

СОГЛАСОВАНО

Специалист по связям с общественностью
ФГБУ ФЦССХ Минздрава России (Челябинск)



Л. Т. Захарова

М.П.

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора Ур СЭИ
(филиал) ОУП ВО «АТиСО» по УВР

 О.В. Зубкова

«22» сентября 2026 г.

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

42.02.01 Реклама

(код профессии, специальности СПО)

Специалист по рекламе

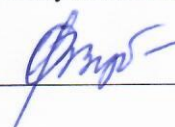
(наименование квалификации)

Разработчик программы:

Старший преподаватель кафедры ОиГД С. В. Линьков

ФОС обсужден на заседании кафедры ОиГД

Заведующий кафедрой ОиГД

 О.В. Зубкова

«22» сентября 2026 г.

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, КОТОРЫМИ ДОЛЖНЫ ОВЛАДЕТЬ ОБУЧАЮЩИЕСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1 Выпускник по специальности 42.02.01 Реклама в соответствии с целями образовательной программы и задачами профессиональной деятельности в результате освоения данной ППССЗ должен обладать следующими компетенциями:

Профессиональные компетенции (ПК):

1. Проведение исследований для создания и реализации рекламного продукта.

ПК 1.1. Определять целевую аудиторию и целевые группы.

ПК 1.2. Проводить анализ объема рынка.

ПК 1.3. Проводить анализ конкурентов.

ПК 1.4. Осуществлять определение и оформление целей и задач рекламных и коммуникационных кампаний, акций и мероприятий.

2. Разработка и осуществление стратегического и тактического планирования рекламных и коммуникационных кампаний, акций и мероприятий.

ПК 2.1. Проводить стратегическое и тактическое планирование рекламных и коммуникационных кампаний, акций и мероприятий.

ПК 2.2. Предъявлять результаты стратегического и тактического планирования рекламных и коммуникационных кампаний, акций и мероприятий в установленных форматах.

3. Продвижение торговых марок, брендов и организаций в среде Интернет средствами цифровых коммуникационных технологий.

ПК 3.1. Разрабатывать стратегии продвижения бренда в сети Интернет.

ПК 3.2. Разрабатывать рекламные кампании бренда в сети Интернет.

ПК 3.3. Проводить рекламную кампанию инструментами поисковой оптимизации, контекстно-медийной рекламы и маркетинга в социальных сетях.

4. Создание ключевых вербальных и визуальных сообщений, основных креативных решений и творческих материалов на основных рекламных носителях.

ПК 4.1. Разрабатывать творческие рекламные решения для достижения целей креативной стратегии рекламной/коммуникационной кампании.

ПК 4.2. Разрабатывать творческие рекламные решения в целях тактического планирования рекламной коммуникационной кампании.

ПК 4.3. Проводить разработку и размещение рекламного контента для продвижения торговой марки/бренда/организации в сети Интернет.

Общие компетенции (ОК):

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, А ТАКЖЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

2.1. Порядок проведения демонстрационного экзамена

Проведение демонстрационного экзамена регламентируется Порядком проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования в Уральском социально-экономическом институте (филиал) Образовательного учреждения профсоюзов высшего образования «Академия труда и социальных отношений», утвержденным Ученым советом Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО».

2.2. Показатели и критерии оценивания демонстрационного экзамена

№ п/п	Вид деятельности /Вид профессиональной деятельности	Критерий оценивания ⁶	Баллы
1	Продвижение торговых марок, брендов и организаций в среде Интернет средствами цифровых коммуникационных технологий	Разработка стратегий продвижения бренда в сети Интернет	11,00
		Разработка рекламных кампаний бренда в сети Интернет	23,00
		Использование современных средств поиска, анализа и интерпретации информации и информационных технологий для выполнения задач профессиональной деятельности	6,00
2	Проведение исследований для создания и реализации рекламного продукта	Определение целевой аудитории и целевых групп	1,00
		Проведение анализа конкурентов	1,00
3	Разработка и осуществление стратегического и тактического планирования рекламных и коммуникационных кампаний, акций и мероприятий	Проведение стратегического и тактического планирования рекламных и коммуникационных кампаний, акций и мероприятий	6,00
		Предъявление результатов стратегического и тактического планирования рекламных и коммуникационных кампаний, акций и мероприятий в установленных форматах	2,00
ИТОГО			50,00

