

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Косенок Сергей Михайлович  
Должность: ректор  
Дата подписания: 14.06.2024 09:27:53  
Уникальный программный ключ:  
e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

**Тестовое задание для диагностического тестирования по дисциплине:**

*Работа с текстами в рекламе и связях с общественностью*

Код, направление подготовки	42.03.01. Реклама и связи с общественностью
Направленность (профиль)	Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере
Форма обучения	Очная
Кафедра-разработчик	Лингвистики и переводоведения
Выпускающая кафедра	Психологии

Проверяемая компетенция	Задание	Тип сложности вопроса	Кол-во баллов за правильный ответ
ПК – 2.1. – ПК 2.2. – ПК 6.1. –	<b>1. Вербальные коммуникации осуществляются с помощью:</b> 1) Жестов 2) Информационных технологий 3) Определенного темпа речи 4) Похлопываний по плечу 5) Устной речи	низкий	2

ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 6.1	<b>2. В деловом общении обращение к собеседнику происходит на ...</b> 1) «Вы» независимо от должности и соподчинения 2) «Вы» только с руководителем и сторонними людьми 3) «Ты» независимо от должности и соподчинения	низкий	2				
ПК 2.1 ПК 2.2. ПК 6.1	<b>3. Выберите определение рекламного текста, в котором в полной мере отражено это понятие</b> 1) Устное или письменное рекламное обращение 2) Текст, который содержит рекламную информацию 3) Смыслово оформленный текст, который имеет функции рекламного обращения 4) Коммерческое обращение, имеющее вид публичной оферты в виде текста, которое стимулирует потребителя на покупки	низкий	2				
ПК 2.1 ПК 2.2. ПК 6.1	<b>4. Выберите лишнее среди носителей устной рекламной информации</b> 1) ролик на телевидении 2) речь промоутера 3) информация на ценнике 4) аудиозапись в магазине	низкий	2				
ПК 2.1 ПК 2.2. ПК 6.1	<b>5. Что из перечисленного нельзя считать источником PR-текста</b> 1) социальные институты и организации 2) индивиды 3) социальные общности 4) материалы СМИ	низкий	2				
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<b>6. Соотнесите название стиля и его основные черты:</b> <table border="1" data-bbox="474 1289 1382 1398"> <tr> <td>1</td> <td>научный стиль</td> <td>А</td> <td>наличие разнообразных средств выразительности</td> </tr> </table>	1	научный стиль	А	наличие разнообразных средств выразительности	средний	5
1	научный стиль	А	наличие разнообразных средств выразительности				

	<b>2</b>	публицистический стиль	<b>Б</b>	канцелярская лексика			
	<b>3</b>	официально-деловой стиль	<b>В</b>	сочетание литературных и разговорных элементов			
	<b>4</b>	художественный стиль	<b>Г</b>	сниженная лексика			
	<b>5</b>	разговорный стиль	<b>Д</b>	большое количество терминов			
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<b>7. Соотнесите предложение и тип лексической ошибки:</b>				<b>средний</b>	<b>5</b>	
	<b>1</b>	Коллеги Акакия Акакиевича пренебрежительно относились к нему и всячески его унижали.	<b>А</b>	Нарушение лексической сочетаемости			
	<b>2</b>	Н.А. Некрасов в своих произведениях явил миру образ русского женского характера.	<b>Б</b>	Неудачное употребление антонимов			
	<b>3</b>	Жизнь в доме Кабанихи для Катерины стала просто нетерпимой.	<b>В</b>	Неудачный неологизм			
	<b>4</b>	Поэма М. Лермонтова «Мцыри» сыграла большое значение в истории русского романтизма.	<b>Г</b>	Неразличение оттенков синонимов			
	<b>5</b>	Ввиду наличия отсутствия билетов поход в Большой театр отменяется.	<b>Д</b>	Лексическая избыточность (плеоназм)			
	<b>6</b>	Наш амбар ограбили, хотя он был особачен.	<b>Е</b>	Использование родового наименования вместо видового.			

