

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Серяков Владимир Дмитриевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 02.07.2024 15:09:56
Уникальный программный идентификатор:
a8a5e969b08c5e57b011bba6b38ed24f6da2f41a

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Кафедра сервиса

УТВЕРЖДАЮ



В.Д. Серяков

«30» августа 2024 г.

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля)

ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

(наименование учебной дисциплины (модуля))

43.03.01 Сервис

(код и направление подготовки/специальности)

направленность (профиль): медиа технологии, деловой и выставочный сервис

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Формы обучения: очная, очно-заочная, заочная

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля)
рассмотрена и утверждена на заседании кафедры
«22» августа 2024 г., протокол № 1

Заведующий кафедрой сервиса

Белобрагин В.В./
(подпись, учёная степень, учёное звание, ФИО)

Москва – 2024

1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

Учебная дисциплина «Выставочная деятельность» изучается обучающимися, осваивающими образовательную программу «Медиа технологии, деловой и выставочный сервис», в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 08.06.2017 г. № 514 (ФГОС ВО 3++).

Учебная дисциплина «Выставочная деятельность» является дисциплиной в структуре социально-гуманитарного и профессионального знания. Она является теоретической и практической базой для изучения процесса развития видов деятельности для будущего специалиста по организации делового и выставочного сервиса с применением медиа технологии.

Цели дисциплины: формирование у студентов комплексного представления о проблемах изучения современных тенденций развития выставочной деятельности в России и за рубежом;

Задачи дисциплины:

- теоретическое и практическое освоение методики организации выставочной работы;
- освоение технологии организации выставочного участия фирмы, создания экспозиции и презентации ее продукта в процессе непосредственной работы на экспозиции;
- рассмотрение предоставляемых выставкой услуг в качестве объекта рыночного позиционирования с определенными характеристиками;
- исследование принципов выбора фирмой выставки для своего участия и критериев правильной работы на различных этапах ее выставочного участия;
- изучение принципов классификации выставок;
- исследование принципов и методов взаимодействия участников выставочного процесса.

Изучение учебной дисциплины направлено на подготовку обучающихся к осуществлению деятельности по организации постпродажного обслуживания и сервиса в соответствии с профессиональным стандартом "Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса", утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 31.10.2014 г. N 864н, выполнению обобщенной трудовой функции «организация и координация совместной деятельности сотрудников по обеспечению постпродажного обслуживания и сервиса на уровне структурного подразделения (службы, отдела) (код В), выполнению трудовой функции "организация процессов анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управление взаимоотношениями с потребителями продукции (код В/01.6), "разработка организационных схем, стандартов и процедур и выполнение руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса (код В/02.6).

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен овладеть следующими компетенциями:

УК-9 - способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

ПК-3 - способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами

Формируемая	Планируемые результаты обучения	Код
-------------	---------------------------------	-----

компетенция			результата обучения
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Знать	понятие экономического решения на предприятиях сервиса;	УК-9– 31
		обоснования для экономического решения на предприятиях сервиса;	УК-9– 32
	Уметь	применять методы отбора для экономического решения на предприятиях сервиса;	УК-9– У1
		принимать обоснованные экономические решения с учетом направленности предприятия сервиса;	УК-9– У2
	Владеть	методами отбора для экономического решения на предприятиях сервиса по результатам деятельности предприятия;	УК-9– В1
		методами сбора информации о результатах экономической деятельности предприятия сервиса;	УК-9– В2
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	Знать	основные термины, объем и характеристики услуг, предлагаемых организаторами выставок	ПК-3 – 31
		принципы и методы взаимодействия участников выставочного процесса	ПК-3 – 32
	Уметь	организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами;	ПК-3 – У1
		выбирать выставку для фирмы определенной сферы деятельности и разрабатывать программу ее выставочного участия;	ПК-3 – У2
	Владеть	навыками планирования выставочного процесса;	ПК-3 – В1
		навыками внедрения инновационных технологий в экспозиционную и выставочную работу предприятия, организации, фирмы.	ПК-3 – В2

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.

Б1.В.ДЭ.02.01 Выставочная деятельность является элективной дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 учебного плана и изучается обучающимися третьего, четвертого курсов в шестом и седьмом семестрах очной формы обучения (полный срок обучения).

3.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Темы дисциплины «Выставочная деятельность» связаны с соответствующими темами дисциплин «Сервисология», «Сервисная деятельность», что способствует более плодотворной работе студентов над творческими проектами.

3.2. Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Результаты освоения дисциплины "Выставочная деятельность" являются базой для прохождения производственной практики.

Развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств обеспечивается чтением лекций, проведением семинарских занятий, содержание которых разработано на основе результатов научных исследований, проводимых Институтом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ.

Дисциплина предполагает изучение 8 тем.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачётных единиц (216 часов).

№	Форма обучения	семестр	Общая трудоемкость		В том числе контактная работа с преподавателем				сам. работа	Вид контроля
			в з.е.	в часах	Всего	лекции	семинары, ПЗ	кур.раб/контр. раб		
1	Очная	6	3	108	54	20	34		54	зачет
		7	3	108	54	20	34		54	зачет с оценкой
2	Очно-заочная	8	3	108	38	14	24		70	зачет
		9	3	108	38	14	24		70	зачет с оценкой
3	Заочная	7	2	72	12	4	8		60	
		8	3	108	20	6	14		88	зачет
		9	1	36					32	зачет с оценкой

Очная форма обучения.

