

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Международный многопрофильный колледж»

Рассмотрено и принято на заседании
Педагогического совета
Протокол № 1 от 28.08.2025г.



УТВЕРЖДАЮ:

Директор АНО ПО «ММК»

С.А. Ядрова

Приказ № 17-ОД от 28.08.2025г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ. 05 ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ ПО ОДНОЙ ИЛИ НЕСКОЛЬКИМ ПРОФЕССИЯМ РАБОЧИХ, ДОЛЖНОСТЯМ СЛУЖАЩИХ

по специальности 42.02.01 Реклама

Новосибирск, 2025г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности: 42.02.01 Реклама, утвержденного приказом Минпросвещения России № 552 от 21 июля 2023 г., зарегистрированного в Минюсте России № 74908 от 22.08.2023

ПМ. 05 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (МДК 05.01 Выполнение работ по профессии 20032 «Агент рекламный»): Рабочая учебная программа по специальности 42.02.01 Реклама – Новосибирск: АНО ПО «Международный многопрофильный колледж», 2025г.

Составитель: Филипченко Олеся Владимировна, преподаватель АНО ПО «ММК»

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 4 |
| 1. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.... | 6 |
| 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 10 |
| 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ..... | 12 |

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

1.1. Область применения программы профессионального модуля

Рабочая программа профессионального модуля «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (МДК 05.01 Выполнение работ по профессии 20032 «Агент рекламный») является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО 42.02.01 «Реклама», разработанной в соответствии с ФГОС СПО.

В результате освоения профессионального модуля, обучающийся должен овладеть видом профессиональной деятельности Выполнение работ по профессии 20032 «Агент рекламный», в том числе общими и профессиональными компетенциями.

1.2. Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Профессиональный модуль «Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих» относится к профессиональному циклу (профессиональные модули) обязательной части основной профессиональной образовательной программы.

Процесс изучения профессионального модуля направлен на формирование следующих компетенций:

1.2.1. Перечень общих компетенций

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

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

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

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

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

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

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

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

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

ПК 5.1. Осуществлять деятельность по поиску и привлечению клиентов

ПК 5.2. Осуществлять в качестве посредника работы по предоставлению рекламных услуг

ПК 5.3. Оформлять договорную и финансовую документацию при работе с заказчиком

ПК 5.4 Опираясь в работе на правовые нормы, регулирующие взаимоотношения по оказанию услуг

ПК 5.5 Вести переговоры с заказчиком

ПК 5.6 Использовать офисную оргтехнику, информационные и коммуникационные технологии при получении и оформлении заказа

1.2.4 Перечень личностных результатов

| Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы) | Код личностных результатов реализации программы воспитания |
|---|---|
| Осознающий себя гражданином и защитником великой страны. | ЛР 1 |
| Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций. | ЛР 2 |
| Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих. | ЛР 3 |
| Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа». | ЛР 4 |
| Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России. | ЛР 5 |
| Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях. | ЛР 6 |
| Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности. | ЛР 7 |
| Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства. | ЛР 8 |
| Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях. | ЛР 9 |
| Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой. | ЛР 10 |
| Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. | ЛР 11 |
| Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию | ЛР 12 |

| | |
|--|-------|
| детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания. | |
| Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности | |
| Выполняющий профессиональные навыки в сфере рекламы | ЛР 13 |
| Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации | |
| Выполняющий профессиональные навыки рекламного дела с учетом специфики субъекта Российской Федерации | ЛР 14 |

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

выполнения работ по должности «Агент рекламный»

уметь:

формировать и поддерживать клиентскую базу рекламной службы;

заключать договора на рекламное обслуживание;

выявлять эмоциональный мотив покупки;

использовать техники управления ситуацией с помощью вопросов;

применять методы работы с возражениями;

давать психологическую характеристику личности;

выстраивать структуру и управлять презентацией;

применять комплекс методов подачи аргументов,

воздействовать на сенсорную систему клиентов

знать:

функции рекламной службы предприятия;

характеристику рекламного продукта;

требования потенциальных покупателей к производимой продукции и заказчиков к оказываемым услугам;

типологию покупателей;

техники слушания, основные приемы активного (рефлексивного) слушания;

методы работы с возражениями и завершения продаж;

структуру, способы и приемы презентации, способы ситуативного управления презентацией;

способы установления контакта с клиентом, формирование первого впечатления, техники работы с возражениями клиента

