

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный гуманитарный университет»  
(ФГАОУ ВО «РГГУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ИСТОРИИ ИСКУССТВА  
Кафедра кино и современного искусства

## МАРКЕТИНГ В СФЕРЕ ИСКУССТВА И МОДЫ

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

---

50.04.04 «Теория и история искусств»

*Код и наименование направления подготовки*

---

«Искусство и мода»

*Наименование направленности (профиля)*

Уровень высшего образования: магистратура

Форма обучения: очно-заочная

РПД адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Москва 2026

Маркетинг в сфере искусства и моды  
Рабочая программа дисциплины (модуля)

УТВЕРЖДЕНО  
Протокол заседания кафедры  
№ 23 от «24» декабря 2025 г.

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

1. <u>Пояснительная записка</u> .....	4
1.1. <u>Цель и задачи дисциплины</u> .....	4
1.2. <u>Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций</u> .....	4
1.3. <u>Место дисциплины в структуре образовательной программы</u> .....	4
2. <u>Структура дисциплины</u> .....	5
3. <u>Содержание дисциплины</u> .....	5
4. <u>Образовательные технологии</u> .....	6
5. <u>Оценка планируемых результатов обучения</u> .....	7
5.1 <u>Система оценивания</u> .....	7
5.2 <u>Критерии выставления оценки по дисциплине</u> .....	7
5.3 <u>Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине</u> .....	8
6. <u>Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины</u> .....	9
6.1 <u>Список источников и литературы</u> .....	9
6.2 <u>Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</u> .....	9
7. <u>Материально-техническое обеспечение дисциплины</u> .....	11
8. <u>Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов</u> .....	11
9. <u>Методические материалы</u> .....	12
9.1 <u>Планы семинарских занятий</u> .....	12
 Приложение 1. <u>Аннотация дисциплины</u> .....	 15

## 1. Пояснительная записка

### 1.1. Цель и задачи дисциплины

**Цель дисциплины** - сформировать общее представление о научных основах и комплексе маркетинга выставочной деятельности, развить практические навыки разработки плана маркетинга выставки.

• **Задачи дисциплины:**

- Сформировать представление о научных основах и особенностях маркетинга в сфере культуры и выставочной деятельности в частности.
- Освоить базовые понятия комплекса маркетинга в выставочной деятельности.
- Сформировать представление о планировании и основных этапах маркетингового исследования в выставочной деятельности, организации и проведения выставки и сопровождающих ее мероприятий в контексте их рассмотрения в качестве рыночного продукта.
- Освоить и апробировать методологический инструментарий:
  - эффективной организации процесса создания выставочного продукта и его продвижения с помощью рекламы и PR, формирования ее привлекательного образа;
  - изучения и выбора целевой аудитории выставки,
  - организации спонсорской поддержки выставки (разработки и эффективного применения метода «спонсорского пакета»),
  - ценообразования при проведении коммерческой выставки.
  - для формирования корпоративной культуры организации.
- Приобрести первичные навыки самостоятельной работы в области разработки и реализации маркетингового плана выставки.

### 1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
ПК-1 способен осознавать цели, задачи, логику и этапы научного исследования, проводить научные исследования (планировать и реализовывать собственную исследовательскую деятельность: работать с литературой, анализировать, выделять главное, противоречия, проблему исследования, формулировать гипотезы, осуществлять подбор соответствующих средств для проведения исследования, делать	ПК-1.1 способен к поэтапному планированию и осуществлению научной работы	<b>Знать:</b> базовые понятия комплекса маркетинга в выставочной деятельности <b>Уметь:</b> разработать маркетинговый план выставки и сопровождающих ее мероприятий в контексте их рассмотрения в качестве комплексного рыночного продукта <b>Владеть:</b> современными методами оценки маркетингового анализа
	ПК-1.2 способен к критической оценке и правильному оформлению на различных этапах исследования	<b>Знать:</b> основные принципы планирования и маркетингового исследования в выставочной деятельности, типовые организационные структуры музеев и способы их совершенствования <b>Уметь:</b> провести маркетинговое исследование с целью умелого позиционирования выставки и определения целевой аудитории <b>Владеть:</b> управленческими и практическими