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем: (час)			контроль	Самостоятельная работа (час)	Код результата обучения
			занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
6 семестр								
Тема 1. История возникновения, становления и развития выставок и ярмарок в мире и России	22	10	4	6			12	УК-9 31 УК-9 32 ПК-3-31 ПК-3-32
Тема 2. Классификация выставок и ярмарок	24	12	4	8			12	УК-9 32 УК-9 У1 УК-9 У2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2
Тема 3. Организация и структура современной выставочной деятельности	26	14	6	8			12	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Тема 4. Планирование и организация выставочной деятельности.	26	14	6	8			12	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1

								ПК-3-В2
Зачет	10					4	6	
Всего за семестр	108	50	20	30		4	54	
7 семестр								
Тема 5. Стендист: задачи, функции и профессиональное мастерство	22	10	4	6			12	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Тема 6. Технология подготовки выставки	24	12	4	8			12	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Тема 7. Организация работы выставки	26	14	6	8			12	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Тема 8. Организация работ в послевыставочный период	26	14	6	8			12	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Зачет с оценкой	10					4	6	
Всего за семестр	108	50	20	30		4	54	
Итого	216	100	40	60		8	108	

Очно-заочная форма обучения.

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем: (час)			контроль	Самостоятельная работа (час)	Код результата обучения
			занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
8 семестр								
Тема 1. История возникновения, становления и развития выставок и ярмарок в мире и Росси	22	6	2	4			16	УК-9 31 УК-9 32 ПК-3-31 ПК-3-32
Тема 2. Классификация выставок и ярмарок	24	8	4	4			16	УК-9 32 УК-9 У1 УК-9 У2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2
Тема 3. Организация и структура современной выставочной деятельности	26	10	4	6			16	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Тема 4. Планирование и организация выставочной деятельности.	26	10	4	6			16	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Зачет	10					4	6	
Всего за семестр	108	34	14	20		4	70	
9 семестр								
Тема 5. Стендист: задачи, функции и профессиональное мастерство	22	6	2	4			16	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Тема 6. Технология подготовки выставки	24	8	4	4			16	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32

								ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Тема 7. Организация работы выставки	26	10	4	6			16	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Тема 8. Организация работ в послевыставочный период	26	10	4	6			16	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Зачет с оценкой	10					4	6	
Всего за семестр	108	34	14	20		4	70	
Итого	216	68	28	40		8	140	

Заочная форма обучения.

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем: (час)			контроль	Самостоятельная работа (час)	Код результата обучения
			занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
7 семестр								
Тема 1. История возникновения, становления и развития выставок и ярмарок в мире и Росси	72	12	4	8			60	УК-9 31 УК-9 32 ПК-3-31 ПК-3-32
Тема 2. Классификация выставок и ярмарок								УК-9 32 УК-9 У1 УК-9 У2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2
Тема 3. Организация и структура современной выставочной деятельности								УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2

Тема 4. Планирование и организация выставочной деятельности.								УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Всего за семестр	72	12	4	8			60	
8 семестр								
Тема 5. Стендист: задачи, функции и профессиональное мастерство	72	16	6	10			56	УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Тема 6. Технология подготовки выставки								УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Тема 7. Организация работы выставки								УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Тема 8. Организация работ в послевыставочный период								УК-9 31 УК-9-32 УК-9 У1 УК-9 У2 УК-9-В1 УК-9-В2 ПК-3-31 ПК-3-32 ПК-3-У1 ПК-3-У2 ПК-3-В1 ПК-3-В2
Зачет	36					4	32	
Всего за семестр	108	20	6	14			88	
9 семестр								
Зачет с оценкой	36					4	32	
Всего за семестр	36					4	32	
Итого	180	28	10	18		4	148	

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ).

Тема 1. «История возникновения, становления и развития выставок и ярмарок в мире и России»

Исторические предпосылки появления и развития выставок и ярмарок. Ярмарки и выставки в дореволюционной России. Выставочная деятельность в СССР. Выставки в современной России.

Тема 2. «Классификация выставок и ярмарок»

Классификация выставок и ярмарок по форме собственности и по виду. Классификации в различных целях: по сфере предпринимательства, различию потребительских интересов личностных особенностей потребителей, размещению, частоте проведения, направлению работы, характеру предложений.

Тема 3. «Организация и структура современной выставочной деятельности»

Понятийный аппарат выставочной деятельности. Функции выставок в современном обществе. Выставочные организации и выставочно-ярмарочные программы.

Тема 4. «Планирование и организация выставочной деятельности»

Затраты и ценообразование при подготовке и проведении выставок. Инвестиционный менеджмент в выставочной деятельности. Методы планирования выставочных работ и выставочных программ; планирование организации обслуживания участников и посетителей выставки.

Тема 5. «Стендист: задачи, функции и профессиональное мастерство»

Организационно-подготовительная и техническая работа стендиста на выставке. Коммерческая работа на стенде. Устное мастерство стендиста.

Тема 6. «Технология подготовки выставки»

Выбор новой выставочной тематики. Создание оргкомитета, рабочих групп и дирекции выставки. Финансовый план и бюджет выставки. Разработка концепции выставки. Рабочий план подготовки и проведения выставки. Разработка форм заявок, условий участия и договоров с участниками выставки. Выбор помещения, реклама и художественное проектирование и оформление выставки.

Тема 7. «Организация работы выставки»

Организация церемонии открытия выставки. Режим работы выставки и организация потоков посетителей. Прием почетных гостей и экскурсий. Информационно-рекламные и культурные программы на выставке. Организация смотров-конкурсов, награждение участников выставки и экспонентов. Закрытие выставки.

Тема 8. «Организация работ в послевыставочный период»

Мероприятия, намечаемые и реализуемые после выставки. Документационное обеспечение участия в выставке и особенности отчетности экспонента.

5.1. Планы семинарских, практических, лабораторных занятий

Занятие 1. Исторические аспекты выставочной деятельности.

1. История возникновения и развития ярмарок в мире.
2. Истоки и зарождение выставочноярмарочной деятельности в России.
3. «Русский свет» в Париже. Последняя выставка в XIX века, Париж 1900 год.
4. Особенности советского периода выставочной деятельности.
5. Российский раздел на Всемирной выставке.
6. Всемирная выставка «ЭКСПО – 2000» в Ганновере.

