

— **Анастасия, почему вы решили поступить именно в ИМиСК и выбрали направление «Реклама и связи с общественностью»?**

— В школьные годы я с отличием окончила школу журналистики, и мне хотелось продолжить обучение в близкой сфере. Куратор школы посоветовал мне выбрать направление «Реклама и PR». Я долго думала, в какой университет поступать, мониторила варианты. ИРСО (институт рекламы и связей с общественностью – название подразделения до 2018 года. – Прим. ред.) оказался одним из лучших за Уралом.

— **Как протекала ваша учебная жизнь? Приходилось ли совмещать учебу с работой или внеурочной деятельностью?**

— Студенческая жизнь была очень насыщенной! Сначала я возглавляла волонтерское движение института, после этого стала главой студенческого актива, принимала участие в организации фестивалей, форумов, тренингов и много другого. Еще играла в КВН, и это повлияло на многие решения в моей профессиональной деятельности.

— **Как начиналась ваша карьера?**

— С учебной практики на втором курсе в маркетинговом отделе лофта «Пчела». Там была очень крутая команда, с которой мы продумывали новый формат тренингов для бизнесменов. На третьем курсе я прошла практику в хоккейном клубе «Сочи» и поняла, что хочу работать в сфере спорта и заниматься спортивным маркетингом.

— **Новосибирск и Сочи далеко друг от друга. Как вы попали на практику в южный город?**

— С детства я жила на два города: Петропавловск-Камчатский и Сочи. Училась в школах и там, и там, в студенческие годы ездила в Сочи отдыхать. Летом 2017 года решила, что сидеть и ничего не делать все каникулы – просто скучно! В Сочи проходил предсезонный хоккейный турнир Sochi Hockey Open, на котором мне удалось поработать. После пары матчей я узнала, что могу пройти практику в отделе маркетинга и PR. Это новость меня обрадовала, и целый месяц я была частью дружной команды хоккейного клуба. Это была самая крутая практика! Меня приняли в коллектив, объяснили, что нужно делать.

**Выпускник ИМиСК НГПУ может трудоустроиться в любую организацию, где требуется специалист по менеджменту, маркетингу, продвижению – от школы до крупной торговой сети**

— **Чем вы занимаетесь сейчас?**

Практику в хоккейном клубе я прошла удачно, но когда окончила университет, свободных вакансий там не было. Директор маркетингового отдела порекомендовала попробовать свои силы в футбольном клубе «Сочи», который как раз недавно появился. Я пришла на собеседование с хорошим портфолио и, видимо, все удачно сложилось. Сейчас я занимаюсь делом, которое приносит мне удовольствие и помогает развиваться дальше. В круг моих обязанностей входит разработка и реализация спецпроектов, сопровождение и привлечение новых партнеров.

Около полугода назад наша команда запустила проект по внедрению киберфутбола в Сочи. Эту задумку удалось реализовать круче, чем мы себе представляли. Теперь у нашего

В первое время университетские знания помогают проявить себя. Мне нужно было показать коллегам, что я тоже профессионал – хоть и начинающий».

футбольного клуба появился киберспортсмен, который будет защищать честь клуба и города на всероссийских и международных соревнованиях.

Дополнительно я руковожу волонтерами на матчах, которые проходят на Олимпийском стадионе «Фишт». После Зимней Олимпиады Сочи стал популярной площадкой для проведения масштабных соревнований: «Формула-1», чемпионаты и первенства, тематические форумы. Сочинских волонтеров трудно удивить, но нам это удается! С каждым разом списки желающих принять участие в наших мероприятиях становятся все больше! Мы всегда оставляем интересную волонтерскую программу, поэтому ребята возвращаются, зовут друзей, знакомых и даже родителей.

— **Как вы сейчас общаетесь с сибирскими друзьями?**

— С одноклассниками мы переписываемся, чаще по делу. Я рада за ребят, многие работают по профессии, это круто! В пиар-сфере очень важно поддерживать связи. Можно сказать, что ты «коллекционируешь» людей, и чем раньше начинаешь, тем больше важных контактов обретаешь. Соцсети становятся неотъемлемой частью жизни! Там все: дистанционные совещания, переговоры с партнерами, заключение договоров, даже если кто-то находится в другой стране. Про Facebook и говорить незачем, это чисто деловая площадка. Хочешь узнать, что из себя представляет человек? Заходи на страницу и смотри, на кого он подписан, кого читает, чем интересуется. Это из серии «Скажи, кто твой друг, и я скажу, кто ты».

— **Как вам помогают знания, полученные в вузе?**

— В первое время университетские знания помогают проявить себя. Мне нужно было показать коллегам, что я тоже профессионал – хоть и начинающий. Очень кстати оказалась привычка к учебной дисциплине, которую мы усвоили еще на первом курсе: у меня всегда все четко, по полочкам и вовремя. Это отмечает руководство любой компании, с которой я сотрудничаю, и такие работники ценятся.

В ИМиСК замечательные преподаватели, особенно признательна я двум Татьянам – куратору нашей группы, замдиректора по воспитательной работе Татьяне Владимировне Ежовой и моему научному руководителю, доценту кафедры экономики и менеджмента Татьяне Васильевне Красильниковой.

— **Какие советы можете дать абитуриентам и первокурсникам, которые хотят успешно учиться, найти хорошую работу и реализовать свой потенциал?**

— Задавать вопросы. Не допускать мыслей, что ты чего-то не знаешь или не умеешь. Не знаешь — узнай! Не умеешь – научись! Иди на практику в те места, которые вам самим кажутся крутыми, просить там стажировку.

— **Какие у вас планы на будущее?**

— Недавно прошла повышение квалификации в Российском международном Олимпийском университете. Завтра полечу в Москву на международную конференцию по спортивному маркетингу «МАРСПО» — буду расширять свои знания и получать новый опыт в спортивной сфере. В нашей профессии каждый день что-то меняется, всегда нужно быть в курсе, следить за тенденциями и обязательно посещать образовательные мероприятия.

**Директор ИМиСК НГПУ Ирина Витальевна Архипова:**

Мы ждем абитуриентов, которые осознают, к чему они стремятся. Как показывает статистика, рынок труда очень динамичен, и чтобы построить карьеру в области коммуникационных и управленческих направлений, нужно четко идти к какой-то поставленной цели. Для нас приоритетно желание учиться. С этой базы мы поможем выйти на высокие конкурентные и профессиональные рубежи. В противном случае это будет не обучение, а колоссальная трата ресурсов, в том числе и денежных. Однако отмечу, что мы всегда намного более лояльны в области ценовой политики, чем конкуренты. Важная оценка нашей работы – заинтересованность работодателей, готовых приглашать студентов ИМиСК в другие регионы на оплачиваемую стажировку, брать их на работу в крупнейшие организации страны и региона еще во время обучения.

