



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
**МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТВОРЧЕСКОГО
ПРОДУКТА**

Образовательная программа

«Менеджмент в сфере культуры и искусства»

Направление подготовки

38.03.02 Менеджмент

Уровень высшего образования

Бакалавриат



Разработчик программы:

- Рыженкова Наталья Евгеньевна, заведующий кафедрой менеджмента в сфере культуры и искусства, кандидат экономических наук, доцент

© АНО ВО «Институт современного искусства»



АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Цели:	приобретение знаний в области менеджмента при формировании и продвижении творческого проекта.
Задачи:	получение навыков при работе с конкретными творческими проектами и анализ их эффективности.
Компетенции обучающегося, формируемые в результате изучения дисциплины:	УК-10; ПК-3; ПК-5

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
Знать:	- базовые принципы функционирования экономики; - основы экономической и финансовой грамотности;
Уметь:	- применять финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом); - принимать продуктивные решения в сфере личных финансов;
Владеть:	- навыками применения методов личного экономического и финансового планирования для достижения поставленных целей; - навыками контроля собственных экономических и финансовых рисков; - навыками планирования личного бюджета.
ПК-3	Способен к выполнению консультационного проекта в составе группы
Знать:	- принципы организации и порядок функционирования бизнеса (вида деятельности), бизнес-модели, процессов и процедур организации;
Уметь:	- осуществлять письменную коммуникацию, анализировать и оценивать информацию, выявлять причинно-следственные связи, делать выводы; - координировать свою деятельность с коллегами, эффективно работать в команде;
Владеть:	- подготовкой к выполнению консультационного проекта в соответствии с программой консультационного проекта; - оценкой схемы построения (эффективности) контрольных процедур объекта консультационного проекта.
ПК-5	Способен подбирать в интересах клиента поставщиков финансовых



	услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов
Знать:	<ul style="list-style-type: none">- конъюнктуру и механизмы функционирования финансовых рынков, характеристики финансовых продуктов и услуг, методы экономической диагностики рынка финансовых услуг, технологии сбора первичной финансовой информации;- современные информационные технологии, справочные и информационные системы в сфере финансового планирования, управления личными финансами;- экономические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг;
Уметь:	<ul style="list-style-type: none">- производить информационно-аналитическую работу по рынку финансовых продуктов и услуг, сравнивать параметры финансовых продуктов;- работать в автоматизированных системах информационного обеспечения профессиональной деятельности;
Владеть:	<ul style="list-style-type: none">- навыками самостоятельного поиска и привлечения новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов;- навыками получения информации об основных показателях финансовой ситуации клиента, мониторинга финансовых возможностей клиента.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ООП	Б1.В.ДВ.04.01
-------------------	---------------

2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Для изучения данной учебной дисциплины (модуля) необходимы знания, умения и компетенции, формируемые предшествующими дисциплинами и/или практиками и/или предыдущим уровнем подготовки:

- Экономика (УК-10; ОПК-1),
- Статистика (УК-1; ОПК-2; ПК-6),
- Теория менеджмента (теория организации, организационное поведение) (ОПК-1),
- Предпринимательская деятельность в сфере культуры и искусства (ОПК-4; ПК-4; ПК-6),
- Деловые коммуникации (УК-4; УК-5),
- Введение в специальность. Основы технологии обучения (УК-6).



3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

- 3.1. Общая трудоемкость (объем) дисциплины (модуля) составляет 6 зачетных единиц (ЗЕ), 216 академических часов.
- 3.2. Объем дисциплины (модуля) по видам учебных занятий (в академических часах):

Вид учебной работы	Кол-во академических часов по формам обучения		
	очная	очно -заочная	заочная
Общая трудоемкость дисциплины	216	-	216
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), ВСЕГО:	64	-	20
Лекции (Л)	32	-	8
Семинары (С)	-	-	-
Практические занятия (ПЗ)	32	-	12
Самостоятельная работа студента (СРС)	116	-	183
Практическая подготовка	148	-	195
Форма промежуточной аттестации			
Экзамен (Э)	(36 час) 4 семестр	-	(9 час.) 4 семестр
Зачет (З)	3 семестр	-	(4 час.) 3 семестр
Дифференцированный зачет (ДЗ)	-	-	-

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

4.1. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием для каждой темы:

- номера семестра учебного плана (УП);
- количества академических часов, отведенного на её изучение с распределением по видам учебных занятий:
 - «Лек» - лекционные,
 - «ПрЗ» – групповые и мелкогрупповые практические занятия,
 - «СРС» - самостоятельная работа студентов.