Занятие 2. Назначение выставок и тенденции их развития.

1. Назначение выставок, их роль в современном обществе, в профессиональной сфере деятельности.
2. Основные понятия сферы выставочной деятельности.

3. Основные характеристики выставки: их значение и взаимосвязь.
4. Функции и задачи в выставочно-ярмарочной деятельности.
5. Влияние технического оснащения на проведение выставок.
6. Комплексный подход к участию в выставке.
7. Типы выставок в России.
8. Назовите основные тенденции развития современной выставочной деятельности.

Занятие 3. Законодательное обеспечение выставочной деятельности.

1. Законодательная и нормативная база выставочно-ярмарочной деятельности.
2. Международные документы, регулирующие правовые отношения за границей.
3. Концепция развития выставочно-ярмарочной деятельности в Российской Федерации.
4. Нормативноправовые документы, регулирующие выставочную деятельность органов государственной власти.
5. Страхование выставок, экспонентов и выставочных грузов.
6. Защита интеллектуальной собственности, демонстрируемой на выставках.

Занятие 4. Выставка как значимый инструмент маркетинга.

1. Управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями.
2. Назовите основные принципы маркетинга.
3. В чем заключаются преимущества выставки в продвижении предприятия.
4. Как формируется целевая направленность выставочной деятельности.
5. Перечислите функции выставки среди инструментов маркетинга.
6. Перечислите и охарактеризуйте следующие цели участия в выставке:
7. коммуникативные, ценообразовательные, распределения, товарной политики. Выставочный маркетинг-микс.
8. Управление выставочным продуктом.
9. Программа коммуникаций и место выставки в жизненном цикле продукта.

Занятие 5. Реклама и PR на выставке Сущность рекламы.

1. Виды рекламы.
2. Рекламная деятельность в ходе проведения выставки.
3. Оформление основных средств графической рекламы.
4. Творчество в разработке рекламных текстов.
5. Формы работы с различными видами СМИ.
6. Организация рекламной деятельности менеджера.
7. Многофункциональность средств массовой информации в выставочно-ярмарочной деятельности.
8. Официальный каталог выставки.
9. Пресс-релиз – технологии и их роль в выставочной деятельности.
10. Пресс-конференция – технологии и их роль в выставочной деятельности.

Работа с журналистами и репортерами.

Практическое занятие 1. Основные понятия выставочно-ярмарочной деятельности.

1. В таблице приведены назначения выставок и ярмарок. Определите, пометив в соответствующих графах, назначение выставок и ярмарок.
2. Из предложенного перечня выставок, необходимо выбрать одну и разобрать ее согласно классификатору выставок.
3. На основе имеющегося плана выставки, а также предложенных видов стендов, необходимо в группах разработать и предложить свой экспозиционный план. Обоснуйте его преимущества.
4. Проведите сравнительный анализ стендов и обоснуйте их достоинства и недостатки.

5. На основе визуального материала определить по характерным признакам виды экспозиций.

6. На основе визуального материала определить по характерным признакам виды стендов.

Практическое занятие 2. Анализ выставки.

Проанализируйте действующую выставку-ярмарку и организацию участия отдельных экспонентов. Дайте свои рекомендации по усовершенствованию выставочно-ярмарочной деятельности для одного из них. Проведите работу в соответствии с нижеперечисленными пунктами:

А. Характеристика выставки:

- 1) Название выставки
- 2) Классификация выставки
- 3) Организатор выставки
- 4) Цель выставки
- 5) Тематика (заявленная, соответствие ей)
- 6) Целевая аудитория (аудитории)
- 7) Количество участников
- 8) Количество экспонентов
- 9) Количество заочных участников
- 10) Структурируйте количество участников (любое число позиций, обозначьте приблизительное долевое соотношение)
- 11) Обоснуйте критерии
- 12) Оцените деловую программу выставки (типы и цели мероприятий) о

Отметьте предлагаемые выставкой дополнительные возможности рекламы и продвижения (помимо организации работы на стенде)

13) Перечислите и структурируйте партнеров

В. Организация выставочного пространства:

о план экспозиции о виды стендов

о композиционные и дизайнерские решения о навигационная прозрачность

С. Проведите сравнительный анализ трех экспонентов выставки, представляющих разные сегменты рынка. Используйте метод наблюдения.

Практическое занятие 3. Процесс участия предприятия в работе выставки

Ваша организация приняла решение участвовать в выставке. Проанализируйте и проведите работу в соответствии с нижеперечисленными пунктами:

1. Характеристика выставки – название выставки
2. Классификация выставки
3. Цель выставки
4. Тематические разделы выставки
5. Характеристика компании и ее особенности
6. Анализ конкурентоспособности компании на выставке (SWOT-анализ)
7. Критерии выбора выставки
8. Цели и задачи участия компании в выставке (не менее 3-х целей и 5 задач к каждой цели)
9. Характеристика целевой аудитории
10. Описание товара/услуги

Практическое занятие 4. Информационная политика предприятия на выставке.

1. Подготовьте текст для одного из следующих видов изданий.

Учтите формат издания, цели и задачи выставки, целевую аудиторию выставки.

- 1) Буклет
- 2) Каталог
- 3) Листовка

- 4) Мини-альбом
 - 5) Путеводитель
 - 6) Игровая карта
 - 7) Сувенирная продукция
 - 8) Подготовьте пресс-релиз выставки
- Сделайте предложения по составу пресс-кита

Сделайте предложения по программе работы выставки. Дайте обоснование программы работы выставки. Укажите основное содержание мероприятий, целевую аудиторию, состав и количество участников. Учитывайте характеристики аудитории (аудиторий) выставки. Выберите по своему усмотрению мероприятия деловой или культурной программы, продумайте и составьте схему-сценарий проведения.