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

| Коды профессиональных общих компетенций | Наименования разделов профессионального модуля | Объем профессионального модуля, ак. час. | | | | | | Практики | |
|---|---|--|---|---------------------------|------------------------|--------------------------|----|------------|--|
| | | Обучение по МДК | | | | В том числе | | | |
| | | Всего | Лекционных, лабораторных и практических занятий | Курсовых работ (проектов) | Самостоятельная работа | Промежуточная аттестация | | | |
| 1 | 2 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | |
| ПК.5.1-ПК.5.6 ОК 01-07, ОК 09 | МДК.05.01 Выполнение работ по профессии 20032 «Агент рекламный» | 144 | 10 | - | 134 | - | - | - | |
| | ПП.05.01 Производственная практика | 108 | - | - | | | | 108 | |
| | Промежуточная аттестация: Экзамен квалификационный | 6 | - | - | - | 6 | - | - | |
| Всего: | | 258 | 102 | - | 30 | 6 | - | 72 | |

2.1. Содержание обучения по профессиональному модулю

| Наименование разделов итем | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) | Объем часов | Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы, ЛР |
|--|--|-------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| МДК 05.01 Выполнение работ по профессии 20032 «Агент рекламный» | | 144 | |
| Тема 1.1. Рекламные агентства и рекламные службы предприятия | Содержание Виды и характеристика рекламных агентств. Функции и статус рекламной службы предприятия. Функции и характеристики рекламного агента | 24 | ПК.5.1-ПК.5.6 ОК 01-07, ОК 09 ЛР 1-14 |
| | Практические занятия Анализ организационных структур управления рекламных агентств. Анализ должностной инструкции рекламного агента. | | |
| Тема 1.2. Процедура взаимодействия заказчика и рекламной службы | Содержание Типология потребителя и их характеристика. Требования потребителей к рекламной услуге. Структура клиентской базы рекламного агентства. Методы формирования клиентской базы | 24 | ПК.5.1-ПК.5.6 ОК 01-07, ОК 09 ЛР 1-14 |
| | Практические занятия Составление анкет по изучению потребителей Психогеометрическая диагностика личности. | | |
| Тема 1.3. Выявление потребностей покупателей | Содержание Выявление потребностей покупателей. Мотивы совершения покупок. Мотивы совершения покупок. Разновидности вопросов, их характеристика. | 24 | ПК.5.1-ПК.5.6 ОК 01-07, ОК 09 ЛР 1-14 |
| | Практические занятия Отработка техники управления ситуацией с помощью вопросов. Разбор ситуаций по выбору поведения с покупателями различных психотипов. | | |
| Тема 1.4. Презентация продукта | Содержание Понятие презентации. Виды презентации, их характеристика. Правила презентации товара. | 24 | ПК.5.1-ПК.5.6 ОК 01-07, ОК 09 ЛР 1-14 |
| | Практические занятия Отработка техники презентации рекламного продукта. Отработка техники перевода свойства товара в выгоду для покупателя. | | |

| | | | |
|--|---|---|---|
| Тема 1.5. Работа с возражениями | Содержание Правила работы с возражениями Способы работы с ценой Методы обоснования цены рекламного предложения | 24 | ПК.5.1-ПК.5.6 ОК 01-07, ОК 09 ЛР 1-14 |
| | Практические занятия Тренинг по переговорам о цене рекламного продукта Тренинг по переговорам о цене услуги | | |
| Тема 1.6. Телефонные продажи | Содержание Установление контакта при телефонном общении с покупателем. Правила ведения телефонных переговоров. Техники удержания контакта при телефонных продажах | 24 | ПК.5.1-ПК.5.6 ОК 01-07, ОК 09 ЛР 1-14 |
| | Практические занятия Отработка техники продаж по телефону рекламного продукта . | | |
| Производственная практика Виды работ: Постановка цели презентации Создание сценария презентации, в зависимости от типа презентации (настольная, видеоконференция, презентация в аудитории) раскадровка презентации Разработка структуры презентации: структурирование и анализ информации об объекте презентации, коррекция структуры. Разработка общего дизайна презентации (параллельно со структурой) Подготовка набора дизайнов Вступление: титул, «зацепка» и содержание презентации, основная часть: содержание и внутренние слайды, заключение: резюме, призыв к действию и контактная информация Проработка наполнения каждого из слайдов: графическая оптимизация и копирайтинг Создание текстовых и схематических слайдов. Способы работы со слайдами во время презентации (логические переходы, объяснение содержания слайдов, замена слайдов, сила пустого экрана) Создание профессиональной компании (по заданию) презентации в PowerPoint Подготовка к проведению презентации: подготовка помещения – оформление места проведения презентации, разработка приглашений на презентацию Проведение презентации: работа с аудиторией, привлечение внимания аудитории, информация; Разработка мультимедийной презентации компании, услуги, товара (по заданию) Анализ результатов проведения презентации | 108 | ПК.5.1-ПК.5.6 ОК 01-07, ОК 09 ЛР 1-14 | |
| Промежуточная аттестация: экзамен квалификационный | | 6 | |
| ИТОГО по модулю | | 258 | |