– формы текущего контроля успеваемости.

– Для очной формы обучения				Трудоемкость в часах			Формы текущего контроля успеваемости
№ п/п	Наименование разделов и тем	№ сем. УП	Объем в часах (всего)	Лек	ПрЗ	СРС	
1	Раздел 1. Структура творческих проектов, основные характеристики и возможности творческого показа	3	27	4	4	19	Опрос, решение тестов, задач
2	Раздел 2. Создание бизнес-плана для различных форм творческих проектов						
	2.1 Маркетинг и реклама, медиа рынке, рекламе маркетинге и СМИ: ТВ, Радио, Пресса, Интернет, наружная реклама. Новейшие СМИ: блоги, месенджеры, интерактив и другие	3	27	4	4	19	Опрос, решение тестов, задач
	2.2 Теория продаж, типы клиентов, умения и навыки. Умения и навыки проведения презентации. Формирование и управление call-центром. Email-маркетинг. Вебинар как способ презентации и продажи.	3	27	4	4	19	Опрос, решение тестов, задач
	2.3 Кадры и таланты. Структура организации. Взаимоотношения собственника и ТОП-менеджмента. Тестирование и массовый приём на работу. Работа с талантами. Гибкая методика организации творческого коллектива. Авторитарная работа творца и рядового персонала. Риски и опасности персонала.	3	27	4	4	19	Опрос, решение тестов, задач
	2.4 Финансы. Налоги. Продюсирование. Бизнесплан. Бухгалтерия. Контур управления и реально построенная задача.	4	16	4	4	8	Опрос, решение тестов, задач



– Для очной формы обучения				Трудоемкость в часах			Формы текущего контроля успеваемости
№ п/п	Наименование разделов и тем	№ сем. УП	Объем в часах (всего)	Лек	ПрЗ	СРС	
	2.5 Юристы и право. Безопасность интеллектуальной собственности(ИС). ЭЦП и ИС. Гранты и ИС. Суды I,II,III инстанции. ТК РФ и ГПД при работе с творцами на этапе формирования ИС. Оплата Творцам/Авторам. Ввод капитала в организацию творческого продукта. Авторский договор.	4	16	4	4	8	Опрос, решение тестов, задач
	2.6 Инновации поиск и ввод в ИС. CRM, как способ формирования организации, коллектива, планирования времени.	4	16	4	4	8	Опрос, решение тестов, задач
	2.7 Виды ERP и варианты использования в нелинейных творческих организациях.	4	12	2	2	8	Опрос, решение тестов, задач
	2.8 Програмисты – лучший ресурс продюсера. Фреймворк – инструмент старта организации. Простой, свободный и условно бесплатный набор техники и программного обеспечения.	4	12	2	2	8	Опрос, решение тестов, задач

Для заочной формы обучения				Трудоемкость в часах			Формы текущего контроля успеваемости
№ п/п	Наименование разделов и тем	№ сем. УП	Объем в часах (всего)	Лек	ПрЗ, ИнЗ, С	СРС	
1	Раздел 1. Структура творческих проектов, основные характеристики и возможности творческого показа	3	25	1	1	23	Опрос, решение тестов, задач
2	Раздел 2. Создание бизнес-плана для различных форм творческих проектов						
	2.1 Маркетинг и реклама, медиа рынке, рекламе маркетинге и СМИ: ТВ, Радио, Пресса, Интернет, наружная реклама. Новейшие СМИ: блоги, месенджеры, интерактив и другие	3	25	1	1	23	Опрос, решение тестов, задач