2. Разработайте проект спонсорского пакета для организации выставки по следующим параметрам:

- 1) описание проекта;
- 2) бюджет;
- 3) статус спонсорства;
- 4) перечень рекламных и информационных возможностей спонсора;
- 5) прогноз спонсорского эффекта

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).

Одним из основных видов деятельности студента является самостоятельная работа, которая включает в себя изучение лекционного материала, учебников и учебных пособий, первоисточников, подготовку сообщений, выступления на групповых занятиях, выполнение практических заданий. Методика самостоятельной работы предварительно разъясняется преподавателем и в последующем может уточняться с учетом индивидуальных особенностей студентов. Время и место самостоятельной работы выбираются студентами по своему усмотрению с учетом рекомендаций преподавателя. Самостоятельную работу над дисциплиной следует начинать с изучения программы, которая содержит основные требования к знаниям, умениям и навыкам обучаемых. Обязательно следует вспомнить рекомендации преподавателя, данные в ходе установочных занятий. Затем – приступить к изучению отдельных разделов и тем в порядке, предусмотренном программой. Получив представление об основном содержании раздела, темы, необходимо изучить материал с помощью учебника. Целесообразно составить краткий конспект или схему, отображающую смысл и связи основных понятий данного раздела и включенных в него тем. Затем полезно изучить выдержки из первоисточников. При желании можно составить их краткий конспект. Обязательно следует записывать возникшие вопросы, на которые не удалось ответить самостоятельно.

Для более полной реализации цели, поставленной при изучении тем самостоятельно, студентам необходимы сведения об особенностях организации самостоятельной работы; требованиям, предъявляемым к ней; а также возможным формам и содержанию контроля и качества выполняемой самостоятельной работы. Самостоятельная работа студента в рамках действующего учебного плана по реализуемым образовательным программам различных форм обучения предполагает самостоятельную работу по данной учебной дисциплине, включенной в учебный план. Объем самостоятельной работы (в часах) по рассматриваемой учебной дисциплине определен учебным планом.

В ходе самостоятельной работы студент должен:

- освоить теоретический материал по изучаемой дисциплине (отдельные темы, отдельные вопросы тем, отдельные положения и т. д.);
- применить полученные знания и навыки для выполнения практических заданий.

Студент, приступающий к изучению данной учебной дисциплины, получает информацию обо всех формах самостоятельной работы по курсу с выделением обязательной самостоятельной работы и контролируемой самостоятельной работы, в том числе по выбору. Задания для самостоятельной работы студента должны быть четко сформулированы, разграничены по темам изучаемой дисциплины, и их объем должен быть определен часами, отведенными в учебной программе.

Самостоятельная работа студентов должна включать:

- подготовку к аудиторным занятиям (лекциям, лабораторно-практическим);
- поиск (подбор) и изучение литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса;
- самостоятельную работу над отдельными темами учебной дисциплины в соответствии с тематическим планом;
- домашнее задание, предусматривающее завершение практических аудиторных работ;
- подготовку к зачету или экзамену;
- работу в студенческих научных обществах, кружках, семинарах и т.д.;
- участие в научной и научно-методической работе кафедры, факультета;
- участие в научных и научно-практических конференциях, семинарах.

6.1. Задания для углубления и закрепления приобретенных знаний

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9– 31	Перечень вопросов Подготовить устный ответ на контрольные вопросы по теме: 1. Дайте определение понятию «выставка». 2. Назовите отличительные и общие признаки выставки и ярмарки. 3. Определите основных участников выставочной деятельности, охарактеризуйте понятие «выставочная деятельность» для каждого из них. 4. Перечислите основные функции и цели выставочной деятельности.
	УК-9– 32	Перечень вопросов Подготовить устный ответ на контрольные вопросы по теме: 1. Назовите основные тенденции развития современной выставочной деятельности. 2. Назначение выставок, их роль в современном обществе, в профессиональной сфере деятельности. 3. Основные понятия сферы выставочной деятельности 4. Основные характеристики выставки: их значение и взаимосвязь
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	ПК-3 – 31	Перечень вопросов Подготовить устный ответ на контрольные вопросы по теме: 1. Назовите объективные предпосылки возникновения выставок. 2. В чём сущность выставочной коммуникации? 3. Почему выставочно-ярмарочная деятельность превращается в крупный сегмент экономики?
	ПК-3 – 32	Перечень вопросов Подготовить устный ответ на контрольные вопросы по теме: 1. Как определить национальные черты лубочной традиции в выставочном процессе? 2. Что побуждало российских монархов XVIII века самолично участвовать в уличных маскарадах? 3. Что из раннего опыта выставочной деятельности можно использовать в наши дни?

6.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений

Формируемая компетенция	Код результата	Задание
-------------------------	----------------	---------

	обучения	
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9– У1	Перечень вопросов Подготовить устный ответ на контрольные вопросы по теме: 1. Назовите основные классификации выставок 2. Охарактеризуйте выставки по организационному признаку. 3. Назовите примеры для каждой из классификаций выставок. 4. Что входит в понятие инфраструктуры выставочной деятельности?
	УК-9– У2	Перечень вопросов Подготовить устный ответ на контрольные вопросы по теме: 1. Почему выставки называют «зеркалом» экономики? 2. Являются ли торгово-промышленные выставки и ярмарки коммерческими мероприятиями? 3. В чем состоит социально-экономическая направленность ярмарочно-выставочной деятельности ? 4. Какие факты свидетельствуют о том, что в стране создана выставочная индустрия?
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	ПК-3 – У1	Перечень вопросов 1. Назовите основные цели, достигаемые компанией при участии в выставке . 2. Проанализируйте потенциал выставки и дайте оценку затрат на выставочное участие 3. Выявите дополнительные цели выставочного участия 4. Целесообразность проведения тренинга экспозиционной команды 5. Оценка стоимости участия в выставке 6. Дайте характеристику основным стадиям подготовительно-организационного периода выставки
	ПК-3 – У2	Перечень вопросов 1. Дайте характеристику основным стадиям подготовительно-организационного периода выставки 2. В чем заключается стратегическое планирование выставочной деятельности? 3. Перечислите цели, задачи и правила организации выставок. 4. Назовите основных организаторов выставок. 1.10. Дайте характеристику средств рекламы организаторов выставок.