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению реализации образовательной программы.

Для реализации программы профессионального модуля предусмотрен кабинет, оснащенный оборудованием:

- 1.Рабочее место преподавателя.
- 2.Посадочные места по количеству обучающихся.
- 3.Доска классная.
- 4.Стенд информационный.

5.Учебно-наглядные пособия (виртуальные аналоги): демонстрационные образцы лекарственных препаратов, наборы аннотаций к лекарственным препаратам, таблицы, схемы и др.

6. Технические средства обучения:

➤ Компьютерная техника с лицензионным программным обеспечением и возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;

➤ Мультимедийная установка или иное оборудование аудиовизуализации.

Все виды учебной деятельности обучающихся, предусмотренные учебным планом, включая промежуточную и государственную итоговую аттестацию, обеспечены расходными материалами. Допускается замена оборудования его виртуальными аналогами. В образовательной организации используется электронная информационно-образовательная среда. Допускается замена печатного библиотечного фонда с предоставлением права одновременного доступа не менее 25 процентов обучающихся к электронной библиотеке Юрайт. Все учебные и методические материалы передаются в личное пользование обучаемого без права их тиражирования или передачи третьим лицам и организациям.

3.2. Основные печатные издания

1. Карасев А.П.Маркетинговые исследования. Учебник и практикум для СПО. -М.: Издательство Юрайт, 2016. — 323 с.
2. Михалева Е.П. Маркетинг. Учебное пособие для СПО-М.: Издательство Юрайт, 2017. — 213 с.
3. Реброва Н.П. Основы маркетинга. Учебник и практикум. -М.: Издательство Юрайт, 2017. — 377 с.

3.3. Дополнительные источники:

1. Деревицкий А. Персонализация продаж. Как найти путь к сердцу каждого клиента/ Александр Деревицкий М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.- 336 с.
2. Лыгина Н.И. Поведение потребителей. Учебник. М.: Форум Инфра, 2010, 208 с.
3. Меликян О.Н. Поведение потребителей. Учебник. М.: Сфера, 2008, 264с
4. Назайкин А.Н. Справочник рекламного агента. М.:Эксмо.2008.-416 с.

5. Рысов И.И. Психология продаж. Учебник. М.: Омега – Л, 2007, 304 с.
6. Сандомирский М.Е.Психология рекламы: Уч. пособие. М.: Издательский центр «Академия», 2008, 224с

3.4. Периодические издания (журналы):

1. Управление сбытом
2. Бизнес – Ключ
3. Коммерсант
4. Маркетинг. PRO
5. Маркетинг. Менеджмент
6. Новый маркетинг
7. Спрос

3.5. Интернет ресурсы:

1. <http://www.activnie-prodazi.ru/bizness.php> - Активные продажи
2. <http://www.nicemanager.com/> - Продажи и бизнес
3. <http://supersales.ru/book> – Как увеличить объем продаж
4. <http://upravlenie-sbytom.ru/> - Управление сбытом
5. <http://www.follow.ru/> - Статьи по психологии
6. <http://psyfactor.org/> - Центр практической психологии
7. <http://www.orator.ru/> - Курсы ораторского искусства
8. <http://bizataka.ru/> - Бизнес - журнал

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляются преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, а также при формах контроля.