Для заочной формы обучения				Трудоемкость в часах			Формы текущего контроля успеваемости
№ п/п	Наименование разделов и тем	№ сем. УП	Объем в часах (всего)	Лек	ПрЗ, ИнЗ, С	СРС	
	2.2 Теория продаж, типы клиентов, умения и навыки. Умения и навыки проведения презентации. Формирование и управление call-центром. Email-маркетинг. Вебинар как способ презентации и продажи.	3	27	1	2	24	Опрос, решение тестов, задач
	2.3 Кадры и таланты. Структура организации. Взаимоотношения собственника и ТОП-менеджмента. Тестирование и массовый приём на работу. Работа с талантами. Гибкая методика организации творческого коллектива. Авторитарная работа творца и рядового персонала. Риски и опасности персонала.	3	27	1	2	24	Опрос, решение тестов, задач
	2.4 Финансы. Налоги. Продюсирование. Бизнесплан. Бухгалтерия. Контур управления и реально построенная задача.	4	19	1	1	17	Опрос, решение тестов, задач
	2.5 Юристы и право. Безопасность интеллектуальной собственности(ИС). ЭЦП и ИС. Гранты и ИС. Суды I,II,III инстанции. ТК РФ и ГПД при работе с творцами на этапе формирования ИС. Оплата Творцам/Авторам. Ввод капитала в организацию творческого продукта. Авторский договор.	4	20	1	1	18	Опрос, решение тестов, задач
	2.6 Инновации поиск и ввод в ИС. CRM, как способ формирования организации, коллектива, планирования времени.	4	21	1	2	18	Опрос, решение тестов, задач
	2.7 Виды ERP и варианты использования в нелинейных творческих организациях.	4	19,5	0,5	1	18	Опрос, решение тестов, задач
	2.8 Програмисты – лучший ресурс продюсера. Фреймворк – инструмент старта организации. Простой, свободный и условно бесплатный набор техники и программного обеспечения.	4	19,5	0,5	1	18	Опрос, решение тестов, задач



4.2. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по разделам

№ п/ п	Наименование раздела (темы) дисциплины	Краткое содержание (дидактические единицы)
Раздел 1. Структура творческих проектов, основные характеристики и возможности творческого показа. Раздел формирующий знания.		
	Маркетинг и реклама, медиа рынке, рекламе маркетинге и СМИ: ТВ, Радио, Пресса, Интернет, наружная реклама. Новейшие СМИ: блоги, месенджеры, интерактив и другие	Анализ рынка СМИ(все), рекламные агентства(все лидирующие), подрядчики рекламных услуг: сувениры, полиграфия. История и перспективы развития рынка Медиа, рекламных услуг и маркетинга точек продаж(ТП). Новейшие СМИ: блоги, месенджеры, интерактив. Ряд понятий, или концепций, наиболее важных для современного маркетинга. Главной целью обучения здесь будет выявить основные принципы и лучшие методы эффективного и инновационного маркетинга.
	Теория продаж, типы клиентов, умения и навыки. Умения и навыки проведения презентации. Формирование и управление call-центром. Email-маркетинг. Вебинар как способ презентации и продажи.	Теория продаж - авторская методика основанная на известных тренингах Джона Вон Эйкена, Э.Лукаша и адаптированная педагогом на русскую актёрскую школу, систему Станиславского К.С. и Михаила Чехова. Излишек производственных мощностей приводит к гиперконкуренции, как суть и основа для ежедневного тренинга умений продавать и презентовать и овладения публичным выступлением менеджера. Умение верно продать, презентовать, преподнести, показать, предложить попробовать, - первый шаг к успеху и необходимая функция, а значит умение и компетенция менеджера творческого продукта. CRM – теория и построение взаимоотношений с клиентом. Call-центр и email-маркетинг – 21 век «продаж», что нужно делать и что делать ни в коем случае нельзя. Вебинар – объект ИС на службе менеджера и ТОП-менеджера.
	Кадры и таланты. Структура организации. Взаимоотношения собственника и ТОП-менеджмента. Тестирование и массовый приём на работу. Работа с талантами. Гибкая	Проводить структурную диагностику персонала: «послойный» анализ сотрудников, когда состав персонала позволяет, тормозит или исключает развитие компании; Делать анализ и оценку реальной организационной структуры управления (ОСУ) компании;



