**СИЛЛАБУС**

**Күзгі семестр. 2024-2025 оқу жылы**

**"Қоғаммен байланыс" білім беру бағдарламасы бойынша**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Пән коды | | | Пәннің атауы | Студенттің өзіндік жұмысы (СӨЖ) | Сағат саны | | | | | | | Кредит саны | Оқытушының жетекшілігімен жүргізілетін студенттің өзіндік жұмысы (СОӨЖ) |
| Дәрістер (Д) | | Практ. сабақтар (ПС) | | | Оқытушының жетекшілігімен жүргізілетін студенттің өзіндік жұмысы (СОӨЖ) | |
| NIPRM 2206 | | | Дағдарысқа қарсы пиар | 98 | 14 | | 30 | | | - | | 5 | 7 |
| Курс туралы академиялық ақпарат | | | | | | | | | | | | | |
| Оқыту түрі | | | Курстың түрі / сипаты | Дәріс түрлері | | | | Практикалық сабақтардың түрлері | | | СӨЖ саны | | Қорытынды бақылау нысаны |
| Онлайн /  аралас | | | Теориялық | проблемалық,  аналитикалық дәріс | | | | пікірталастар, жобалар,  ситуациялық тапсырмалар | | | 6 | | проект |
| Лектор | | | Шаймаран М | | | | | | | |  | | |
| e-mail | | |  | | |
| Телефоны | | | 87016185091 | | | | | | | |  | | |
| Курстың адемиялық презентациясы | | | | | | | | | | | | | |
| Пән мақсаты | | Оқытудан күтілетін нәтижелер (ОН)  Пәнді оқу нәтижесінде білім алушы: | | | | | | | ОН (ИД) қол жеткізу индикаторлары)  (әрбір ОН-ға 2 индикатордан кем емес) | | | | |
| Пәннің мақсаты-студенттерге ішкі пиардың теориясы мен практикасын қолдана отырып, нарықтық қатынастар заңына сәйкес ережелерді таныстыру. | | 1 Қазіргі қоғамдағы басқару проблемасын түсіндіру; | | | | | | | ИД 1.1. Курстың негізгі ұғымдарын салыстырыңыз: мәтін, PR мәтіні, жарнамалық мәтін және т. б.  ИД 1.2 PR-құжаттарды қолдану мақсаты бойынша сыныптау  ID 1.3 PR мәтіндерінің дизайнына қойылатын талаптарды түсіндіріңіз  ID 1.4 ақпараттық PR-материалдар теориясы туралы білімдерін көрсету | | | | |
| 2. Қазақстандағы жəне əлемдегі қазіргі заманғы коммуникацияның менеджменті жəне маркетингін оқып-үйрену; | | | | | | | ID 2.1 PR-хабарлама үшін мәтін құрылымының қарапайым модельдерін түсіндіріңіз.  ID 2.2 Сөз бен істің алшақтығын кеміті.  ID 2.3 PR мәселелерін шешу үшін редакциялау кезінде мәтінді күшейту әдістерін қолданыңыз | | | | |
| 3. Қазіргі заманғы коммуникациядағы менеджмент пен маркетингтің əдістерін  үйрену; | | | | | | | ИД 3.1. Ақпараттық құжаттардың PR-әсерінің мақсатын тұжырымдау.  ИД 3.2. Ақпарат беру үшін аудиторияның "ақпараттық тұрағын" анықтаңыз және қолданыңыз.  ID 3.3 PR мәтінінде жеке сурет жасаңыз. | | | | |
| 5. Қазіргі заманғы коммуникацияның менеджменті мен маркетинг тілін үйрену; | | | | | | | ИД 4.1 Ұжым беделін көтеретін шаралар.  ID 4.2 Құқықтық базаны тану.  ID 4.3 Жаңа медианың мүмкіндіктер меңгеру. | | | | |
| 6. Қазіргі заманғы коммуникацияның менеджменті жəне маркетингінің маңызды теориялық-методологиялық құрамдас бөліктерін көрсету; | | | | | | | ID 5.1 ішкі және сыртқы PR құжаттарын өңдеңіз және реттеңіз.  5.2 Ішкі этикетті қалыптастыру және ақпарттық аштықтан шығу жолдары.  ИД 5.3 медиа кеңістікте PR-мәтіндерге SWOT-талдау жүргізу | | | | |
| 6. Студенттердің бойына қазіргі заманғы коммуникациядағы менеджмент пен  маркетингтің тәжірибелік мəселелерін түсіндіру. | | | | | | | ИД 6.1. БАҚ өкілдерінің қатысуымен өтетін іс-шараларға сценарий жасау: баспасөз хабарламаларын, коммюникелерді, өмірбаяндарды, баспасөзге арналған мәлімдемелерді және бұқаралық ақпарат құралдарымен жұмыс жасауда пайдаланылатын өзге де мәтіндерді талдау және жазу.  ИД 6.2 Ақпаратты тарату арналарымен жұмыс істеу. Жұмыстың тиімділігін және коммуникацияның әртүрлі түрлерімен проблемаларды бағалау | | | | |
| Пререквизиттер | | VVG | | | | | | | | | | | |
| Постреквизиттер | | SPRSMM 2209; NIP 3214; APR 4216; Imid 3301; SAPR 3302 | | | | | | | | | | | |
| Әдебиет және ресурстар | | **Негізгі**  1. И.В.Алешина. Паблик рилейшнз для менеджеров. М, 2002  2. Блэк С. Паблик рилейшнз. Что это такое? / Пер. с англ. М, 1990  3. Дороти Доти. Паблисити и паблик рилейшнз. / Пер. с англ. Филин, М, 1996  4. Георгий Почепцов Паблик рилейшнз. М, 1998  5. Даг Ньюсом, Джуди Ван Слайк Терк, Дин Крукеберг. Все о ПР. Теория и практика  паблик рилейшнз. М, 2001  6. Почепцов Г.Г. ПР или как успешно управлять общественным мением. М, 1998  7. Почепцов Г.Г. Паблик рилейшнз для профессионалов. М, 1999  8. Чумиков А Связь с общественностью. М, 2001  9. Блэк С Введение в Паблик рилейшнз. Ростов на Дону, 1998  10. Блэк С. PR: Международная практика. Изд. Дом “Довгань”1997.  **Қосымша**  1. Алешина И.В. Корпоративный имидж. Маркетинг, 1998  2. Невзлин Л.Б. “Паблик рилейшнз – кому это нужно?” М: Экономика. 1992  3. Связь с общественностью – паблик рилейшнз – государственной власти и  управления. Под. Ред. В.С.Комаровского.Алматы, 1997  4. Яковлев И. PR в организациях. С-Пб, 1995  5. Честара Дж. Деловой этикет. Паблик рилейшнз. М, 1997. | | | | | | | | | | | |
| Университеттің моральдық-этикалық құндылықтары контекстіндегі курстың академиялық саясаты | Академиялық тәртіп ережелері:  Барлық студенттер ЖАОК-ға тіркелуі керек. Онлайн курстың модульдерін өту мерзімі пәнді оқу кестесіне сәйкес мүлтіксіз сақталуы тиіс.  НАЗАР аударыңыз! Мерзімдерді сақтамау ұпай жоғалтуға әкеледі! Әр тапсырманың мерзімі оқу курсының мазмұнын іске асыру күнтізбесінде (кестесінде), сондай-ақ ЖАОК-да көрсетілген.  Академиялық құндылықтар:  - Практикалық / зертханалық сабақтар, СӨЖ дербес, шығармашылық сипатта болуы тиіс.  - Плагиат, жалғандық, алдау парақтарын пайдалану, бақылаудың барлық кезеңдерінде алдау мүмкін емес.  - Мүмкіндігі шектеулі студенттер Е-мекен-жайы бойынша консультациялық көмек ала алады nur\_jan99@mail.ru | | | | | | | | | | | | |
| Бағалау және аттестаттау саясаты | Критериалды бағалау: оқу нәтижелерін дескрипторлармен арақатынаста бағалау (аралық бақылау мен емтихандарда құзыреттіліктің қалыптасуын тексеру); аудиториядағы жұмыс белсенділігін бағалау (вебинарда); орындалған тапсырманы бағалау. | | | | | | | | | | | | |