выводы) и оформлять их результаты		навыками для разработки комплекса маркетинга
ПК-2 способен применять в научном исследовании методологические теории и принципы современной науки, с привлечением современных информационных технологий	ПК-2.1 применяет в научном исследовании методологические теории и принципы современной науки	<b>Знать:</b> специфику управления выставками (в том числе коммерческими); пути формирования комплексного выставочного продукта и его продвижения с целью расширения целевой аудитории и процесс ценообразования; <b>Уметь:</b> организовать процесс создания выставочного продукта и его продвижения с помощью рекламы и PR и формирования ее привлекательного образа <b>Владеть:</b> методиками разработки маркетинг-плана для создания и продвижения музейного продукта в социокультурную среду современного общества
	ПК-2.2 применяет в научном исследовании современные информационные технологии	<b>Знать:</b> методологический инструментарий комплекса маркетинга, способы и методы организации его продвижения с помощью рекламы и PR в условиях современных социально-экономических условий в России <b>Уметь:</b> организовать спонсорскую поддержку выставки (с помощью разработки и эффективного применения метода «спонсорского пакета»); ценообразования при проведении коммерческой выставки; <b>Владеть:</b> представлять результаты разработки комплекса маркетинга материала в форме сообщения, реферата, электронной презентации

### 1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Маркетинг в сфере искусства и моды» относится к вариативной части, формируемой участниками образовательных отношений блока дисциплин учебного плана. Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик: Б1.О  
В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: Б2.О

#### 2. Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 академических часа.

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
1	Лекции	12
1	Лекции	12
Всего:		24

Объем дисциплины в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 84 академических часов.

### 1. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Раздел 1. Научные основы и особенности маркетинга в сфере культуры и выставочной деятельности.	<b>Тема.1.Научные основы и особенности маркетинга в сфере культуры и выставочной деятельности. Базовые понятия комплекса маркетинга в выставочной деятельности.</b> Современные концепции маркетинга. Формирование корпоративной стратегии развития Использование маркетинга для увеличения ценности товара и услуги. Определение рыночных возможностей и развитие целевых предложений качества. Позиционирование и создание стоимости товарной марки, тактический и административный маркетинг. Стратегическое планирование и организация эффективного маркетинга в выставочной деятельности.
2.	Раздел 2. Выставка как продукт и применимость теории Ф.Котлера к выставочной деятельности.	<b>Тема 2. Выставка как продукт и применимость теории Ф.Котлера к выставочной деятельности.</b> Арт-рынок и его соответствие определению рынка Котлером. Общее и различия при сопоставлении целей маркетинга. Микро- и макросреда выставок и их влияние на осуществление целей маркетинга. Маркетинг в сфере искусств и его целевой рынок. Роль продавца-маркетолога и организатора выставок в целевом маркетинге: при разбивке рынка на четкие группы покупателей (потребителей услуг), при выборе целевых сегментов рынка и при позиционировании товаров или услуг ( т.е. обеспечении им конкурентных преимуществ на рынке.