6.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9– В1	Практические задания У Вас на стенде появился представитель крупной инвестиционной компании, но деятельность Вашей фирмы не представляет для него особого интереса. Ваши действия в этой ситуации? Опишите комплекс коммуникативных средств и методов привлечения внимания посетителя.
	УК-9– В2	Практические задания Сделайте предложения по программе работы выставки. Дайте обоснование программы работы выставки. Укажите основное содержание мероприятий, целевую аудиторию, состав и количество участников. Учитывайте характеристики аудитории (аудиторий) выставки. Выберите по своему усмотрению мероприятия деловой или культурной программы, продумайте и составьте схему-сценарий проведения.
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса	ПК-3 – В1	Практические задания Ваша организация приняла решение участвовать в выставке. Проанализируйте и проведите работу в соответствии с нижеперечисленными пунктами: 1. Характеристика выставки – название выставки 2. Классификация выставки 3. Цель выставки 4. Тематические разделы выставки 5. Характеристика компании и ее особенности 6. Анализ конкурентоспособности компании на выставке

посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами		(SWOT-анализ) 7. Критерии выбора выставки 8. Цели и задачи участия компании в выставке (не менее 3-х целей и 5 задач к каждой цели) 9. Характеристика целевой аудитории 10. Описание товара/услуги
	ПК-3 – В2	Практические задания Составьте смету расходов для участия в выставке-ярмарке для компании-экспонента. Оформите результаты работы в виде таблицы. Используйте примерную схему расходов из предлагаемой учебной литературы.

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).

Паспорт фонда оценочных средств

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения		ФОС для текущего контроля	ФОС для промежуточной аттестации
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Знать	понятие экономического решения на предприятиях сервиса; УК-9– 31	Устный опрос	Вопросы к зачету, экзамену
		обоснования для экономического решения на предприятиях сервиса; УК-9– 32		
	Уметь	применять методы отбора для экономического решения на предприятиях сервиса; УК-9– У1	Реферат	Вопросы к зачету, экзамену
		принимать обоснованные экономические решения с учетом направленности предприятия сервиса; УК-9– У2		
	Владеть	методами отбора для экономического решения на предприятиях сервиса по результатам деятельности предприятия; УК-9– В1	Практические задания	Вопросы к зачету, экзамену
		методами сбора информации о результатах экономической деятельности предприятия сервиса; УК-9– В2		
ПК-3 способен организовывать деятельность служб	Знать	основные термины, объем и характеристики услуг, предлагаемых организаторами	Устный опрос	Вопросы к зачету, экзамену

и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами		выставок ПК-3-31		
		принципы и методы взаимодействия участников выставочного процесса ПК-3-32		
	Уметь	организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами; ПК-3-У1	Реферат	Вопросы к зачету, экзамену
		выбирать выставку для фирмы определенной сферы деятельности и разрабатывать программу ее выставочного участия; ПК-3-У2		
	Владеть	навыками планирования выставочного процесса; ПК-3-В1	Практические задания	Вопросы к зачету, экзамену
		навыками внедрения инновационных технологий в экспозиционную и выставочную работу предприятия, организации, фирмы. ПК-3-В2		

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения		Критерии оценивания результатов обучения			
			2	3	4	5
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Знать	понятие экономического решения на предприятиях сервиса; УК-9– 31	Не знает	Частично знает	Знает	Отлично знает
		обоснования для экономического решения на предприятиях сервиса; УК-9– 32				
	Уметь	применять методы отбора для экономического решения на предприятиях сервиса; УК-9– У1	Не умеет	Частично умеет	Умеет	Свободно умеет
		принимать обоснованные экономические решения с учетом направленности предприятия сервиса; УК-9– У2				

	Владеть	методами отбора для экономического решения на предприятиях сервиса по результатам деятельности предприятия; УК-9– В1	Не владеет	Частично владеет	Владеет	Свободно владеет
		методами сбора информации о результатах экономической деятельности предприятия сервиса; УК-9– В2				
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	Знать	основные термины, объем и характеристики услуг, предлагаемых организаторами выставок ПК-3-31	Не знает	Частично знает	Знает	Отлично знает
		принципы и методы взаимодействия участников выставочного процесса ПК-3-32				
	Уметь	организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами; ПК-3-У1	Не умеет	Частично умеет	Умеет	Свободно умеет
		выбирать выставку для фирмы определенной сферы деятельности и разрабатывать программу ее выставочного участия; ПК-3-У2				
	Владеть	навыками планирования выставочного процесса; ПК-3-В1	Не владеет	Частично владеет	Владеет	Свободно владеет
		навыками внедрения инновационных технологий в экспозиционную и выставочную работу предприятия, организации, фирмы. ПК-3-В2				

7.1.ФОС для проведения текущего контроля.