	<p>методика организации творческого коллектива. Авторитарная работа творца и рядового персонала. Риски и опасности персонала.</p>	<p>Набирать наиболее подходящих и перспективных для компании людей, чтобы сделать процесс рекрутинга простым и быстрым; Проводить целевое обучение персонала, а также мониторинг и анализ рынка труда; Как обеспечить горячий и холодный резерв персонала компании; Мотивировать свои кадры, чтобы они хотели и могли работать на развитие компании; Создавать профили должностей и мотивационные профили для каждого подразделения; Создавать и внедрять системы экономической мотивации с привязкой в реальном состоянии, целям и бюджету компании.</p>
	<p>Финансы. Налоги. Продюсирование. Бизнесплан. Бухгалтерия. Контур управления и реально построенная задача.</p>	<p>Понять, что из себя представляет полноценная система бюджетирования, и как ее можно использовать для достижения более высоких финансово-экономических результатов; освоить современные методики, технологии и наиболее успешный опыт постановки и использования бюджетирования; определиться с планом постановки бюджетирования практически с нуля (в т.ч. подготовиться к проекту и понять, как его нужно реализовывать); провести самодиагностику действующей системы бюджетирования и понять, что в ней нужно исправить и улучшить; критически оценить действующую систему, чтобы убедиться, - компания получает все те выгоды, которые имеют организации, где действительно внедрена полноценная система бюджетирования.</p>
	<p>Юристы и право. Безопасность интеллектуальной собственности(ИС). ЭЦП и ИС. Гранты и ИС. Суды I,II,III инстанции. ТК РФ и ГПД при работе с творцами на этапе формирования ИС. Оплата Творцам/Авторам. Ввод капитала в организацию творческого продукта. Авторский договор.</p>	<p>О Безопасности интеллектуальной собственности простые и робастные методы и способы певичной защиты. Гранты РФ на примере Сколково. Юристы внешие и внутренний, кадровый юрист – выбор в разных случаях ИС. Обязанность организатора и право организации. Обязанности и права Авторов, Творцов ИС. Безопасность интеллектуальной собственности при помощи новейших технологий на примере ЭЦП. Суды I,II,III инстанции простые способы решения и подготовка к гарантированной «победе» в суде за ИС организации. ТК РФ и ГПД при работе с творцами на этапе формирования ИС. Оплата Творцам/Авторам. Ввод капитала в организацию</p>



		творческого продукта. Авторский договор.
	<p>Инновации поиск и ввод в ИС. CRM, как способ формирования организации, коллектива, планирования времени. Виды ERP и варианты использования в нелинейных творческих организациях. Програмисты – лучший ресурс продюсера. Фреймворк – инструмент старта организации. Простой, свободный и условно бесплатный набор техники и программного обеспечения.</p>	<p>Где искать? У кого и как заказать поиск? Как использовать лицензию. Основные ошибки Лицензионных договоров.</p> <p>На конкретных примерах, CRM – переход от теории к современной практике; выбор бесплатные на уровне с передовыми и современными, внедрение, плюсы и минусы, дуализм современных разработок.</p> <p>На конкретных примерах, ERP – переход от теории к современной практике; выбор бесплатные на уровне с передовыми и современными, внедрение, плюсы и минусы, дуализм современных разработок.</p> <p>Автоматизация CRM и ERP, как недостаточный инструмент для творческих, а значит нелинейных разработок: вынужденный переход на собственных программистов и работа с сообществом открытых программных разработок. Фреймворки, как способ первичного общения с программистом и форма самостоятельной разработки. Теория СПО.</p>
<p>Раздел 2. Создание бизнес-плана для различных форм творческих проектов Раздел практический. Формирует умения и обязует владеть.</p>		
	<p>Маркетинг и реклама, медиа рынке, рекламе маркетинге и СМИ: ТВ, Радио, Пресса, Интернет, наружная реклама. Новейшие СМИ: блоги, месенджеры, интерактив и другие</p>	<p>Простые Физические Действия(ПФД) На занятиях: • Мы звоним • Мы пишем письма • Мы знакомимся • Мы отправляем CV • Мы отправляем КП • Мы получаем CV • Мы встречаемся для презентаций и обсуждаем их • Мы проводим презентацию собственного проекта. С кем мы это делаем, кому будет это нужно, для чей выгоды: • Клиенты • Подрядчики моего проекта • Работодатели • Сотрудники. Как результат обучения мы получаем Связи для Бизнеса. Мы получаем «живые» модели проектов студента.</p>
	<p>Теория продаж, типы клиентов, умения и навыки. Умения и навыки проведения презентации. Формирование и управление call-центром. Email-маркетинг. Вебинар как способ презентации и</p>	<p>Описание и расчет затрат на всех этапах формирования и продвижения творческих проектов</p> <p>Анализ плановых и фактических результатов. Каждый студент защищает 5 презентаций своего проекта. Опыт выступления перед адаптированной аудиторией, однокурсниками, воспитывает</p>