	7 На нашей ферме от каждого животного получают по десять литров молока. <b>Ж</b> Смешение паронимов		
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<p><b>8. Подберите к каждому фразеологизму синонимичное устойчивое сочетание:</b></p> <p>1 Буря в стакане воды      <b>А</b> Играть первую скрипку</p> <p>2 Заварить кашу      <b>Б</b> Начинать с азов</p> <p>3 Задать тон      <b>В</b> Между молотом и наковальней</p> <p>4 Идти на поводу      <b>Г</b> Бить баклуши</p> <p>5 Лодыря гонять      <b>Д</b> Плясать под чужую дудку</p> <p>6 Между жизнью и смертью      <b>Е</b> Влачить жалкое существование</p> <p>7 Ни за какие блага      <b>Ж</b> Войти в историю</p> <p>8 Тянуть лямку      <b>З</b> Ни под каким видом</p>	средний	5
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<p><b>9 Установите соответствие между формами делового общения и их характеристиками:</b></p> <p>1 деловая беседа      <b>А</b> контактное по времени, но дистанционное в пространстве и опосредованное общение</p> <p>2 деловая переписка      <b>Б</b> обсуждение с целью заключения согласия между кем-либо по какому-либо вопросу</p>	средний	5

	<p><b>3</b> деловые переговоры <b>В</b> процесс взаимосвязи и взаимодействия, в ходе которого происходит обмен письменной информацией и опытом</p> <p><b>4</b> деловой телефонный разговор <b>Г</b> разговор между двумя собеседниками, специально организованный предметный разговор, служащий решению управленческих задач</p> <p><b>5</b> совещание <b>Д</b> один человек или небольшая группа делится необходимой информацией с аудиторией</p> <p><b>6</b> выступление <b>Е</b> сбор, анализ информации, обмен данными, а также принятие решения в спорных моментах группой людей</p>										
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<p><b>10. Соотнесите цели рекламного обращения и их основные характеристики</b></p> <table border="1"> <tr> <td><b>1.</b> Атракция (привлечение внимания)</td> <td><b>А.</b> Текст должен заинтересовать, чтобы потребитель захотел его прочесть</td> </tr> <tr> <td><b>2.</b> Возбуждение интереса</td> <td><b>Б.</b> Текст должен доставлять потребителю эмоциональное удовольствие, осознание радости от покупки</td> </tr> <tr> <td><b>3.</b> Эмоциональное воздействие</td> <td><b>В.</b> Тест должен обладать стабильным последствием, оставаться в памяти и стать путеводителем в мире товаров</td> </tr> <tr> <td><b>4.</b> Запоминание</td> <td><b>Г.</b> Текст содержит информацию, заставляющую привлечь первичное внимание</td> </tr> </table>	<b>1.</b> Атракция (привлечение внимания)	<b>А.</b> Текст должен заинтересовать, чтобы потребитель захотел его прочесть	<b>2.</b> Возбуждение интереса	<b>Б.</b> Текст должен доставлять потребителю эмоциональное удовольствие, осознание радости от покупки	<b>3.</b> Эмоциональное воздействие	<b>В.</b> Тест должен обладать стабильным последствием, оставаться в памяти и стать путеводителем в мире товаров	<b>4.</b> Запоминание	<b>Г.</b> Текст содержит информацию, заставляющую привлечь первичное внимание	средний	5
<b>1.</b> Атракция (привлечение внимания)	<b>А.</b> Текст должен заинтересовать, чтобы потребитель захотел его прочесть										
<b>2.</b> Возбуждение интереса	<b>Б.</b> Текст должен доставлять потребителю эмоциональное удовольствие, осознание радости от покупки										
<b>3.</b> Эмоциональное воздействие	<b>В.</b> Тест должен обладать стабильным последствием, оставаться в памяти и стать путеводителем в мире товаров										
<b>4.</b> Запоминание	<b>Г.</b> Текст содержит информацию, заставляющую привлечь первичное внимание										
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<p><b>11. Соотнесите класс товара и основные рекламные стратегии:</b></p> <table border="1"> <tr> <td>1. товары повседневного спроса</td> <td>А. привлечь внимание, подбить на трату денег</td> </tr> </table>	1. товары повседневного спроса	А. привлечь внимание, подбить на трату денег	средний	5						
1. товары повседневного спроса	А. привлечь внимание, подбить на трату денег										