7.1.1. Задания для оценки знаний

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
-------------------------	-------------------------	---------

УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9– 31	Вопросы для устного опроса 1. Назначение выставок, их роль в современном обществе, в профессиональной сфере деятельности. 2. Выставка как составная часть коммерческой деятельности. 3. Характер и роль сопутствующих мероприятий, проводимых одновременно с выставками и ярмарками. 4. Основные характеристики выставки: их значение и взаимосвязь. 5. Условия высокой эффективности ярмарки и выставки.
	УК-9– 32	Вопросы для устного опроса 1 От базаров древнего мира к современным выставкам. История возникновения, становления и развития ярмарок и выставок. 2. История появления и становления ярмарок в России. 3. История развития выставочной деятельности в России. 4. Становление и развитие международного рынка выставочно-ярмарочных услуг.
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	ПК-3 – 31	Вопросы для устного опроса 1. Выставка, ярмарка: понятие, сущность. 2. Выставочно-ярмарочное мероприятие в системе маркетинга предприятия. 3. Определение целей участия в выставке. 4. Основные характеристики всемирных торговых выставок. 5. Цели участия фирмы в выставке и ярмарке.
	ПК-3 – 32	Вопросы для устного опроса 1. Международные выставки. 2. Крупнейшие выставочные центры мира. 3. Международные соглашения в области выставочной деятельности. 4. Структуры, способствующие развитию и координации выставочно-ярмарочной деятельности на международном уровне.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Отлично	Обучающийся полно и аргументировано отвечает на вопросы, обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, привести необходимые примеры, излагает материал последовательно и правильно
Хорошо	Обучающийся дает правильные ответы на вопросы, но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения
Удовлетворительно	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений заданных вопросов, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил, не умеет достаточно обосновать свои суждения и привести примеры, излагает материал непоследовательно и допускает ошибки
Неудовлетворительно	Обучающийся обнаруживает незнание ответа на вопросы, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал

7.1.2. Задания для оценки умений

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9– У1	Темы рефератов 1. Характер и роль сопутствующих мероприятий, проводимых одновременно с выставками и ярмарками. 2. Основные характеристики выставки: их значение и взаимосвязь. 3. Назначение выставок, их роль в современном обществе, в профессиональной сфере деятельности. 4. Выставка как составная часть коммерческой деятельности.
	УК-9– У2	Темы рефератов

		1. История появления и становления ярмарок в России. 2. История развития выставочной деятельности в России. 3. Составления бюджета выставки. 4. Экономический анализ выставочного участия.
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	ПК-3 – У1	Темы рефератов 1. Международные выставки. 2. Крупнейшие выставочные центры мира. 3. Значение и необходимость классификации выставок по различным характеристикам. 4. Классификация выставок по отношению к выставочному пространству.
	ПК-3 – У2	Темы рефератов 1. Основные позиции выставочной стратегии фирмы. 2. Основные мероприятия на этапе разработки участия в выставке. 3. Основные этапы проектирования и создания выставочной экспозиции. 4. Основные результаты, определяющие успех участия фирмы в выставке.

Критерии оценки учебных действий обучающихся (выступление с докладом, реферат по обсуждаемому вопросу)

Оценка	Характеристики ответа обучающегося
Отлично	обучающийся глубоко и всесторонне усвоил проблему; - уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; - опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью; - умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; - делает выводы и обобщения.
Хорошо	обучающийся твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы; - не допускает существенных неточностей; - увязывает усвоенные знания с практической деятельностью; - аргументирует научные положения; - делает выводы и обобщения.
Удовлетворительно	тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть Обучающийся освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы; - допускает несущественные ошибки и неточности; - испытывает затруднения в практическом применении знаний; - слабо аргументирует научные положения; - затрудняется в формулировании выводов и обобщений.
Неудовлетворительно	обучающийся не усвоил значительной части проблемы; - допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее; - испытывает трудности в практическом применении знаний; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует выводов и обобщений.

7.1.3. Задания для оценки владений, навыков

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9– В1	Практические задания По данным анализа тематической направленности проводимых в стране выставок, установлено, что на долю экспозиций, посвященных инновациям, приходится не более 10% их общего числа. Является ли данный показатель значимым для нашего государства? Какие меры по исправлению сложившейся ситуации Вы можете предложить?
	УК-9– В2	Практические задания Компания-производитель женского белья первый раз участвует в

		крупной международной выставке товаров легкой промышленности с новыми коллекциями. Сотрудникам отдела маркетинга, работающим на экспозиции, необходимо провести первичную оценку эффективности выставки непосредственно во время её проведения. Среди поставленных задач – выявление интереса к продукции компании у посетителей, изучение их поведения, сбор другой информации о посетителях стенда. Предложите методы оценки эффективности выставочного проекта для данной организации.
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	ПК-3 – В1	Практические задания Компании-производителю медицинского оборудования предложено принять участие в одной из профильных выставок, которая должна пройти в г. Москве. Приоритетными направлениями в работе компании в настоящее время является поиск партнеров, выход на новые рынки, маркетинговая разведка, формирование имиджа. Сформулируйте цели и задачи участия в выставке для компании.
	ПК-3 – В2	Практические задания Обоснуйте необходимость принятия решения предприятием участия в выставке на стратегическом и тактическом уровнях. Классификация выставок по тематическому признаку. Приведите примеры. Перечислите и раскройте цели участия в выставках.

Критерии оценки учебных действий обучающихся на практических занятиях

Оценка	Характеристики ответа студента
Отлично	Обучающийся самостоятельно и правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение.
Хорошо	Обучающийся самостоятельно и в основном правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение.
Удовлетворительно	Обучающийся в основном решил учебно-профессиональную задачу, допустил несущественные ошибки, слабо аргументировал свое решение.
Неудовлетворительно	Обучающийся не решил учебно-профессиональную задачу.

7.2.ФОС для проведения промежуточной аттестации.