	<p>продажи.</p>	<p>умение публичных выступлений, как формой получения проекта/заказа. Простые и робастные методы управления звонком клиента: холодный, тёплый и горячий – виды. Стратегический, архивный, новый контакт – метод. Email неохотное и достаточное число и виды автоматизированных писем; соблюдение ГК РФ в email и нормы делового сообщества. Вебинар – просто повторить то, что уже объяснил, презентовать, обучил, предпродать. Вебинар, как ИС.</p>
	<p>Кадры и таланты. Структура организации. Взаимоотношения собственника и ТОП-менеджмента. Тестирование и массовый приём на работу. Работа с талантами. Гибкая методика организации творческого коллектива. Авторитарная работа творца и рядового персонала. Риски и опасности персонала.</p>	<p>Проблемы собственника Интеллектуальной собственности в управлении бизнесом: как обезопасить свой бизнес от угрозы перехвата управления; как заставить наемных топ-менеджеров работать на собственника, как на себя, не дав им ни одной акции; как обеспечить необходимый набор людей с учетом требований, задач и целей компании; как перестать зависеть от «незаменимых» и уникальных специалистов; какие системы экономической мотивации реально работают, и какие подойдут конкретно вашей ситуации; как создать системы контроля и предупреждения сбоев в работе компании; как оптимально взаимодействовать с совладельцами, друзьями и родственниками в бизнесе; когда и как правильно выйти из оперативного управления, чтобы сохранить и приумножить бизнес “Фитиль” на котором сидит каждый собственник. Предел эффективности в оперативном управлении. Фактор «видимости реального управления». Непрозрачность собственного бизнеса. Информационная блокада собственника: предпосылки, когда и почему происходит, как выявить, предотвратить. Проблема друзей и родственников собственника (отсутствие взаимного доверия и согласованности). Фактор психоэмоционального истощения, отстраненности, снижение профессиональной нацеленности – изматывающее чувство ответственности.</p>



Финансы. Налоги.
Продюсирование.
Бизнесплан. Бухгалтерия.
Контур управления и реально
построенная задача.

Бюджетирование как инструмент управления.
Практические цели системы бюджетирования.
Концепция бюджетирования. Архитектура бюджетной системы компании. Часто встречающиеся проблемы бюджетирования и способы их решения.
Регламент системы бюджетирования.
Регламентация деятельности компании.
Основные регламенты системы бюджетирования.
Регламентация объектов бюджетирования.
Положение о бюджетировании. Организационно-временной регламент системы бюджетирования.
Ответственность за исполнение регламентов бюджетирования.
Финансовая модель бюджетирования. Основные принципы построения финансовой модели бюджетирования. Исходная информация для составления бюджетов. Примеры финансово-экономических моделей бюджетирования. Новая стратегия автоматизации финансовой модели бюджетирования.
Финансовая структура компании. Основные факторы, влияющие на построение финансовой структуры компании. Финансовая структуризация компании (формирование центров финансовой ответственности – ЦФО). Классификация ЦФО. Разработка схем мотивации ЦФО. Положение о финансовой структуре компании.
Роль финансовой дирекции в бюджетировании. Назначение финансовой дирекции. Структура финансовой дирекции. Финансовая дирекция как центр ответственности.
Роль генерального директора в бюджетировании. Генеральный директор как главный заказчик проекта по постановке бюджетирования. Участие генерального директора в постановке бюджетирования. Основные функции генерального директора в процессе бюджетирования.
Бюджетный комитет компании. Задачи бюджетного комитета. Основные функции бюджетного комитета. Положение о бюджетном комитете компании.
Проекты развития системы управления компании. Организация временной рабочей