**Оқу курсының мазмұнын іске асыру күнтізбесі (кесте)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Апта** | **Тақырып атауы** | **ОН** | **ИД** | **Сағат саны** | **Максимальлы балл** | **Білімді бағалау нысаны** | **Сабақты өткізу нысаны**  **/ платформа** |
| Модуль 1 | | | | | | | |
| 1 | Д 1. ХХІ ғасырдағы менеджмент пен маркетинг. Менеджменттегі коммуникацияның негізгі түрлері. | ОН1 | ИД 1.1. | 1 |  |  | Zoom-да онлайн дәріс  <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
| 1 | СБ 1. Коммуникацияның түрлері. | ОН 1 | ИД 1.1. | 2 | 8 | Анализ | Вебинарға масштабтау  <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
| 2 | Д2. Менеджмент, маркетинг жəне коммуникацияның негізгі формалары. PR-дағы коммуникацияның маңыздылығы. Этика жəне PR-дағы жауапкершілік. | ОН 1 | ИД 1.1  ИД 1.2 | 1 |  |  | Zoom-да онлайн дәріс  <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
| 2 | СБ 2. Басқарудың жетекші түрлері. | ОН 1 | ИД 1.1  ИД 1.2 | 2 | 8 | Реферат | Вебинарға масштабтау  <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
| 3 | Д3. Мерзімді баспасөздің менеджменті жəне маркетингі. | РО 1 | ИД 1.3  ИД 1.4 | 1 |  |  | Онлайн лекция в Zoom <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
| 3 | СБ.3 Тиімді басқарудың сипаттамасы. | ОН 1 | ИД 1.3  ИД 1.4 | 2 | 8 | Реферат | Вебинарға масштабтау  <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
| 3 | СОӨЖ 1 СОӨЖ орындау бойынша кеңес. |  |  |  |  |  | Вебинар в Zoom <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
| 3 | СОӨЖ 1.Қазақстандағы менеджмент пен маркетингтің даму деңгейі. | ОН 1 | ИД 1.1  ИД 1.2  ИД 1.3  ИД 1.4 |  | 25 | Реферат |  |
| 4 | Д4. Аудиториямен тиімді байланыс жəне пəрменділік – менеджменттің басты құралы. | ОН 2 | ИД 2.1  ИД 2.3 | 1 |  |  |  |
| 4 | СБ. 4 Басқарудағы зерттеу əдістерінің қолданылуы. | ОН 2 | ИД 2.1  ИД 2.3 | 2 | 8 | Практикалық |  |
| 5 | Д5.Жақсы тақырып – жарты мақала | ОН 2 | ИД 2.2 | 1 |  |  |  |
| 5 | СБ5. Өңірлік баспасөздің ақпараттық жүйесі. | ОН 2 | ИД 2.2 | 2 | 8 | Практикалық |  |
| 5 | Оқылған материалдың құрылымдық-логикалық сызбасын құрыңыз. | ОН 1  ОН 2 | ИД 1.1-ИД 2.3 |  | 10 |  |  |
| Модуль 2 | | | | | | | |
| 6 | Д6. Əлемдік тарихтағы басқарудың үздік стратегиялары. Менеджменттің мəні. Өнімді өткізу. | ОН 3 | ИД 3.1 | 1 |  |  |  |
| 6 | СБ 6. Қазіргі PR-дағы менеджмент пен  маркетингтің рөлі. | РО 3 | ИД 3.1  ИД 3.2 | 2 | 8 | Праактикалык |  |
| 7 | Д7. Шешім қабылдау. Ішкі корпоративтік коммуникациялар. | ОН 3 | ИД 3.2  ИД 3.3 | 1 |  |  |  |
| 7 | СБ7. Қазақстанда коммуникацияны басқарудың мысалдары. | ОН 3 | ИД 3.2  ИД 3.3 | 2 | 8 | Практикалық |  |
| 7 | СОӨЖ 2. Кеңес беру. |  |  |  |  |  | Вебинар в Zoom <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