7.2.1. Задания для оценки знаний к зачету

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9– 31	Перечень вопросов 1.Место выставок и ярмарок в системе маркетинговых коммуникаций. 2. Основные понятия выставочной деятельности. 3. Основные международные и российские законодательные акты, регулирующие отношения в выставочной деятельности. 4. Выставка и ярмарка: общие характеристики и различия.
	УК-9– 32	Перечень вопросов 1. Основные различия между торгово-промышленными выставками и торговыми ярмарками. 2. Классификация ярмарок и выставок по основным признакам. 3. Выставочный сервис. 4. Классификация ярмарок и выставок по отраслям экономики.
ПК-3 способен организовывать деятельность служб	ПК-3 – 31	Перечень вопросов 1.Характеристика основных типов выставок в зависимости от специализации, организационных особенностей и уровня проведения. 2.Важнейшие функции и задачи выставок в современном обществе.

и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами		3.Первая крупная выставка советского периода. 4.Факторы, влияющие на стоимость аренды выставочной площади.
	ПК-3 – 32	Перечень вопросов 1.Основные этапы участия фирмы-экспонента в выставочной деятельности 2.Объективные показатели коммерческих итогов участия фирмы в выставке. 3.Роль взаимодействия ярмарочно-выставочной деятельности с туристским и гостиничным бизнесом. 4.Законодательные акты, регулирующие ярмарочно-выставочную деятельность в России.

7.2.2. Задания для оценки умений к зачету

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9– У1	Перечень вопросов 1. Значение торговых ярмарок-выставок. 2. Принципы координации ярмарочно-выставочной деятельности в России на федеральном уровне. 3. Выставочные организаторы. 4. Расчет эффективности поставленных целей по С. Миллеру.
	УК-9– У2	Перечень вопросов 1.Структура выставочного бюджета. 2.Состав расходов выставочного бюджета. 3.Этапы подготовки и проведения выставки. 4.Выставки как инструмент продвижения фирмы, продукта или услуги на рынке.
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	ПК-3 – У1	Перечень вопросов 1.Оформление стендов, способы демонстрации экспонатов. 2. Формула демонстрации продукта на выставке. 3. Основные направления рекламы в выставочной деятельности. 4.Новые тенденции в рекламе, применяющиеся организаторами выставок.
	ПК-3 – У2	Перечень вопросов 1.Способы привлечения внимания посетителей к стенду предприятия. 2. Особенности личностной и безличностной рекламы в выставочной бизнесе. 3. Психологические методы рекламы и их комбинации в выставочной деятельности. 4. «Марка фирмы», «товарный знак», «фирменный знак», «бренд»: значение и отличия понятий.

7.2.3. Задания для оценки владений, навыков к зачету

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9– В1	Перечень вопросов 1.Агрессивная реклама на стенде. 2.Основные факторы, оказывающие влияние на решение клиента посетить стенд. 3. Дополнительные пристендовые услуги на выставке. 4. Работа фирмы-экспонента со средствами массовой информации. 5. Основные этапы работы фирмы-экспонента в послевыставочный период.
	УК-9– В2	Перечень вопросов 1.Концепция развития выставочной деятельности Российской

		Федерации. 2. Стендист выставки: консультант, рекламист, продавец. 3. Типы посетителей выставок. 4. Особенности рекламной и коммерческой работы стендиста на выставке. 5. Предвыставочная деятельность. 6. Принципы работы с посетителями торговой выставки. 7. Выбор стенда как эффективная стратегия в продвижении фирмы.
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	ПК-3 – В1	Перечень вопросов 1. Основные виды стендов: стандартный, мобильный, индивидуальный, коллективный. 2. Преимущества и недостатки участия фирмы на коллективном стенде. 3. Наиболее распространенные типы вопросов и ответов на выставке. 4. Защита интеллектуальной собственности. 5. Специализированные выставочные центры Москвы 6. Понятие инфраструктуры ярмарочно-выставочной деятельности.
	ПК-3 – В2	Перечень вопросов 1. Санкт-Петербург — современный выставочный центр 2. Крупнейшие выставочные территории мира. 3. Осуществление в ходе выставки коммуникативной, ценообразовательной, сбытовой и товарной политики предприятия. 4. Туристские выставки. 5. Международные правовые акты о выставочной деятельности.

Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

7.2.4. Задания для оценки знаний к экзамену

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в	УК-9– 31	Перечень вопросов 1. Экспозиция музея и выставка в музее: взаимосвязь, общность, различия. 2. Основные этапы разработки выставочной экспозиции. 3. Классификация выставок по отношению к музею.

различных областях жизнедеятельности		4. Выставка как экскурсионный объект: цели, задачи, место в экскурсии. 5. Создание и психология музейной экспозиции.
	УК-9– 32	Перечень вопросов 1. Оборудование музейной выставки. 3. Назначение выставок, их роль в современном обществе, в профессиональной сфере деятельности. 4. Выставка как составная часть сервисной деятельности 5. От базаров древнего мира к современным выставкам. История возникновения, становления и развития ярмарок и выставок.
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	ПК-3 – 31	Перечень вопросов 1. Характер и роль сопутствующих мероприятий, проводимых одновременно с выставками и ярмарками. 2. Основные характеристики выставки: их значение и взаимосвязь. 3. Условия высокой эффективности ярмарки и выставки. 4. Значение и необходимость классификации выставок по различным характеристикам. 5. Основные характеристики всемирных торговых выставок.
	ПК-3 – 32	Перечень вопросов 1. Цели участия фирмы в выставке и ярмарке. 2. Деловые и научные мероприятия на выставке: цели и задачи. 3. Предвыставочный PR и реклама турпредприятия. 4. Виды презентации туристского продукта. 5. Выставочная экспозиция экскурсионного продукта: организация и условия проведения;