		<p>группы (ВРГ) по внедрению системы бюджетирования. Управление проектом по постановке бюджетирования в компании.</p>
<p>Юристы и право. Безопасность интеллектуальной собственности(ИС). ЭЦП и ИС. Гранты и ИС. Суды I,II,III инстанции. ТК РФ и ГПД при работе с творцами на этапе формирования ИС. Оплата Творцам/Авторам. Ввод капитала в организацию творческого продукта. Авторский договор.</p>		<p>Патентование на основании положений Парижской конвенции (национальная процедура). Международная процедура патентования (РСТ). Открытие Юридического лица. Выбор ООО или ИП. ЭЦП простые формы реализации Творческого продукта и капитализация в ИС при помощи ЭЦП на примерах Сколково, рекламных работ, кино и др. Получаем грант в Сколково на патент ИС, международную программу патентования. Казуистика ТК РФ и ГПД при оформлении трудовых отношений и договора заказа творческого продукта с автором/творцом. «Внимание, нам готовы дать денег!» - что ждет предпринимателя, менеджмент, исполнителей, творцов в процессе процедуры инвестирования. Авторский договор – казуистика, необходимое и достаточное, умение взять больше «kozyрей».</p>
<p>Инновации поиск и ввод в ИС. CRM, как способ формирования организации, коллектива, планирования времени.</p>		<p>Работа с базой Роспатента и другие в том числе международные базы. CRM как вид маркетинга по Котлеру, - и это способ реализма бизнеса (в гносеологическом аспекте, реализм по Карлу Попперу: знание не зависит от познающего субъекта). ERP – дуализм совершенства и бесконечных недоработок системы ERP ведущих к ущербности управляемой системы; совершенство и применимые системы; невозможность внедрения в растущем бизнесе.</p>
<p>Виды ERP и варианты использования в нелинейных творческих организациях.</p>		<p>Возможные варианты ERP и варианты использования в нелинейных творческих организациях.</p>
<p>Програмисты – лучший ресурс продюсера. Фреймворк – инструмент старта организации. Простой, свободный и условно бесплатный набор техники и программного обеспечения.</p>		<p>Системный подход программистов к задаче и необходимость и достаточность для растущего бизнеса. Фреймвоки, как способ постановки задачи программисту и реализации задач автоматизации. Набор для старта бизнеса: бесплатный софт, бесплатные ОС на уровне с передовыми и современными, внедрение, плюсы и минусы, дуализм современных разработок ИС IT.</p>



5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

5.1. Содержание и формы самостоятельной работы обучающихся в процессе освоения дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам).

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Кол-во часов на СРС	Содержание и формы СРС	КОД формируемой компетенции
1.	Раздел 1. Структура творческих проектов, основные характеристики и возможности творческого показа	19	Реферат, презентация, доклад, сообщение, выполнение заданий, решение кейсов, решение задач. Использование методических материалов, лекций, электронных ресурсов ЭИОС, электронной библиотеки ИСИ.	УК-10; ПК-3
2.	Раздел 2. Создание бизнес-плана для различных форм творческих проектов			УК-10; ПК-3; ПК-5
3.	2.1 Маркетинг и реклама, медиа рынке, рекламе маркетинге и СМИ: ТВ, Радио, Пресса, Интернет, наружная реклама. Новейшие СМИ: блоги, месенджеры, интерактив и другие	19	Реферат, презентация, доклад, сообщение, выполнение заданий, решение кейсов, решение задач. Использование методических материалов, лекций, электронных ресурсов ЭИОС, электронной библиотеки ИСИ.	УК-10; ПК-3; ПК-5
4.	2.2 Теория продаж, типы клиентов, умения и навыки. Умения и навыки проведения презентации. Формирование и управление call-центром. Email-маркетинг. Вебинар как способ презентации и продажи.	19	Реферат, презентация, доклад, сообщение, выполнение заданий, решение кейсов, решение задач. Использование методических материалов, лекций, электронных ресурсов ЭИОС, электронной библиотеки ИСИ.	УК-10; ПК-3
5.	2.3 Кадры и таланты. Структура организации. Взаимоотношения	19	Реферат, презентация, доклад, сообщение, выполнение заданий,	УК-10; ПК-3