3.	Раздел 3. Продвижение выставки и сопровождающих ее мероприятий с помощью рекламы и PR	<p><b>Тема 3. Продвижение выставки и сопровождающих ее мероприятий с помощью рекламы и PR; формирование привлекательного имиджа. Креативные стратегии в рекламе. Привлечение спонсоров (подготовка спонсорского пакета).</b></p> <p>План маркетинга: маркетинговые цели выставки, ситуационный анализ, задачи выставочной деятельности как задачи программы обеспечения сбыта услуг. Большая четверка комплекса маркетинга (4P): товар-продвижение (раскрутка) – цена- размещение.</p> <p>Продвижение выставки – виды и средства распространения рекламы. Коммуникативный дизайн рекламы. Реклама в средствах массовой информации. Прямой маркетинг и построение</p>
4.	Раздел 4. Выбор целевой аудитории при организации и проведении выставки.	<p><b>Тема 4. Выбор целевой аудитории при организации и проведении выставки.</b></p> <p>Жизненный цикл товара и ценообразование при проведении коммерческой выставки.</p> <p>Целевая аудитория выставки. Организация доступа к потенциальным посетителям, методы и средства продажи услуги – посещения выставки и сопутствующих ей мероприятий, планы билетных продаж и формирование целевых предложений. долгосрочных отношений с потребителями.</p> <p>Связь с общественностью (PR) как элемент выставочной деятельности, диалог. Вашей организации с аудиторией, имеющий постоянный и плановый характер. Организация спонсорской поддержки выставки.</p>
5.	Раздел 5. Методологический инструментарий комплекса маркетинга в выставочной деятельности маркетинга.	<p><b>Тема 5. Методологический инструментарий комплекса маркетинга в выставочной деятельности маркетинга.</b></p> <p>Применение методов ситуационного анализа состояния музея (SWOT, CNW и PEST методы) при разработке концепции выставки и ее организации.</p> <p>Методика составления маркетингового плана и выбора средств при организации продвижении выставочного проекта.</p>

## 2. Образовательные технологии

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебных занятий	Образовательные технологии
1	2	3	4
1.	Раздел 1. Научные основы и особенности маркетинга в сфере культуры и выставочной деятельности.	Лекции  Семинары  Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с использованием слайд-проектора  Дискуссия по вопросам семинарского занятия, тестирование  Подготовка к семинару
2.	Раздел 2. Выставка как продукты применимость теории Ф.Котлера к выставочной деятельности.	Лекции  Семинары  Самостоятельная работа	Лекция-визуализация с использованием слайд-проектора  Развернутая беседа по вопросам семинарского занятия, аналитическое задание  Подготовка к семинару
3.	Раздел 3. Продвижение выставки сопровождающих ее мероприятий с помощью рекламы и PR	Лекции	Лекция-визуализация с использованием слайд-проектора

		Семинары	Дискуссия по вопросам семинарского занятия, аналитические задания, брифинг- с целью коллективной разработки маркетингового плана конкретной действующей выставки, мастер-класс специалиста.
		Самостоятельная работа	Подготовка к семинару
4.	Раздел 4. Выбор целевой аудитории при организации и проведении выставки.	Лекции	Лекция-визуализация с использованием слайд-проектора
		Семинары	Дискуссия по вопросам семинарского занятия, аналитическое задание, тестирование, Дискуссия «Успешная коммерческая выставка - цель выставочной деятельности?»
		Самостоятельная работа	Подготовка к семинару
5.	Раздел 5. Методологический инструментарий комплекса маркетинга в выставочной деятельности маркетинга.	Лекции	Лекция-визуализация с использованием слайд-проектора
		Семинары	Дискуссия по вопросам семинарского занятия, тестирование
		Самостоятельная работа	Подготовка к семинару

### 3. Оценка планируемых результатов обучения

#### 3.1. Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- участие в дискуссии на семинаре	5 баллов	20 баллов
- тестирование	10 баллов	20 баллов
- решение аналитических заданий	10 баллов	20 баллов
Промежуточная аттестация		40 баллов
- письменный ответ на контрольный вопрос		
<b>Итого за семестр (дисциплину)</b> (экзамен)		100 баллов

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

## 3.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ А,В	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятыерешения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/С	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>

67-50/ D,E	«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p>
---------------	--	---

		Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно»/ не зачтено	Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.