2.3. Типовое задание демонстрационного экзамена

КЕЙС

Предлагается разработать рекламную кампанию и материалы для продвижения на рынке новой услуги – онлайн-курса актерского мастерства.

Программа предполагается к реализации для всех желающих возрастом с 18 лет.

Курс преподают профессиональные актеры, режиссеры, сценаристы, педагоги. Программа актерского мастерства создана для тех, кто хочет прикоснуться к магической атмосфере театрального искусства и попробовать себя на сцене, а также овладеть навыками актерского мастерства для повседневной жизни.

В данной программе мы можем предложить, не только индивидуальные занятия, но и корпоративные занятия для решения задач бизнеса.

Вы хотите уверенно чувствовать себя в любой ситуации? Хотите научиться управлять своими эмоциями? Мечтаете раскрыть свой внутренний потенциал и прикоснуться к великому искусству сцены? Тогда приглашаем вас на бесплатное вводное пробное занятие длительностью 2 часа! Записаться можно по телефону +7(343) 209-99-99

Программа курса включает в себя:

I. АКТЕРСКИЙ ТРЕНИНГ

1. Снимаем телесные и психологические зажимы: упражнения на снятие психофизических зажимов, тренинг на эмоциональное раскрепощение; сценическая пластика - работа с телом, понятие пластической фразы.
2. Приобретаем артистическую смелость и развиваем харизму: ПФД (память физических действий), работа с воображаемым предметом, игровые тренинги на быстроту реакции, находчивость и проницательность, не боимся быть «смешными», учимся быть убедительными и эмоционально заразительными.
3. Учимся основам импровизации и быстро принимать решения: импровизационный тренинг включает упражнения на спонтанность реакции и гибкость мышления, этюды: «Я в предлагаемых обстоятельствах».
4. Тренинг на эффективное взаимодействие в команде: игровые тренинги на проявление своих сильных сторон, упражнения на внимание, развитие памяти, доверие к партнеру
5. «Я и маска»: создаем образ, вживаемся в роль, учимся искусству перевоплощения; дневник персонажа, природа чувств персонажа, логика поведения; видеосъемка: «диктор новостей», «ведущий прогноза погоды» и тд

II. РЕЧЕВОЙ ТРЕНИНГ

1. Правильная постановка дыхания: постановка диафрагмального дыхания на опоре; работа с резонаторами.
2. Освобождаемся от мышечных зажимов: упражнения на расслабление окологлоточной мускулатуры; внутриглоточная артикуляция.
3. Добиваемся четкой дикции и артикуляции: артикуляционная гимнастика для нижней челюсти, губ и языка.
4. Убираем говор, речевые дефекты: основы голосообразования; упражнения на развитие силы и посыла звука.
5. Секреты правильного произношения и ударения во фразах: орфоэпия гласных и согласных; правильно распределяем ударения.
6. Учимся управлять своим голосом и воздействовать на партнера: тембральная окраска голоса; темпоритм, скорость речи; яркость и сексуальность голоса.
7. Осваиваем основы ораторского искусства, учимся выступать на публику: работа с художественным текстом; интонационная выразительность; артистизм и уверенность в себе; композиция речи (четкая последовательность); самопрезентация.

Стоимость: Курс индивидуальный – 16000 рублей.

Длительность курса – 2 месяца.

График занятий - 2 раза в неделю по 2 часа.

Занятия проводятся онлайн в согласованное время с обучающимся.

Сроки рекламной кампании – ждём Ваших предложений.

Бюджет рекламной кампании - ждём Ваших предложений.