	<p>собственника и TOP-менеджмента. Тестирование и массовый приём на работу. Работа с талантами. Гибкая методика организации творческого коллектива. Авторитарная работа творца и рядового персонала. Риски и опасности персонала.</p>		<p>решение кейсов, решение задач. Использование методических материалов, лекций, электронных ресурсов ЭИОС, электронной библиотеки ИСИ.</p>	
6.	<p>2.4 Финансы. Налоги. Продюсирование. Бизнес-план. Бухгалтерия. Контур управления и реально построенная задача.</p>	8	<p>Реферат, презентация, доклад, сообщение, выполнение заданий, решение кейсов, решение задач. Использование методических материалов, лекций, электронных ресурсов ЭИОС, электронной библиотеки ИСИ.</p>	<p>УК-10; ПК-3; ПК-5</p>
7.	<p>2.5 Юристы и право. Безопасность интеллектуальной собственности (ИС). ЭЦП и ИС. Гранты и ИС. Суды I,II,III инстанции. ТК РФ и ГПД при работе с творцами на этапе формирования ИС. Оплата Творцам/Авторам. Ввод капитала в организацию творческого продукта. Авторский договор.</p>	8	<p>Реферат, презентация, доклад, сообщение, выполнение заданий, решение кейсов, решение задач. Использование методических материалов, лекций, электронных ресурсов ЭИОС, электронной библиотеки ИСИ.</p>	<p>УК-10; ПК-5</p>
8.	<p>2.6 Инновации поиск и ввод в ИС. CRM, как способ формирования организации, коллектива, планирования времени.</p>	8	<p>Реферат, презентация, доклад, сообщение, выполнение заданий, решение кейсов, решение задач. Использование методических материалов, лекций, электронных ресурсов ЭИОС, электронной библиотеки ИСИ.</p>	<p>УК-10; ПК-3</p>
9.	<p>2.7 Виды ERP и варианты использования в нелинейных творческих организациях.</p>	8	<p>Реферат, презентация, доклад, сообщение, выполнение заданий, решение кейсов, решение задач. Использование</p>	<p>УК-10</p>



			методических материалов, лекций, электронных ресурсов ЭИОС, электронной библиотеки ИСИ.	
10.	2.8 Програмисты – лучший ресурс продюсера. Фреймворк – инструмент старта организации. Простой, свободный и условно бесплатный набор техники и программного обеспечения.	8	Реферат, презентация, доклад, сообщение, выполнение заданий, решение кейсов, решение задач. Использование методических материалов, лекций, электронных ресурсов ЭИОС, электронной библиотеки ИСИ.	УК-10

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки реализация компетентного подхода должна предусматривать широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций, кейсов, проведения тренингов, расчетно-аналитических, расчетно-графических заданий, онлайн-конференций) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся. В рамках учебных курсов должны быть предусмотрены встречи с представителями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов.

6.1. Методы и средства организации и реализации образовательного процесса:

а) методы и средства, направленные на теоретическую подготовку:

- лекция;
- семинар;
- практические занятия,
- самостоятельная работа студентов;
- письменные или устные домашние задания,
- консультации преподавателей.

б) методы и средства, направленные на практическую подготовку:

- расчетно-аналитические, расчетно-графические задания,
- мастер-классы преподавателей и приглашенных специалистов;
- учебная практика;
- реферат, курсовая работа;



– отдельные виды работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью: разбор ситуационных задач, проведение управленческого анализа, сбор информации, разработка тестов, участие в различных видах мониторинга, участие в методической работе, разбор кейсов, измерение результатов управленческой деятельности.

При реализации дисциплины применяются следующие виды учебной работы:

Лекция. Используются различные типы лекций: вводную, мотивационную (способствующую проявлению интереса к осваиваемой дисциплине), подготовительную (готовящую студента к более сложному материалу), интегрирующую (дающую общий теоретический анализ предшествующего материала), установочную (направляющая студентов к источникам информации для дальнейшей самостоятельной работы), междисциплинарную. Содержание и структура лекционного материала направлены на формирование у обучающихся соответствующих компетенций и соотносится с выбранными преподавателем методами контроля.

Практическое занятие – групповое, мелкогрупповое, индивидуальное занятие, предполагающие приоритетное использование интерактивных форм обучения.

Самостоятельная работа обучающихся. Самостоятельная работа представляет собой обязательную часть дисциплины, выражаемую в зачетных единицах и выполняемую обучающимся в соответствии с заданиями преподавателя. Результат самостоятельной работы контролируется преподавателем. Самостоятельная работа может выполняться обучающимся в аудиториях, библиотеке, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Самостоятельная работа обучающихся подкрепляется учебно-методическим и информационным обеспечением, включающим учебники, учебно-методические пособия, конспекты лекций, аудио и видео материалами и т.д.