3.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

#### 1. Примерный перечень контрольных вопросов:

1. Эволюция менеджмента в музейном деле и управленческие школы, наиболее распространенные в музейной практике.
2. Нормативно-правовое поле стратегического планирования развития культуры в Российской Федерации.
3. Стратегическое планирование деятельности музеев в России. Государственная программа «Развитие культуры и туризма», ФЦП «Культура России 2012-2018», региональные целевые программы, Программы комплексного развития музеев.
4. Методология разработки Программы комплексного развития музея.
5. Универсальный инструментальный ситуационного анализа (SWOT- PEST- и SNW-анализы ресурсного потенциала музея и его способности к развитию). Анализ и.
6. Миссия музея и пирамида целей, разработка основных направлений развития музея
7. Система мероприятий Программы комплексного развития музеев, подготовка технико-экономического обоснования их стоимости и «дорожной карты» реализации.
8. Социальный (музейный) маркетинг и его отражение в перспективных планах развития музея.
9. Разработка и внедрение маркетинг-плана музейного продукта.
10. Управление музеем, его организационная структура и способы ее совершенствования.
11. Механизм реализации Программ комплексного развития музеев.
12. Музеи в период перемен и стратегии вхождения в новые виды деятельности.
13. Выполнение стратегии: культура и руководство.
14. Формирование корпоративной культуры и имиджа музея.

## **2. Примерная проблематика дискуссий**

1. Стратегия развития музея – мода или необходимость?
2. «Применение технологий стратегического менеджмента и социального маркетинга –как неизбежный путь развития музейной деятельности в современных условиях».

## **3. Примерная тематика рефератов:**

1. Эволюция организационных схем управления музеем, особенности музейного менеджмента в российских условиях.
2. Специфика управления музеями-заповедниками, как наиболее сложной формой музеефикации культурного наследия
3. Программно-целевой метод управления культурой России: нормативно-правовое поле.
4. Теория и практика разработки Программ комплексного развития музеев и сетей музеев.
5. Видение (миссия) и целеполагание. Методы оценки эффективности и качества(индикаторы, показатели) при стратегическом планировании развития музея.
6. Социальный ( музейный) маркетинг и его специфические технологии
7. Маркетинговый план как составная часть стратегии развития деятельности музеев
8. Топ-менеджеры в российском музейном деле. Лидерские качества руководителя,
9. Организационная структура музея и тенденции в ее совершенствовании.
10. Управление коллективом музея и корпоративная культура

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

6.1. Список источников и литературы

**Источники**

**4. Основные**

Закон «О Музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации»  
//Мир музея. 1996. № 6 (152)  
Этический кодекс ИКОМ.

## 5. Литература

### Основная

#### 6. У чебн ая

Попов С.А. Актуальный стратегический менеджмент. Видение - цели - изменения :  
Учебно-практическое пособие / С. А. Попов. - Электрон. дан. - Москва :  
ИздательствоЮрайт, 2019. – 447 с. - (Авторский учебник). - Режим доступа:  
<https://www.biblio-online.ru>. Дафт Ричард Л. Организационная теория и дизайн : учебник  
для слушателей, обучающихся по программе "Мастер делового администрирования" :  
[пер. с англ.]. -

Москва [и др.] : Питер, 2013. - 639 с.

Мясоедов С. П. Основы кросскультурного менеджмента : как вести бизнес с  
представителями других стран и культур : учеб. пособие / С. П. Мясоедов ; Рос. акад.  
нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Рос. Федерации, Ин-т бизнеса и делового  
администрирования ИБДА. - Москва : Дело, 2012. - 254 с.

Вайсблат Б. И. Оптимизация ресурсного планирования арт-проекта на основе  
операционно-сетевых моделей [Текст] / Б. И. Вайсблат, Л. А. Малекова // Вопросы  
культурологии. - 2015. - № 2 (февраль). - С. 72-82.

### 7. Дополнительная

Джулер А. Джером. Креативные стратегии в рекламе : [пер. с англ.] / А. ДжеромДжулер,  
Бонни Л. Дрюниани. - 7-е изд. - СПб. [и др.] : Питер, 2002. – 384 с.

Герасимов Б.И. Маркетинг : Учебное пособие; ВО - Бакалавриат / Тамбовский государственный технический университет; Московский государственный гуманитарно-экономический университет. - 1. - Москва : Издательство "ФОРУМ", 2009. - 320 с.

