Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце:

ФИО: Ястребф едератьное учреждение высшего образования Должность: Ректор «Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы» Дата подписания: 22.05.2024 12:13:29

Уникальный программный ключ:

ca953a0120d891083f939673078

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

НЕЙМИНГ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

42.03.01 РЕКЛАМА И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

(код и наименование направления подготовки/специальности)

ЛИСШИПЛИНЫ ведется рамках реализации профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП BO):

РЕКЛАМА

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Нейминг» входит в программу бакалавриата «Реклама» по направлению 42.03.01 «Реклама и связи с общественностью» и изучается в 7 семестре 4 курса. Дисциплину реализует Очно-заочное и заочное отделение . Дисциплина состоит из 2 разделов и 7 тем и направлена на изучение нейминга как науки и технологии; изучение лингвофилософских, семиотических, социолингвистических и лингвокультурных основ нейминга; изучение системы русского языка как основы нейминга; формирование навыков творческого подхода к организации процесса нейминга.

Целью освоения дисциплины является сформировать у обучающихся необходимую базу теоретических знаний и практических навыков в сфере нейминга как теоретической и практической дисциплины.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Нейминг» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Нифр Компетенция Индикаторы достижения компете (в рамках данной дисциплины УК-3.1 Определяет свою роль в роль в социаль взаимодействии и командной работе, исходя и сотрудничества для достижения поставленной УК-3.2 Формулирует и учитывает в своей деят особенности поведения групп людей, выделен зависимости от поставленной цели; УК-3.3 Анализирует возможные последствия л и планирует свои действия для достижения задинатирует действия для достижения для дост	т) выом з стратегии цели; гельности ных в пичных действий
УК-3.1 Определяет свою роль в роль в социаль взаимодействии и командной работе, исходя и сотрудничества для достижения поставленной УК-3.2 Формулирует и учитывает в своей деят особенности поведения групп людей, выделен зависимости от поставленной цели; УК-3.3 Анализирует возможные последствия л и планирует свои действия для достижения зад	ьном в стратегии цели; тельности ных в
взаимодействии и командной работе, исходя и сотрудничества для достижения поставленной УК-3.2 Формулирует и учитывает в своей деят особенности поведения групп людей, выделен зависимости от поставленной цели; УК-3.3 Анализирует возможные последствия л социальное взаимодействие и планирует свои действия для достижения зад	з стратегии цели; тельности ных в пичных действий
сотрудничества для достижения поставленной УК-3.2 Формулирует и учитывает в своей деят особенности поведения групп людей, выделен зависимости от поставленной цели; УК-3.3 Анализирует возможные последствия л социальное взаимодействие и планирует свои действия для достижения зад	цели; тельности ных в пичных действий
УК-3.2 Формулирует и учитывает в своей деят особенности поведения групп людей, выделен зависимости от поставленной цели; УК-3.3 Анализирует возможные последствия л социальное взаимодействие и планирует свои действия для достижения зад	тельности ных в пичных действий
особенности поведения групп людей, выделен зависимости от поставленной цели; Способен осуществлять социальное взаимодействие и и планирует свои действия для достижения зад	ных в
Способен осуществлять социальное взаимодействие и и планирует свои действия для достижения зад	пичных действий
Способен осуществлять социальное взаимодействие и планирует свои действия для достижения зад	
VK-3 социальное взаимодействие и и планирует свои действия для достижения зад	
реализовывать свою роль в результата;	
команде УК-3.4 Осуществляет обмен информацией, зна	мотыпо и имкинь
с членами команды;	
УК-3.5 Аргументирует свою точку зрения отно	осительно
использования идей других членов команды да	ля достижения
поставленной цели;	
УК-3.6 Участвует в командной работе по выпо	лнению
поручений;	
УК-4.1 Выбирает стиль делового общения, в за	ависимости от
языка общения, цели и условий партнерства;	
УК-4.2 Адаптирует речь, стиль общения и язы:	к жестов к
ситуациям взаимодействия;	
УК-4.3 Осуществляет поиск необходимой инф	
решения стандартных коммуника-тивных зада	ч на русском и
Способен осуществлять иностранном языках;	
у к-4.4 выполняет перевод профессиональных	текстов с
устной и письменной формах на иностранного языка на русскии и оо-ратно;	
ук-4. Ук-4. Ведет деловую переписку на русском и	
Российской Федерации и	
иностранном(ых) языке(ах) неофициальных писем и социокультурных раз	личии в формате
корреспонденции; УК-4.6 Использует диалог для сотрудничества	ם ה
академической коммуникации общения с учето	
собеседников, их коммуникативно-речевой стр	
тактики, степени официальности обстановки;	ратегии и
УК-4.7 Формирует и аргументирует собственн	уую оценку
основных идей участников диалога (дискуссии	

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)	
		с потребностями совместной деятельности;	

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Нейминг» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Нейминг».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	Русский язык (как иностранный)**; Практический курс профессионального перевода (иностранный язык)**; Методы воздействия в массовых коммуникациях**; Практика медиакоммуникаций**; Иностранный язык**; Русский язык и культура речи; Практический курс профессионального перевода (русский язык как иностранный)**;	Преддипломная практика;
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Основы менеджмента; Социология; Основы теории коммуникации; Основы интегрированных коммуникаций в рекламе; Управление человеческими ресурсами;	Основы интегрированных коммуникаций в PR; Психология рекламы и PR; Организация работы отделов рекламы **; Менеджент цифровых коммуникаций **; Преддипломная практика;

^{* -} заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

^{** -} элективные дисциплины /практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Нейминг» составляет «4» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очно-заочной формы обучения.

