

Інструктивно- методичні матеріали до семінарів

<p>Практичне завдання – Порівняння моделей комунікації</p>	<p>Вимоги до виконання та оформлення: порівняти моделі комунікації (дворівнева модель комунікації П.Лазарсфельда, Е. Ноель-Нойман: спіраль замовчування, Дифузна теорія Е. Роджерса, теорія «сторожа» К. Левіна, комунікація людина-текст за Ю. Лотманом, М.Маклюен «гарячі» та «холодні» ЗМІ) за такими критеріями: основний зміст, визначення комунікації, переваги та недоліки.</p>	<p>Наявність всіх складових – 5 балів.</p> <p>Відсутність декількох складових – 4 бали Не відповідність змісту – 3 бали.</p> <p>Відсутність декількох складових та не відповідність змісту – 2 бали</p> <p>Не розкрито зміст та не всі складові – 1 бал.</p>
<p>Практичне завдання – есе на тему презентація на тему «Кількісні та якісні методики дослідження маркетингових комунікацій»</p>	<p>Вимоги до виконання та оформлення – презентація повинна включати три будь-які якісні та кількісні методи, які необхідно описати за такими характеристиками як: 1.загальний опис методу, 2.процедура проведення, 3.переваги, 4.недоліки, 5.застосування в дослідженні реклами - приклад</p>	<p>Презентація логічна і структурована, обсягом на 10 слайдів – 5 балів</p> <p>Недостатній обсяг – 4 бали.</p> <p>Місцями відсутня логіка та структура – 3 бали.</p> <p>Недостатньо структуроване та не достатній обсяг – 2 бали.</p> <p>Відсутня логіка та структура, замалий зміст – 1 бал.</p>
<p>Практичне завдання – Порівняння форм продажів</p>	<p>Вимоги до виконання та оформлення – порівняльна таблиця форм продажів –</p> <p>Активні (комерційні пропозиції, бази холодних продажів), пасивні (магазини, супермаркети, інтернет-продажі), прямі (продажі у торговельних залах, виставки, презентації, виїзд до клієнта) та непрямі (ділерство, франчайзинг, мерчандайзинг) продажі – <i>за таким характеристиками:</i> зміст, переваги та недоліки, сфера застосування (приклад).</p>	<p>Наявність всіх складових – 5 балів.</p> <p>Відсутність декількох складових – 4 бали Не відповідність змісту – 3 бали.</p> <p>Відсутність декількох складових та не відповідність змісту – 2 бали</p> <p>Не розкрито зміст та не всі складові – 1 бал.</p>
<p>Практичне завдання – Есе на тему</p>	<p>Вимоги до виконання та оформлення: порівняльний аналіз есе на тему «Онлайн-ігри як майданчик маркетингових комунікацій»</p>	<p>Есе логічне і структуроване, обсягом на 1 арк. – 5 балів</p> <p>Недостатній обсяг – 4 бали.</p> <p>Недостатньо структуроване та логічне – 3 бали.</p>

		<p>Недостатньо структуроване та не достатній обсяг – 2 бали.</p> <p>Відсутня логіка та структура, замалий зміст – 1 бал.</p>
<p>Практичне завдання – доклад на тему «Спільне та відмінне у маркетингових комунікаціях у просуванні товарів та у маркетингових комунікаціях у просуванні послуг»</p>	<p>Вимоги до виконання та оформлення – доклад на тему «Спільне та відмінне у маркетингових комунікаціях у просуванні товарів та у маркетингових комунікаціях у просуванні послуг». В докладі обов'язково повинна бути розкрита сутність маркетингових комунікацій у просуванні товарів та у просуванні послуг, зазначено спільні та відмінні якості та процеси.</p>	<p>Доклад логічний і структурований, розрахований на 10 хвилинну доповідь. – 5 балів</p> <p>Недостатній обсяг – 4 бали.</p> <p>Недостатньо структуроване – 3 бали.</p> <p>Недостатньо структуроване та не достатній обсяг – 2 бали.</p> <p>Відсутня логіка та структура, замалий зміст – 1 бал.</p>
<p>Практичне завдання – Порівняння оціночних методик визначення ефективності маркетингової комунікації.</p>	<p>Вимоги до виконання та оформлення – необхідно порівняти оціночні методики визначення ефективності: опитування, порівняння, розрахункові методики Порівнюєте за такими елементами як: загальна характеристика, переваги, недоліки, спільне, відмінне.</p>	<p>Наявність всіх складових – 5 балів.</p> <p>Відсутність декількох складових – 4 бали Не відповідність змісту – 3 бали.</p> <p>Відсутність декількох складових та не відповідність змісту – 2 бали</p> <p>Не розкрито зміст та не всі складові – 1 бал.</p>