## 8. Справочные и информационные издания

Российская музейная энциклопедия : в 2 т. / Рос. ин-т культурологии МК РФ и РАН ; редкол.: В. Л. Янин (председатель) [и др.]. - М. : Прогресс : Рипол классик, 2001.

### 9. Журналы:

«Справочник руководителя учреждения культуры»  
«Музей»

## 6.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Национальная электронная библиотека (НЭБ) [www.rusneb.ru](http://www.rusneb.ru)  
ELibrary.ru Научная электронная библиотека [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)  
Электронная библиотека Grebennikon.ru [www.grebennikon.ru](http://www.grebennikon.ru)  
JSTOR

## 6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Доступ к профессиональным базам данных: <https://liber.rsuh.ru/ru/bases>

Информационные справочные системы:

Консультант Плюс

Гарант

## 7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для обеспечения дисциплины используется материально-техническая база образовательного учреждения: учебные аудитории, оснащённые компьютером и проектором для демонстрации учебных материалов.

Состав программного обеспечения:

Windows

Microsoft Office

## 8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
  - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
  - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
  - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
  - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;

- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;

- экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;

- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;

- в форме электронного документа;

- в форме аудиофайла.

- для глухих и слабослышащих:

- в печатной форме;

- в форме электронного документа.

- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;

- в форме электронного документа;

- в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:

- устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;

- дисплеем Брайля PAC Mate 20;

- принтером Брайля EmBraille ViewPlus;

- для глухих и слабослышащих:

- автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;

- акустический усилитель и колонки;

- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- передвижными, регулируемыми эргономическими партами СИ-1;

- компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

## 9. Методические материалы

### 9.1. Планы семинарских занятий

#### **Тема 1. Введение. Понятие музейного менеджмента и социального маркетинга, их технологий**

Цель занятия:

- закрепить понимание терминологического аппарата дисциплины, включая «перспективное планирование в сфере культуры», «стратегический менеджмент», «программно-целевой метод управления культурой», «социальный (музейный) маркетинг», «технологии спонсоринга и фандрайзинга» и другие;

- закрепить понимание технологического обеспечения менеджмента и маркетинга в музейной деятельности

Форма проведения: разбор самостоятельных заданий, результатов тестирования, дискуссия

Задания и вопросы для обсуждения:

1. Разбор задания – подготовить варианты определения ключевых понятий дисциплины, выбрать наиболее адекватные в применении к музейной сфере.

2. Обсуждение статьи Г.А.Зайцевой «Как и зачем создаются региональные программы развития культуры».- В журнале «Справочник руководителя учреждения культуры, 2014 год № 11 ( ноябрь); М.: МЦФЭР «Культура» с. 27-40.

3. Нормативно-правовое поле для осуществления музейной деятельности в области стратегического планирования.

4. Короткая дискуссия по поводу применимости теории и технологий стратегического менеджмента и маркетинга в музеях.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение понятиям «перспективное планирование в сфере культуры», «стратегический менеджмент», «программно-целевой метод управления культурой», «социальный (музейный) маркетинг», «технологии спонсоринга и фандрайзинга».

2. Приведите примеры эффективного менеджмента и применения технологий социального маркетинга в музеях.

3. Как организовать поиск источников по теме дисциплины?

#### **Тема 2. Эволюция менеджмента в музейном деле, особенности различных управленческих школ и менеджмента в музеях-заповедниках.**

Цель занятия: закрепить навыки анализа исторических источников; ознакомиться с историей зарождения и становления музейного менеджмента в России, выявить особенности менеджмента в музеях-заповедниках.

Форма проведения: практические задания по анализу источников, дискуссия

Как Вы считаете: - существует ли специфика в управлении производством, СМИ, музеем, библиотекой, театром ? Общие черты и особенности?.