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

- 1) Краткий конспект лекций по дисциплине
- 2) Словарь терминов и персоналий по дисциплине
- 3) Другие элементы

Методические материалы в виде электронных ресурсов находятся в открытом доступе в методическом кабинете деканата.

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд контрольных заданий, перечень форм и процедур, предназначенных для определения качества освоения обучающимися учебного материала, а также



методические указания по освоению дисциплины (модуля), описываются в отдельном документе «**Оценочные средства дисциплины**».

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

8.1. Основная литература:

№ п/п	Авторы /составители	Наименование (заглавие)	Издательство, год
1	Коленько, С. Г.	Менеджмент в сфере культуры и искусства: учебник и практикум для вузов / С. Г. Коленько.	Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 370с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01521-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450584
2	Зуб А. Т.	Управление проектам: учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб.	Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 422 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00725-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450229
3	Балашов А. И. , Рогова Е. М. , Тихонова М. В. , Ткаченко Е. А.	Управление проектами: учебник и практикум для вузов / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко; под общей редакцией Е. М. Роговой.	Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 383 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00436-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/449791
4	Шкурко В. Е.	Управление рисками проекта: учебное пособие для вузов / В. Е. Шкурко; под научной редакцией А. В. Гребенкина. — 2-е изд.	Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 182 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05843-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/454911
5	Оганов А.А.	Теория культуры: учебное пособие // Оганов А. А., Хангельдиева И. Г. — 6-е изд. стер.	— Санкт-Петербург: Лань: Планета музыки, 2020. — 560 с. — Текст непосредственный.



8.2. Дополнительная литература:

№ п/п	Авторы /составители	Наименование (заглавие)	Издательство, год
1	Коленько С.Г.	Менеджмент в социально-культурной сфере: учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. Г. Коленько.	Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01181-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/451285
2	Чекмарев А. В.	Управление ИТ-проектами и процессами: учебник для вузов / А. В. Чекмарев.	Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 228 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11191-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/455189
3	Кузнецова Е. В.	Управление портфелем проектов как инструмент реализации корпоративной стратегии: учебник для вузов / Е. В. Кузнецова. — 2-е изд., перераб. и доп.	Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 177 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07425-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/451359

9. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ"

9.1. Современные профессиональные базы данных

- Национальная электронная библиотека (НЭБ) <https://xn--90ax2c.xn--p1ai/>
- Университетская информационная система РОССИЯ <https://uisrussia.msu.ru/>
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Электронное издательство Юрайт». [http:// el.fa.ru](http://el.fa.ru),
- Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Электронное издательство Лань». <http:// el.fa.ru>,
- Справочная правовая система «КонсультантПлюс» www.consultant.ru 2,
- Справочная правовая система «Гарант» - <http://www.garant.ru/>
- и т.д.



9.2. Информационные справочные системы

- Портал «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»
<http://window.edu.ru/window>.
- www.akm.ru информационное агентство АК&М,
- www.cfin.ru – корпоративный менеджмент,
- www.rbc.ru – РосбизнесКонсалтинг,
- Bloomberg,
- Ibbotson Yearbook,
- сетевые базы данных, например Bloomberg, СКРИН НАУФОР –
www.skrin.ru, СПАРК – www.spark.ru; www.lin.ru и др.,
- www.glossary.ru - Служба тематических толковых словарей,
- www.kodeks.net - Нормативно-правовая база данных
- и т.д.

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

В процессе лекционных и практических занятий используется следующее программное обеспечение:

- программы, обеспечивающие доступ в сеть Интернет (например, «Googlechrome»);
- программы, демонстрации видео материалов (например, проигрыватель «Windows Media Player»);
- программы для демонстрации и создания презентаций (например, «Microsoft PowerPoint»)

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Вид учебной работы	Тип аудитории с описанием материально-технического обеспечения
Лекция	Аудитория для проведения лекционных занятий со столами (партами), стульями, доской, мультимедийным комплексом
Практическое занятие	Аудитория для проведения практических занятий со столами (партами), стульями, доской, мультимедийным комплексом



ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

Дата внесения изменений	Краткое описание изменений, внесенных в РГД
15 июня 2019 г.	<i>Актуализированы списки литературы, обновлен перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</i>
16 июня 2020 г.	<i>Актуализированы списки литературы, обновлен перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</i>
10 июня 2021 г.	<i>Актуализированы списки литературы, обновлен перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</i>