| 7 | СӨЖ 2. Отандық жəне шет елдік менеджмент тарихы мен тəжірибесі. БАҚ редакцияларындағы басқару үлгілерін талдау.  . | ОН 3 | ИД 3.1  ИД 3.2  ИД 3.3 |  | 25 | Реферат |  |
|  | **АБ – 1** |  |  |  | **100** |  |  |
| 8 | Д8. PR-бөлімнің қызметін жоспарлау. Стратегиялық жоспарлау. | ОН 4 | ИД 4.1 | 1 |  |  |  |
| 8 | СБ8. Инновациялық менеджмент. | ОН 4 | ИД 4.1 | 2 | 8 | Кейсы |  |
| 9 | Д9. Стратегиялық жоспарлаудың кезеңдері. | РО 4 | ИД 4.2 | 1 |  |  |  |
| 9 | СБ9. Стратегиялық жоспарлауды жүзеге  асыру. Инновациялық қызметтің тиімділігі. | ОН 4 | ИД 4.2 | 2 | 8 | Анализ |  |
| 9 | СОӨЖ 3. Кеңес беру. |  |  |  |  |  | Вебинар в Zoom <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
| 9 | СОӨЖ 3. Қазақстандық табысты PR-құрылымдар. | ОН 4 | ИД 4.1  ИД 4.2  ИД 4.3 |  | 25 | Реферат |  |
| 10 | Д10. Инновациялық менеджмент.  Корпоративтік PR жəне тимбилдинг. Іскерлік қарым-қатынасты ұйымдастыру жəне адамдарға психологиялық əсер ету тəсілдері. | ОН 4 | ИД 4.3 | 1 |  |  |  |
| 10 | СБ 10. Іскери ойын. Тимбилдинг құпиясы, жаттығулар. Команда құру. | ОН 4 | ИД 4.3 | 2 | 8 | Анализ |  |
| 10 | Оқылған материалдың құрылымдық-логикалық сызбасын құрыңыз. | ОН 3 ОН 4 | ИД 3.1-ИД 4.3 |  | 10 |  |  |
| Модуль 3 | | | | | | | |
| 11 | Д11. Ішкі жəне сыртқы топтармен жұмыс. | РО 5 | ИД 5.1 | 1 |  |  |  |
| 11 | СБ.11. Стейкхолдерлерге сипаттама беру. | РО 5 | ИД 5.1 | 2 | 8 | Анализ |  |
| 12 | Д12. Маркетингтік коммуникация жүйесі. Ғаламтор технологиялар базасындағы маркетинг. | РО 5 | ИД 5.2  ИД 5.3 | 1 |  |  |  |
| 12 | СБ. 12. Шешім қабылдау əдістерін нақты  оқиғалы, проблемалық жағдайларда талдау. | ОН 5 | ИД 5.2  ИД 5.3 | 2 | 8 | Анализ |  |
| 13 | Д1З. Маркетинг түрлері жəне олардың Қазақстанда даму тенденциялары. | ОН 6 | ИД 6.1 | 1 |  |  |  |
| 13 | СБ. 1З. Маркетингтің жаңа жүйелері. | ОН 6 | ИД 6.1 | 2 | 8 | Анализ | Вебинар в Zoom Вебинар в Zoom <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
|  | СОӨЖ 4. Кеңес беру. |  |  |  |  |  | Вебинар в Zoom <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
|  | СОӨЖ 4. Ақпараттық менеджмент негізінде компанияның стратегиялық жоспарын жасау**.** | ОН 6 | ИД 6.1  ИД 6.2  ИД 6.3  ИД 6.4 |  | 25 | Презентация |  |
| 14 | Д14. Табысты орта мен əлеуметтік жүйедегі маркетинг. Маркетингтік ақпараттық жүйе. | ОН 6 | ИД 6.2 | 1 |  |  |  |
| 14 | СБ14. Тұтынушылар мінез-құлқы. | РО 6 | ИД 6.1  ИД 6.2  ИД 6.3  ИД 6.4 | 2 | 8 | Мәселе | Вебинар в Zoom <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
| 15 | Д 15. Маркетингтің мəні, мазмұны жəне эволюциясы. | ОН 6 | ИД 1.1-  ИД 6.4 | 1 |  |  |  |
| 15 | СБ15. Аудиторияны зерттеу тəсілдері. | ОН 6 | ИД 6.1  ИД 6.2  ИД 6.3  ИД 6.4 | 2 | 8 | Презентация | Вебинар в Zoom <https://us04web.zoom.us/j/73369902545?pwd=aW1peEg4TXhIalNuUUJKeklSYzg1Zz09> |
| 15 | **АБ 2** |  |  |  | **100** |  |  |
|  | **Емтихан** |  |  |  | **100** |  |  |