Задания и вопросы для обсуждения:

1. Представить подготовленный самостоятельно анализ организации управления в ряде музеев различного профиля.

2. Выполнение аналитического задания по оценке ресурсного потенциала музея-заповедника

Контрольные вопросы:

1. Дайте общую характеристику эволюции управленческой мысли и этапов развития музейного менеджмента, начиная с XIX века

2. Отметьте признаки профессионализации музейной деятельности в направлениях менеджмента и маркетинга, зафиксированные в источниках.
3. Сравните зарубежный и отечественный опыт музейного менеджмента, дайте их общую характеристику.
4. Можно ли считать музейный менеджмент и социальный маркетинг утвердившимися видами музейной деятельности (в теории и практике) в 21-ом веке?

### **Тема 3. Программно-целевой метод управления культурой России и особенности музейного менеджмента в российских условиях.**

Цель занятия:

- усвоить специфику отечественного музейного менеджмента, которая определяется комплексом нормативно-правовых, политических, социальных, технологических и экономических условий;
- расширить представления и дать навыки анализа существующего нормативно-правового поля, в рамках которого осуществляется стратегическое планирование развития культуры в Российской Федерации.

Форма проведения: разбор самостоятельных заданий; анализ источников. Задания и вопросы для обсуждения:

1. Представить подготовленную самостоятельно сравнительную характеристику Положений и целевых показателей государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы и ФЦП «Культура России (2012-2018 гг.).
2. Короткая дискуссия о полноте отражения музейного дела в документах, которые регулируют современные процессы культурного развития в Российской Федерации в сфере культуры (Основы государственной культурной политики и Стратегия государственной культурной политики на период до 2030 года)
3. Дать характеристику нормативно-правовому полю, определяющему перспективное развитие музеев и музейной деятельности в России.
4. Дать характеристику наиболее ярких музейных проектов, реализованных в рамках ФЦП «Культура России 2012-2018 гг.»

Контрольные вопросы:

1. Какие основные федеральные законы и документы определяют особенности стратегического планирования деятельности музеев в Российской Федерации?
2. Какие положения музейного менеджмента одинаково применимы как в зарубежных музеях, так и в отечественных музеях?
3. Каким российским музеям и каким образом можно участвовать в ФЦП «Культура России 2012-2018 гг.»?

**Коллоквиум по теме «Менеджмент и маркетинг в направлениях и разделах ФЦП «Культура России 2013-2018 гг.»**

Цель занятия: выявить правильность оценки студентами специфических условий разработки и реализации Программ комплексного развития отечественных музеев, а также их маркетинговых планов; расширить опыт применения терминов дисциплины в устных выступлениях, при ведении беседы, в ходе участия в дискуссиях.

**Форма проведения: коллоквиум**

Вопросы для обсуждения:

1. Направления и разделы ФЦП «Культура России 2013-2018 гг.», которые включают в себя поддержку проектов, ориентированные на развитие музейного менеджмента и маркетинга в музеях.
2. Мониторинг ФЦП «Культура России 2013-2018 гг. и подготовка заявок для участия в ней.
3. Разработка программ комплексного развития музеев и региональных музейных сетей. Роль менеджмента в реализации музейных проектов.
4. Контроль за реализацией стратегий развития музеев.

Критерии и индикаторы эффективности деятельности музеев.

**Тема 4. Стратегическое управление музеями, особенности и методология антикризисного, инновационного и проектного управления в**

**музейной сфере**  
Цель занятия:

- ознакомиться с важнейшими технологиями разработки Программы комплексного развития музея и ее важнейшими составными частями ( концепция-система мероприятий - ТЭО); закрепить навыки построения менеджмент-планов с использованием современных методов сбора, обработки и анализа информации, с применением индикаторов и показателей эффективности и применением механизмов контроля качества;

- раскрыть и способствовать усвоению элементов антикризисного, инновационного и проектного управления в музейной сфере  
 Форма проведения: разбор самостоятельных заданий; дискуссия

Задания и вопросы для обсуждения:

1. Дайте характеристику содержания Концепции и Программы комплексного развития музея, их общих составных частей и различий ( в т.ч. в периоде планирования)
2. Охарактеризуйте основные особенности антикризисного, инновационного и проектного управления в музейной сфере и приведите примеры соответствующих типов Программ комплексного развития.
3. Короткая дискуссия на тему « Концепция или Программа. Что важнее иметь музею?»