Pur vivolino i nolori	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)	
Вид учебной работы	BCEI O,	ак.ч.	7	
Контактная работа, ак.ч.	34		34	
Лекции (ЛК)	17		17	
Лабораторные работы (ЛР)	0		0	
Практические/семинарские занятия (СЗ)	17		17	
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	91		91	
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	19		19	
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	144	144	
	зач.ед.	4	4	

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	- · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		Вид учебной работы*
		1.1	Основные понятия о нейминге и его составляющих.	ЛК, СЗ
Раздел 1	ВВЕДЕНИЕ В НЕЙМИНГ	1.2	Классификация рекламного имени, способы создания и принципы номинации.	ЛК, СЗ
		1.3	Параметры, обеспечивающие эффективность нейма.	ЛК, СЗ
	ТЕХНОЛОГИИ	2.1	Технологии разработки нейм	ЛК, СЗ
	РАЗРАБОТКИ НЕЙМА.	2.2	Логотип в нейминге.	ЛК, СЗ
Раздел 2	АНАЛИЗ	2.3	Нейм в рекламном тексте.	ЛК, СЗ
	РЕКЛАМНОГО СООБЩЕНИЯ	2.4	Текст рекламного обращения. Структурный анализ рекламного обращения.	ЛК, СЗ

^{* -} заполняется только по $\underline{\mathbf{OYHOЙ}}$ форме обучения: $\mathit{ЛК}$ – лекции; $\mathit{ЛP}$ – лабораторные работы; $\mathit{C3}$ – практические/семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	
Для самостоятельной работы	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	

^{* -} аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается ОБЯЗАТЕЛЬНО!

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Чумиков Александр Николаевич. Реклама и связи с общественностью. Имидж,

репутация, бренд [текст/электронный ресурс]: Учебное пособие для студентов вузов / А.Н. Чумиков. - 2-е изд., испр. и доп.; Электронные текстовые данные. - М.: Аспект Пресс, 2014, 2016, 2017. - 159 с. - (Учебник нового поколения). - ISBN 978-5-7567-0717-5. - ISBN 978-5-7567-0819-6: 220.00.

Дополнительная литература:

- 1. Мокшанцев Р.И., Психология рекламы: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2011. 232 с.: 60х88 1/16. (Высшее образование).
- 2. Руденко А.М., Литвинова А.В., Психология массовых коммуникаций : учебник; под ред. А.М. Руденко. М. : РИОР : ИНФРА-М, 2017. 303 с. (Высшее образование: Бакалавриат).
- 3. Пономарева А.М. Креатив и копирайтинг в коммуникационном маркетинге: учебник. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. 284 с.
- 4. Музыкант В.Л. Интегрированные маркетинговые коммуникации: учебное пособие. М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. 216 с.
- 5. Пономарева А.М. Коммуникационный маркетинг: креативные средства и инструменты: учебное пособие. М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. 247 с.
- 6. Мокшанцев Р.И., Удальцова М.В. Психология рекламы: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2011.-230 с.
- 7. Ткаченко Н.В., Ткаченко О.Н., Дмитриева Л.М. Креативная реклама. Технологии проектирования: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 335 с.
- 8. Мудров А.Н. Реклама: глубинные смыслы: монография. М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. 101 с.
- 9. Синяева Инга Михайловна. Реклама и связи с общественностью [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. М. Романенкова, Д. А. Жильцов. Электронные текстовые данные. М.: Юрайт, 2013. 552 с. (Бакалавр. Углубленный курс). Системные требования: Windows XP и выше. ISBN 978-5-9916-2249-3.
- 10. Карпова Светлана Васильевна. Рекламное дело [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / С. В. Карпова. 2-е изд., перераб. и доп.; Электронные текстовые данные. М.: Юрайт, 2013. 431 с. (Бакалавр. Базовый курс). Системные требования: Windows XP и выше. ISBN 978-5-9916-2399-5. Синяева Инга Михайловна. Реклама и связи с общественностью [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. М. Романенкова, Д. А. Жильцов. Электронные текстовые данные. М.: Юрайт, 2013. 552 с. (Бакалавр. Углубленный курс). Системные требования: Windows XP и выше. ISBN 978-5-9916-2249-3.

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- 1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров
- Электронно-библиотечная система РУДН ЭБС РУДН http://lib.rudn.ru/M egaPro/Web
 - ЭБС «Университетская библиотека онлайн» http://www.biblioclub.ru

- ЭБС Юрайт http://www.biblio-online.ru
- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru
- ЭБС «Троицкий мост»
- 2. Базы данных и поисковые системы
- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации http://docs.cntd.ru/
 - поисковая система Яндекс https://www.yandex.ru/
 - поисковая система Google https://www.google.ru/
 - реферативная база данных SCOPUS

http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля*:

- 1. Курс лекций по дисциплине «Нейминг».
- * все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины в ТУИС!

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Нейминг» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

* - ОМ и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН.

РАЗРАБОТЧИК:

		Осмоловская Анна
Доцент		Васильевна
Должность, БУП	Подпись	Фамилия И.О.
РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:		
		Черняев Максим
Зам. декана по ОЗиЗО		Васильевич
Должность БУП	Подпись	Фамилия И.О.
РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:		
		Трубникова Нина
Заведующий кафедрой		Вадимовна
Должность, БУП	Подпись	Фамилия И.О.