[Қысқартулар: ӘК - өзін - өзі тексеруге арналған сұрақтар; ТЗ - типтік тапсырмалар; ИЗ - жеке тапсырмалар; КР-бақылау жұмысы; ҚР-аралық бақылау.

Ескертулер:

- Л және ПЗ өткізу нысаны: MS Teams/Zoom-да вебинар (бейнематериалдарды 10-15 минутқа таныстыру, содан кейін оны талқылау/пікірталас/есептерді шешу/түрінде бекіту...)

- Өткізу нысаны КР: вебинар ( аяқталғаннан кейін студенттер жұмыс скринингін старостаға тапсырады, староста оларды оқытушыға жібереді) / MOODLE қож-дағы тест.

- Курстың барлық материалдарын (Л, ЖС, ТТ, ИА және т.б.) сілтеме бойынша қараңыз (әдебиет пен ресурстарды қараңыз, 6-т.).

- Әр мерзімнен кейін келесі аптаның тапсырмалары ашылады.

- Оқытушы вебинардың басында КР үшін тапсырмалар береді.]

**Декан Қанат Әуесбай**

**Әдістемелік бюро төрайымы М. О. Негизбаева**

**Кафедра меңгерушісі Орынтай Ошанова**

**Дәріскер Шаймаран Мұрат**