Контрольные вопросы:

1. В чем отличие Концепции от Программы развития музея? В каких случаях оперативность важнее тщательности проработки документа перспективного планирования.
2. Назовите основные элементы структуры Программы комплексного развития музея и методы контроля за качеством.
3. Что такое «дорожная карта» и ее роль в успешной реализации Концепции или Программы.
4. Охарактеризуйте подходы к оценке ожидаемого результата от реализации Программы комплексного развития музея.

### **Тема 5. Особенности социального (музейного) маркетинга как части современной стратегии комплексного развития музеев.**

Цель занятия: определить роль социального маркетинга в системе стратегического планирования деятельности музея, усвоить существенные отличия продуктового и социального маркетинга, закрепить навыки научной дискуссии.

Форма проведения: разбор самостоятельных заданий, дискуссия

Задания и вопросы для обсуждения:

1. Прокомментируйте место социального маркетинга в системе стратегического планирования деятельности музея.
2. Дайте оценку отличий социального маркетинга от продуктового маркетинга
3. Что входит в понимание музейного продукта? Охарактеризуйте основные разделы маркетингового плана музея.
4. Как можно использовать методы и принципы маркетинга для оптимизации существующих музейных программ и мероприятий.
5. Контрольные вопросы:
  1. В чем заключается отличие социального маркетинга от продуктового маркетинга?
  2. Как и в какой форме стратегия развития музея должна отражать маркетинговую деятельность музея? Назовите основные положения маркетингового плана музея.
  3. Как использовать методы и принципы социального маркетинга для

оптимизации музейной деятельности в современных условиях.

## **Тема 6. Методология разработки стратегий развития и маркетинговых планов музеев**

Цель занятия:

- дать обзор наиболее распространенным и эффективным методам, которые должны применяться при разработке стратегических планов развития музейной деятельности (включая стратегию маркетинга),
- продемонстрировать связь между владением теорией менеджмента и успешной музейной практикой,
- обосновать необходимость мониторинга и внедрения системы оценки эффективности и качества (индикаторы, показатели) при осуществлении контроля за разработкой и реализацией программ развития музеев.

Задания и вопросы для обсуждения:

1. Охарактеризуйте наиболее распространенные методы разработки программ комплексного развития музеев
2. Подготовьте и обсудите доклады-презентации универсального инструментария ситуационного анализа (SWOT-, PEST- и SNW-анализы) на примере ряда российских музеев.
3. Прокомментируйте ряд сформулированных миссий ведущих федеральных музеев
4. Перечислите ряд основных индикаторов и показателей, отражающих эффективность реализации целевых программ развития музеев

Контрольные вопросы:

1. С чего начинается разработка Стратегий развития музеев, назовите основные методы, применяемые для проведения ситуационного анализа состояния музея.
2. Что такое «миссия» музея в Программе его комплексного развития? Как сформировать древо целей в стратегиях развития музея?
3. Какие индикаторы и показатели отражают эффективность реализации музейных программ развития? Применяются ли они по отношению к другим организациям культуры?

Литература и

источники

Положение о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 19.04.2005 г. № 239;

Музейные термины. Терминологические проблемы музееведения. М., 1986./ Сб. науч. Тр. ЦМР. - С.36-138.

## **Тема 7 Опыт и перспективы применения в музейной практике России технологий стратегического менеджмента и маркетинга.**

Цель занятия: ознакомиться с основными требованиями к руководству музеем, изучить особенности и необходимые качества лидера некоммерческой и социально ориентированной организации; выявить типологию организационной структуры в музеях России и узнать основные пути ее совершенствования, получить представление о кадровой политике и методах ее проведения, повысить уровень знаний и укрепить навыки формирования имиджа музея и корпоративной культуры .