Модуль 1. Анализ ситуации рекламодателя и брифование

Необходимо внимательно ознакомиться с кейсом, который будет служить основой для дальнейшей работы. Важно определить ключевую цель рекламы, которую ставит перед собой рекламодатель. Провести анализ текущей ситуации заказчика. Провести анализ конкурентов.

Выявить целевую аудиторию. Необходимо детально проанализировать, кто именно является потенциальным потребителем рекламируемого продукта или услуги. Это включает в себя анализ факторов, которые могут повлиять на восприятие рекламы.

После этого следует выявить существенные параметры рекламных мероприятий. Включает в себя выбор каналов распространения рекламы, форматы рекламных материалов, бюджетные ограничения и временные рамки проведения рекламных мероприятий.

На основе собранной информации необходимо создать бриф. В этом документе обязательно должны быть указаны следующие элементы: информация об объекте рекламирования (что именно рекламируется), цели рекламы (что рекламодатель хочет достичь), данные о целевой аудитории (кто

будет видеть рекламу), а также планируемые рекламные мероприятия (какие действия будут предприняты для достижения целей), так же:

- Наличие описания целевой аудитории в брифе
- Соответствие цели рекламных мероприятий требованиям заказчика
- Наличие брифа
- Логика построения брифа
- Наличие в брифе информации об объекте рекламирования
- Указание каналов рекламы в брифе
- Перечисление конкурентов в брифе

Необходимые приложения: ТЕКСТ КЕЙСА

Инструкции для ГЭ: Участники получают КЕЙС. Всего предлагается несколько вариантов кейсов. Главный эксперт самостоятельно выбирает вариант кейса.

В кейсе прописывается вся необходимая информация о заказчике, рекламируемом продукте/услуге, цель обращения заказчика, прогнозируемый бюджет на рекламу и рекламные мероприятия и его фрагментация по каналам рекламы (если требуется). Также оговаривается срок рекламных мероприятий и другая дополнительная информация.

Модули выполняются последовательно.

Выполненные результаты работы над модулем участник должен загрузить в папку, указанную ГЭ до срока окончания модуля. Названия файлов должны соответствовать четкой логике и содержанию задания модуля.

Результаты выполнения задания должны соответствовать нормам и требованиям Законодательства Российской Федерации.

Инструкции для ТЭ: Необходимо обеспечить работоспособность ПК, наличие офисных приложений, пакета графических приложений, доступа в Интернет.

Выполненные результаты работы над модулем участник должен загрузить в папку, указанную ГЭ до срока окончания модуля. Папка должна быть создана заранее. Допускается применение внешних носителей или сетевого пространства. По окончании модуля папка должна быть скопирована на внешний носитель или в сетевое пространство. Для дальнейшей работы по данному виду аттестации участнику ДЭ материалы из папки по данному модулю будут необходимы! Удалять с рабочего места можно только по окончании проведения оценки.

Модуль 2. Ключевые рекламные решения

На основании аналитики рекламодателя и брифа необходимо разработать

нейм, логотип и слоган. Данные константы должны соответствовать креативности и эффективности концептуальных решений айдентики, их оригинальности и соответствию задачам.

Оценивается содержание и оригинальность слогана, а также его соответствие поставленным целям. Все константы должны соответствовать профилю заказчика и отвечать потребностям целевой аудитории, соответствие нейма профилю заказчика

Отражение в логотипе специфики товарной категории
Отражение маркетинговых характеристик в слогане

Применимость предложенных разработок в реализации рекламных мероприятий торговой марки

Отражение в разработанных материалах специфики товарной категории
Необходимые приложения: отсутствуют.

Инструкции для ГЭ: Участники продолжают работать с кейсом. Могут использовать материалы предыдущего модуля. Модули выполняются последовательно.

Выполненные результаты работы над модулем участник должен загрузить в папку, указанную ГЭ до срока окончания модуля. Названия файлов должны соответствовать четкой логике и содержанию задания модуля.

