат ВПКР и ПЭР;
- при защите работы студент показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения по улучшению положения предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, а во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, легко отвечает на поставленные вопросы.

«Хорошо» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- работа носит исследовательский характер, содержит грамотно изложенную теоретическую базу, достаточно подробный анализ проблемы и критический разбор деятельности предприятия (организации), характеризуется последовательным изложением материала с соответствующими выводами, однако с не вполне обоснованными предложениями;
- имеет положительный отзыв руководителя и хороший результат ВПКР и ПЭР;
- при защите студент показывает знания вопросов темы, оперирует данными исследования, вносит предложения по улучшению деятельности предприятия (организации), эффективному использованию ресурсов, во время доклада использует наглядные пособия (таблицы, схемы, графики и т. п.) или раздаточный материал, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.

«Удовлетворительно» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- носит исследовательский характер, содержит теоретическую главу, базируется на практическом материале, но отличается поверхностным анализом и недостаточно критическим разбором деятельности предприятия (организации), в ней просматривается непоследовательность изложения материала, представлены необоснованные предложения;
- в отзывах руководителя имеются замечания по содержанию работы и методике анализа и удовлетворительный результат ВПКР и ПЭР;
- при защите студент проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не дает полного, аргументированного ответа на заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» выставляется за следующую выпускную квалификационную работу:

- не носит исследовательского характера, не содержит анализа и практического разбора деятельности предприятия (организации), не отвечает требованиям, изложенным в методических указаниях;
- не имеет выводов либо они носят декларативный характер;
- в отзывах руководителя имеются существенные критические замечания и неудовлетворительный результат ВПКР и ПЭР;
- при защите студент затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки, к защите не подготовлены наглядные пособия или раздаточный материал.

Лист согласования фонда оценочных средств государственной итоговой аттестации

Сведения об организации

Название организации	Роспись	Руководитель (ФИО, должность)
ООО «РА 23а»		О.В. Якимчук, генеральный директор

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представленный фонд оценочных средств государственной итоговой аттестации (далее – ФОС ГИА) является составной частью нормативно-методического обеспечения системы качества образования в рамках освоения образовательной программы по профессии 42.01.01 Агент рекламный, квалификация: агент рекламный, нормативный срок освоения – 10 месяцев. ФОС ГИА оценивает степень соответствия сформированных компетенций выпускников требованиям ФГОС СПО по данной профессии после освоения ими образовательной программы в полном объеме, а также оценки качества образовательной программы.

Представленный ФОС ГИА соответствует содержанию результатов обучения и задач будущей профессиональной деятельности выпускника, требованиям ФГОС СПО по профессии 42.01.01 Агент рекламный и учебному плану по данной профессии, образовательным технологиям, используемым в учебном процессе.

Оценочные средства, входящие в состав ФОС ГИА, отвечают основным принципам формирования ФОС ГИА, адекватно отражают уровень качества освоения, соответствие объему и содержанию профессиональных модулей, степень соответствия трудности заданий уровню подготовленности обучающихся.

ФОС ГИА рекомендуется к использованию в образовательном процессе по профессии 42.01.01 Агент рекламный в Частном профессиональном образовательном учреждении «Колледж управления и производства».

Генеральный директор _____ О.В. Якимчук

«_20_» декабря 2021 г.