Форма проведения: разбор самостоятельных заданий, дискуссия и деловая игра  
Краткая дискуссия : нужно ли развивать корпоративную культуру в музее как учреждении культуры ?

Деловая игра: « Если бы я был директором музея.»

Задания и вопросы для обсуждения:

1. Выявить проблемы подготовки кадров для музеев, актуальные для современной музейной практики..

2. Какие топ-менеджеры наиболее известны и популярны в Интернете и

какими качествами лидеров они обладают?

3. Какая организационная структура музея наиболее эффективна в современных условиях? Определить ее зависимость от типа (профиля) музея и его подчинения (государственный, муниципальный, ведомственный и др.).

Контрольные вопросы:

1. Назовите музеи и их руководителей, которые представили профессиональному сообществу и широкой публике наиболее яркие стратегии развития.

2. Как организационная структура музея зависит от перспектив его развития и маркетингового плана?

3. Приведите примеры удачного формирования имиджа музея и его корпоративной культуры среди российских музеев.



## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «*Маркетинг в сфере искусства и моды*» реализуется на факультете истории искусства кафедрой кино и современного искусства

Цель дисциплины: изучение моды в ее культурно-историческом развитии.

Задачи дисциплины:

- изучить историю моды в практике различных стран и народов от Древнего мира до современности;
- расширить интеллектуальный, общекультурный и профессиональный уровень знаний;
- выявить взаимосвязь моды с общемировыми культурно-историческими процессами.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций:

ПК-1 способен осознавать цели, задачи, логику и этапы научного исследования, проводить научные исследования (планировать и реализовывать собственную исследовательскую деятельность: работать с литературой, анализировать, выделять главное, противоречия, проблему исследования, формулировать гипотезы, осуществлять подбор соответствующих средств для проведения исследования, делать выводы) и оформлять их результаты

ПК-1.1 способен к поэтапному планированию и осуществлению научной работы

ПК-1.2 способен к критической оценке и правильному оформлению на различных этапах исследования

ПК-2 способен применять в научном исследовании методологические теории и принципы современной науки, с привлечением современных информационных технологий

ПК-2.1 применяет в научном исследовании методологические теории и принципы современной науки

ПК-2.2 применяет в научном исследовании современные информационные технологии

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен:**

**Знать:**

- базовые понятия комплекса маркетинга в выставочной деятельности;
- основные принципы планирования и маркетингового исследования в выставочной деятельности, типовые организационные структуры музеев и способы их совершенствования;
- специфику управления выставками (в том числе коммерческими);
- пути формирования комплексного выставочного продукта и его продвижения с целью расширения целевой аудитории и процесс ценообразования;
- методологический инструментарий комплекса маркетинга, способы и методы организации его продвижения с помощью рекламы и PR в условиях современных социально-экономических условий в России.

**Уметь:**

- разработать маркетинговый план выставки и сопровождающих ее мероприятий в контексте их рассмотрения в качестве комплексного рыночного продукта;
- провести маркетинговое исследование с целью умелого позиционирования выставки и определения целевой аудитории;
- организовать процесс создания выставочного продукта и его продвижения с

помощью рекламы и PR и формирования ее привлекательного образа;

- организовать спонсорскую поддержку выставки (с помощью разработки из эффективного применения метода «спонсорского пакета»);
- ценообразования при проведении коммерческой выставки;

**Владеть:**

- современными методами оценки маркетингового анализа;
- управленческими и практическими навыками для разработки комплексамаркетинга;
- методиками разработки маркетинг-плана для создания и продвижения музейного продукта в социокультурную среду современного общества;
- представлять результаты разработки комплекса маркетинга материала в форме сообщения, реферата, электронной презентации.

По дисциплине предусмотрена промежуточная аттестация в форме *зачета*.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетные единицы.