Результаты выполнения задания должны соответствовать нормам и требованиям Законодательства Российской Федерации.

Инструкции для ТЭ: Необходимо обеспечить работоспособность ПК, наличие офисных приложений, пакета графических приложений, доступа в Интернет.

Выполненные результаты работы над модулем участник должен загрузить в папку, указанную ГЭ до срока окончания модуля. Папка должна быть создана заранее. Допускается применение внешних носителей или сетевого пространства. По окончании модуля папка должна быть скопирована на внешний носитель или в сетевое пространство. Для дальнейшей работы по данному виду аттестации участнику ДЭ материалы из папки по данному модулю будут необходимы! Удалять с рабочего места можно только по окончании проведения оценки.

Модуль 3. Разработка рекламных носителей

Разработка макетов для нескольких каналов рекламы, указанных в брифе (не менее 3). Выбор каналов осуществляется по принципу приоритетных в данном проекте.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Инструкции для ГЭ: Участники продолжают работать с кейсом.

Необходимо использовать материалы предыдущего модуля. Модули выполняются последовательно.

Выполненные результаты работы над модулем участник должен загрузить в папку, указанную ГЭ до срока окончания модуля. Названия файлов должны соответствовать четкой логике и содержанию задания модуля.

Результаты выполнения задания должны соответствовать нормам и требованиям Законодательства Российской Федерации.

Инструкции для ТЭ: Необходимо обеспечить работоспособность ПК, наличие офисных приложений, пакета графических приложений, доступа в Интернет.

Выполненные результаты работы над модулем участник должен загрузить в папку, указанную ГЭ до срока окончания модуля. Папка должна быть создана заранее. Допускается применение внешних носителей или сетевого пространства. По окончании модуля папка должна быть скопирована на внешний носитель или в сетевое пространство. Для дальнейшей работы по данному виду аттестации участнику ДЭ материалы из папки по данному модулю будут необходимы! Удалять с рабочего места можно только по окончании проведения оценки.

Модуль 5. Презентация выполненных задач

Подготовка электронной презентации о ходе разработки рекламных мероприятий для продвижения объекта рекламирования. В презентации должны быть отражены выполненные разработки предыдущих модулей.

Презентация должна быть логично построена, соответствовать теме и задачам.

Необходимые приложения: отсутствуют.

Инструкции для ГЭ: Участники продолжают работать с кейсом.

Необходимо использовать материалы предыдущих модулей.

Выполненные результаты работы над модулем участник должен загрузить в папку, указанную ГЭ до срока окончания модуля. Названия файлов должны соответствовать четкой логике и содержанию задания модуля.

Результаты выполнения задания должны соответствовать нормам и требованиям Законодательства Российской Федерации. Презентация не проводится, а подгружается как результат выполнения модуля.

Инструкции для ТЭ: Необходимо обеспечить работоспособность ПК, наличие офисных приложений, пакета графических приложений, доступа в Интернет, а также для презентации.

Выполненные результаты работы над модулем участник должен загрузить в папку, указанную ГЭ до срока окончания модуля. Папка должна быть создана заранее. Допускается применение внешних носителей или сетевого пространства. По окончании модуля папка должна быть скопирована на

внешний носитель или в сетевое пространство. Удалять с рабочего места можно только по окончании проведения оценки.

Количественный состав экспертной группы определяется образовательной организацией, исходя из числа сдающих одновременно ДЭ обучающихся. Один эксперт должен иметь возможность оценить результаты выполнения обучающимися задания в полной мере согласно критериям оценивания.

Количество экспертов ДЭ вне зависимости от вида аттестации, уровня ДЭ представлено в таблице.

Кол-во рабочих мест в ЦПДЭ	Минимальное количество экспертов (без учета ГЭ) ¹⁰	Рекомендуемое количество экспертов (без учета ГЭ) ¹¹
1	2	3
2	2	3
3	2	3
4	2	3
5	2	3
6	2	3
7	2	3
8	2	3
9	2	3
10	2	3