| Результаты (освоенные профессиональные компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|--|--|--|
| ПК 5.1. Осуществлять деятельность по поиску и привлечению клиентов | - полнота и правильность составления анкет, листов наблюдения за потребителем; | |
| ПК 5.2. Осуществлять в качестве посредника работы по предоставлению рекламных услуг и оформлении заказа | - оперативность поиска актуальных клиентов; | |
| ПК 5.3. Оформлять договорную и финансовую документацию при работе с заказчиком | - полнота и правильность составления клиентской базы | |
| ПК 5.4 Опираясь в работе на правовые нормы, регулирующие взаимоотношения по оказанию услуг | - правильность определения эмоционального мотива покупки; | <i>Текущий контроль в форме:</i> - практические работы по темам профессионального модуля; |
| ПК 5.5 Вести переговоры с заказчиком | - точность определения типа покупателя; | - электронное тестирование; - защита практических работ; |
| ПК 5.6 Использовать офисную оргтехнику, информационные и коммуникационные технологии при получении и оформлении заказа | - использование методов активного слушания; - правильность и своевременность применения метода работы с возражениями; | - дифференцированный зачёт по МДК; - защита отчёта по производственной практике; |
| | - правильность завершения продажи рекламного продукта | - экзамен квалификационный |

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций, обеспечивающих их умений.

| Результаты (освоенные общие компетенции) | Основные показатели оценки результата | Формы и методы контроля и оценки |
|--|---|---|
| ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам | - демонстрация интереса к будущей профессии - выполнение | Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью |

| | | |
|--|---|--|
| | рекламных проектов. | обучающегося в процессе освоения образовательной программы |
| ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности | <ul style="list-style-type: none"> – анализ инноваций в области разработки рекламного продукта; – выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области разработки рекламных продуктов; – оценка эффективности и качества выполнения; – эффективный поиск необходимой информации; – работа на персональных компьютерах и iMAC в графических программах. – использование различных источников информации. | |
| ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях | <ul style="list-style-type: none"> – решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области разработки рекламного продукта; – организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля | |
| ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде | <ul style="list-style-type: none"> – самоанализ и коррекция результатов собственной работы; – взаимодействие с обучающимися, преподавателями и кураторами, мастерами в ходе обучения | |
| ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста | <ul style="list-style-type: none"> – владение языковыми средствами - умение ясно, логично и точно излагать свою точку зрения, использовать адекватные языковые средства | |

| | | |
|---|--|--|
| ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения | <ul style="list-style-type: none"> – проявлять российскую гражданскую идентичность, патриотизм, уважение к своему народу; – иметь гражданскую позицию; – у�жать закон и правопорядок; – принимать традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности. | |
| ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях | <ul style="list-style-type: none"> – анализ экологической, информационной и коммуникативной культуры; | |
| ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках | <ul style="list-style-type: none"> – общение на иностранном языке. | |

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

| Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы) | Результат освоения ЛР |
|--|---|
| ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны; | Проявление мировоззренческих установок на готовность молодых людей к работе на благо Отечества; проявление правовой активности и навыков правомерного поведения, уважения к Закону; |
| ЛР 2 Проявляющий активную граждансскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций; | Оценка собственного продвижения, личностного развития ответственность за результат учебной деятельности и подготовки к профессиональной деятельности; |
| ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. | Сформированность гражданской позиции; демонстрация навыков межличностного делового общения, социального имиджа; |

| | |
|--|--|
| Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих; | |
| ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа»; | Демонстрация интереса к будущей профессии; участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах |
| ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России; | Конструктивное взаимодействие в учебном коллективе |
| ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях; | Демонстрация навыков межличностного делового общения |
| ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности; | Участие в исследовательской и проектной работе; |
| ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства; | Готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах; |
| ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психо активных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий педагог - психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях; | Участие в реализации просветительских программ, поисковых, археологических, военно-исторических, краеведческих отрядах и молодежных объединениях |
| ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой; | Демонстрация умений и навыков разумного природопользования, нетерпимого отношения к действиям, приносящим вред экологии |
| ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры; | Добровольческие инициативы по поддержке инвалидов и престарелых граждан; проявление экологической культуры, бережного отношения к родной земле, природным богатствам России и мира |
| ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания. | Готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах |
| Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями и деловым качествам личности | |

| | |
|---|---|
| ЛР 13 Выполняющий профессиональные навыки в сфере рекламы | Проявляет высокопрофессиональную трудовую активность; обладает умением вести диалог |
| ЛР 14 Выполняющий профессиональные навыки рекламного дела с учетом специфики субъекта Российской Федерации | Готовность к постоянному повышению квалификации, самообразованию, переподготовке |