	<table border="1"> <tr> <td>2. товары импульсивной покупки</td> <td>Б. донести информацию о тех услугах, которые упрощают пользование сложным по устройству товаром</td> </tr> <tr> <td>3. товары для экстренных случаев</td> <td>В. позиционировать продукт, противопоставляя его другим</td> </tr> <tr> <td>4. товары предварительного выбора</td> <td>Г. добиться известности товара, чтобы его имя первым приходило в голову потребителю при совершении покупки определенного товара</td> </tr> <tr> <td>5. товары особого спроса</td> <td>Д. обеспечить удобный ситуационный поиск товара и сопутствующих услуг</td> </tr> <tr> <td>6. товары пассивного спроса</td> <td>Е. указать на сезонность товара и аргументировать его полезность</td> </tr> </table>	2. товары импульсивной покупки	Б. донести информацию о тех услугах, которые упрощают пользование сложным по устройству товаром	3. товары для экстренных случаев	В. позиционировать продукт, противопоставляя его другим	4. товары предварительного выбора	Г. добиться известности товара, чтобы его имя первым приходило в голову потребителю при совершении покупки определенного товара	5. товары особого спроса	Д. обеспечить удобный ситуационный поиск товара и сопутствующих услуг	6. товары пассивного спроса	Е. указать на сезонность товара и аргументировать его полезность			
2. товары импульсивной покупки	Б. донести информацию о тех услугах, которые упрощают пользование сложным по устройству товаром													
3. товары для экстренных случаев	В. позиционировать продукт, противопоставляя его другим													
4. товары предварительного выбора	Г. добиться известности товара, чтобы его имя первым приходило в голову потребителю при совершении покупки определенного товара													
5. товары особого спроса	Д. обеспечить удобный ситуационный поиск товара и сопутствующих услуг													
6. товары пассивного спроса	Е. указать на сезонность товара и аргументировать его полезность													
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<p><b>12. Соотнесите этапы жизненного цикла товара и необходимые для них рекламные тексты:</b></p> <table border="1"> <tr> <td>1. этап выведения на рынок</td> <td>А. текст с напоминанием</td> </tr> <tr> <td>2. этап роста</td> <td>Б. текст с измененной рекламной стратегией</td> </tr> <tr> <td>3. этап зрелости</td> <td>В. текст с информированием</td> </tr> <tr> <td>4. этап упадка</td> <td>Г. текст с аргументированием</td> </tr> </table>	1. этап выведения на рынок	А. текст с напоминанием	2. этап роста	Б. текст с измененной рекламной стратегией	3. этап зрелости	В. текст с информированием	4. этап упадка	Г. текст с аргументированием		средний	5		
1. этап выведения на рынок	А. текст с напоминанием													
2. этап роста	Б. текст с измененной рекламной стратегией													
3. этап зрелости	В. текст с информированием													
4. этап упадка	Г. текст с аргументированием													
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<p><b>13. Соотнесите тип жанра PR-текста и его видовую разновидность:</b></p> <table border="1"> <tr> <td>5. Оперативно-новостные жанры</td> <td>А. байлайнер(именная статья)</td> </tr> <tr> <td>6. Исследовательско-новостные жанры</td> <td>Б. пресс-релиз</td> </tr> <tr> <td>7. Фактологические жанры</td> <td>В. бэкграундер</td> </tr> <tr> <td>8. Позиционно-констатирующие жанры</td> <td>Г. факт-лист</td> </tr> <tr> <td>9. Личностно-образные жанры</td> <td>Д. заявление</td> </tr> </table>	5. Оперативно-новостные жанры	А. байлайнер(именная статья)	6. Исследовательско-новостные жанры	Б. пресс-релиз	7. Фактологические жанры	В. бэкграундер	8. Позиционно-констатирующие жанры	Г. факт-лист	9. Личностно-образные жанры	Д. заявление		средний	5
5. Оперативно-новостные жанры	А. байлайнер(именная статья)													
6. Исследовательско-новостные жанры	Б. пресс-релиз													
7. Фактологические жанры	В. бэкграундер													
8. Позиционно-констатирующие жанры	Г. факт-лист													
9. Личностно-образные жанры	Д. заявление													
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<p><b>14. Соотнесите типы пресс-релиза и их характеристики:</b></p> <table border="1"> <tr> <td>1. пресс-релиз – анонс</td> <td>А. развернутая информация о продукте или услуге с сопоставлением с аналогами</td> </tr> </table>	1. пресс-релиз – анонс	А. развернутая информация о продукте или услуге с сопоставлением с аналогами		средний	5								
1. пресс-релиз – анонс	А. развернутая информация о продукте или услуге с сопоставлением с аналогами													

	2. новостной пресс-релиз	Б. короткое сообщение о предстоящем мероприятии с приглашением журналистов принять в нем участие			
	3. пресс-релиз – техническое сообщение	В. сообщение с важной новостью или полезной информацией для широкой аудитории			
	4. пресс-релиз – объявление	Г. Короткая самодостаточная информация, не предполагающая мероприятие			
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<b>15. Соотнесите вид медиатекста и его характеристику:</b>			<b>средний</b>	<b>5</b>
	1. фичер (занимательная статья)	А. текст об интеграции опыта нескольких компаний и органов власти в различных регионах			
	2. кейс-история (история-случай)	Б. беседа, предназначенная для публикации в прессе			
	3. обзорно-аналитическая статья	В. текст и информацией о благоприятном использовании товара/пользовании услугой/разрешении проблемной ситуации как опыт для читателей			
	4. интервью	Г. текст развлекательного содержания, предназначенный для легкого чтения			
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<b>16. Выберите фрагменты текстов, принадлежащих к публицистическому стилю:</b>			<b>высокий</b>	<b>5</b>
	<p>1) Женя помолчала и опять спросила, взглядываясь в лицо своей собеседницы: «Оля, а кто такой Тимур?»</p> <p>2) Устье Иртыша осталось за кормой, и наш теплоход вышел на просторы великой сибирской реки Обь, по которой мы пройдем следующие 900 километров до Салехарда. После извилистого Иртыша масштабы реки впечатляют: Обь в нижнем течении очень широка, практически не петляет (за исключением одного очень интересного участка, который мы будем проходить завтра), державно и с царским достоинством несёт она громадную массу воды на север.</p>				

	<p>3) Тимур (Тамерлан), годы жизни 1336 - 1405, среднеазиатский полководец и завоеватель. Предпринял ряд походов в Среднюю Азию, на Ближний Восток, в Индию. Завоевания Тимура сопровождались массовым истреблением покоренного населения и беспощадным разорением целых стран. (Энциклопедический словарь.)</p> <p>4) Среднеазиатский полководец Тамерлан, известный еще как Тимур, совершал опустошительные набеги на страны Средней Азии и Ближнего Востока. Про него местные народы слагали легенды, что он не оставлял никого в живых, вырезая всех от мала до велика. Со своим войском он дошел до Индии, которую тоже порядком разорил.</p> <p>5) - Ты про такого Тамерлана слышал, полководца? Говорят, он всех под корень вырезал, кого завоевывал! - Не верю, неужели прямо всех?</p> <p>6) Около 45 километров выше города Сургута от Оби отделяется ее самая крупная протока – Юганская Обь. Она течет параллельно основному водотоку Оби и снова впадает в нее примерно в ста километрах ниже города Сургута. Буквально в двух километрах от устья Юганской Оби в нее впадает небольшая речка Балык, на их слиянии как раз расположен город Нефтеюганск.</p> <p>7) Одно из интересных, на наш взгляд, семантических явлений жаргона -- помещение гипонимов, относящихся к одному гиперониму использование одного гипонима вместо другого. Это наблюдается в сфере предметной лексики: в названиях орудий, одежды, предметов быта, средств транспорта и в обозначении действий. Приведем некоторые примеры: трамвай (троллейбус), валенки (сапоги), пушка (пистолет), калоши (туфли), койка (кровать), пузырек, флакон (бутылка) и т.д.</p> <p>8) Растительная клетка состоит из студенистой протоплазмы, окруженной жесткой оболочкой (клеточной стенкой), а последняя – главным образом из секретируемых протоплазмой целлюлозы и пектиновых веществ. Во многих клетках после завершения их роста на внутренней стороне исходной (первичной) клеточной стенки откладывается т.н. вторичная.</p>		
--	---	--	--

	<p>9) Есть небольшое сельское кладбище в одном из отдаленных уголков России. Как почти все наши кладбища, оно являет вид печальный: окружающие его канавы давно заросли; серые деревянные кресты поникли и гниют под своими когда-то крашенными крышами; каменные плиты все сдвинуты, словно кто их подталкивает снизу; два-три ошипанных деревца едва дают скудную тень; овцы безобразно бродят по могилам...</p> <p>10) Конкурс научных студенческих работ проводится по 3 направлениям: гуманитарные, естественные и технические науки, в рамках которых планируется работа 12 секций (прил. 1). В конкурсе могут принимать участие студенты высших учебных заведений (вузов) Тюменской области. На конкурс представляются выполненные студентом или творческим студенческим коллективом под руководством научного руководителя законченные научно-исследовательские работы (далее - работы). Каждый вуз может заявить на конкурс не более 3 работ на одну секцию. На конкурс будут приниматься работы, касающиеся экологических проблем. Автор (авторский коллектив) работы должен определить наименование секции, соответствующей направлению исследования.</p>		
<p>ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1</p>	<p><b>17. Выберите из предложенных утверждений верные:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Деловое общение характеризуется соблюдением этикета, выражением эмоций, дружеским тоном общения, неформальным поведением.</li> <li>2. Невербальными средствами общения являются жест, мимика, поза.</li> <li>3. Прямая деловая коммуникация прежде всего характеризуется общением в пределах видимости.</li> <li>4. К письменному виду делового общения относится любой документ, заверенный подписями и печатями.</li> <li>5. Монологические и диалогические формы деловой коммуникации не имеют значительных языковых различий.</li> <li>6. К устному виду делового общения относятся планерки, совещания, переговоры, доклады и другие формы делового общения.</li> </ol>	<p><b>высокий</b></p>	<p><b>8</b></p>

	<p>7. К дистанционному деловому общению относятся телефонные разговор, переписка по почте.</p> <p>8. Для устной и письменной форм коммуникации действительны одни и те же правила организации речевого высказывания.</p> <p>9. При подготовке к деловым переговорам составление плана беседы, подготовка доводов и информации не являются обязательными.</p> <p>10. Для деловой беседы важно выяснение позиции собеседника, поддержание общения и ответы на вопросы на доступном официальном языке, упуская при необходимости профессиональную терминологию.</p>		
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<p><b>18. Какой из пунктов НЕ является критерием недобросовестной рекламы (по Закону «О рекламе», пункт 2, статья 5)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) порочит честь и достоинство производителя</li> <li>2) содержит некорректные сравнения товара с подобными ему</li> <li>3) имеет ложные сведения о товаре</li> <li>4) имеет сведения о составе продукта</li> </ol>	<b>высокий</b>	<b>8</b>
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<p><b>19. Какой из пунктов НЕ является критерием недостоверной рекламы (по Закону «О рекламе», пункт 3, статья 5)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) содержит сведения о преимуществах товара по сравнению с подобными</li> <li>2) содержит сведения о недобросовестной конкуренции</li> <li>3) содержит ложные сведения о качествах товара</li> <li>4) содержит ложные сведения о способах доставки товара</li> <li>5) содержит информацию о производителе</li> </ol>	<b>высокий</b>	<b>8</b>
ПК 2.1, ПК 2.2., ПК 6.1	<p><b>20. Выберите из предложенных утверждений верные:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) PR-тексты создаются для продвижения информации для достижения понимания, адекватного отношения и желаемого поведения со стороны общественности</li> <li>2) PR-тексты и журналистские тексты имеют одинаковые задачи</li> <li>3) Главная задача пресс-релиза – сообщить новость таким образом, чтобы заинтересовать журналиста и побудить его обратиться за комментарием и дополнительной информацией</li> <li>4) Биография как жанр PR-текста ничем не отличается от обычной биографии как жанра документальной прозы</li> </ol>	<b>высокий</b>	<b>8</b>

	<p>5) Заявление как жанр PR-текста предназначено для объявления и объяснения позиции базисного субъекта PR по какому-либо вопросу или реакции на событие</p> <p>6) Письмо как жанр PR-текста имеет те же задачи коммуникации между двумя субъектами, что и обычное письмо как жанр частной переписки</p>		
--	--	--	--