7.2.5. Задания для оценки умений к экзамену

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9– У1	Перечень вопросов 1. Классификация выставок по отношению к выставочному пространству. 2. Презентация услуг и условий сотрудничества в рамках выставки. 3. Основные позиции выставочной стратегии фирмы. Основные мероприятия на этапе разработки участия в выставке. 4. Методы сбора на выставке необходимой информации о конкурирующей фирме.
	УК-9– У2	Перечень вопросов 1. Роль и функции менеджера по выставочной работе. 2. Распространение рекламно-информационных материалов на выставке вне стенда: цели и методы. 3. Основные этапы проектирования и создания выставочной экспозиции. 4. Основные результаты, определяющие успех участия фирмы в выставке. 5. Привлечение посетителей на стенд компании: формы и методы.
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями	ПК-3 – У1	Перечень вопросов 1. Задачи дизайна выставочной экспозиции. 2. Обязательные и дополнительные услуги, предоставляемые организаторами выставки ее участникам. 3. Особенности видов перспективы и их использование в выставочном дизайне. 4. Роль освещения в дизайне выставочной экспозиции и используемые технические средства. 5. Стендист на выставке: требования к профессиональным и личностным качествам.
	ПК-3 – У2	Перечень вопросов 1. Возможности раскрытия характера турпродукта на выставке: формы и методы.

с клиентами		2. Композиция в выставочном дизайне. 3. Цели использования и информационная нагрузка данных антропометрии и эргономики в дизайнерском проектировании. 4. Обязательные элементы в фирменной выставочной одежде.
-------------	--	--

7.2.6. Задания для оценки владений, навыков к экзамену

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9– В1	Перечень вопросов 1. Формы организации зоны недоступности в выставочной экспозиции. 2. Основные мероприятия, осуществляемые участником выставки по организации своей выставочной экспозиции. 3. Контроль и стимулирование работы стендистов. 4. Принципы организации растительной композиции на выставке лекарственных средств, текстильной продукции, парфюмерии.
	УК-9– В2	Перечень вопросов 1. Эффективное использование запаха в качестве рекламного средства в выставочном пространстве. 2. Влияние потока посетителей в выставочном пространстве на восприятие каждым из них выставочных экспозиций. 3. Печатная реклама как основное средство воздействия на потенциального партнера. 4. Стимулирование и мотивация выставочного персонала. 5. Главные критерии оценки и отбора выставочного персонала.
ПК-3 способен организовывать деятельность служб и отделов предприятий сферы сервиса посредством внедрения перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	ПК-3 – В1	Перечень вопросов 1. Обязательные элементы в фирменной выставочной одежде. 2. Особенности различных вариантов рабочего места в выставочном павильоне по отношению к потоку посетителей. 3. Требования к напольному покрытию в выставочном павильоне. 4. Организация конференции в программе выставки и участие в ней. 5. Организация презентации экспонента в рамках программы выставки.
	ПК-3 – В2	Перечень вопросов 1. Протокольные нормы в общении с посетителями стенда. 2. Основные методы выставочной работы и возможностями, реализуемые фирмой в выставочных условиях для продвижения ее предложений и укрепления имиджа. 3. Инновационные методы в выставочно-ярмарочных технологиях продвижения турпродуктов к их потенциальным потребителям. 4. Эффективная информационная и коммерческая деятельность в процессе выставки. 5. Содержание послевыставочной работы и ее значение для успешного результата участия в выставке.

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

8.1. Основная учебная литература:

1. Фомичев, В. И. Выставочное дело : учебник для вузов / В. И. Фомичев. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 227 с.
2. Комарова, Л. К. Основы выставочной деятельности : учебное пособие для вузов / Л. К. Комарова ; ответственный редактор В. П. Нехорошков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 194 с.
3. 1. Романович Ж.А., Калачёв С.Л. Сервисная деятельность: учебник для вузов. — М.: Дашков и К, 2019.

2. Руденко Л.Л. Сервисная деятельность: учеб. пособие для бакалавриата. – М.: Дашков и К, 2019..

8.2. Дополнительная учебная литература:

1. Сологубова, Г. С. Экономика конгрессно-выставочной деятельности : учебник для вузов / Г. С. Сологубова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 248 с.

2. Сафонов, А. А. Музейное дело и охрана памятников : учебник и практикум для вузов / А. А. Сафонов, М. А. Сафонова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 365 с3.

9. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

http://elibrary.rsl.ru/	Сайт Российской электронной библиотеки (РГБ)
www.gumer.info	Электронная библиотека ГУМЕР. Раздел НАУКА
http://www.jurnal.org/	Сайт журнала научных публикаций для аспирантов и докторантов
http://www.moluch.ru/	Сайт журнала «Молодой учёный»

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

Основными видами аудиторной работы обучающегося при изучении дисциплины являются лекции и семинарские занятия. Обучающийся не имеет права пропускать без уважительных причин аудиторные занятия, в противном случае он может быть не допущен к зачету/экзамену.

На лекциях даются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции обучающийся должен внимательно слушать и конспектировать лекционный материал.

Завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины семинарские занятия. Они служат для контроля подготовленности обучающегося; закрепления изученного материала; развития умения и навыков подготовки докладов, сообщений по естественнонаучной проблематике; приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии.

Семинару предшествует самостоятельная работа обучающегося, связанная с освоением лекционного материала и материалов, изложенных в учебниках, учебных пособиях и в рекомендованной преподавателем тематической литературе. По согласованию с преподавателем или его заданию обучающийся может готовить рефераты по отдельным темам дисциплины. Примерные темы докладов, рефератов и вопросов для обсуждения приведены в настоящих рекомендациях.

10.1. Работа на лекции.

Основу теоретического обучения обучающихся составляют лекции. Они дают систематизированные знания обучающимся о наиболее сложных и актуальных проблемах. На лекциях особое внимание уделяется не только усвоению обучающимися изучаемых проблем, но и стимулированию их активной познавательной деятельности, творческого мышления, развитию научного мировоззрения, профессионально-значимых свойств и качеств. Излагаемый материал может показаться обучающимся сложным, необычным, поскольку включает знания, почерпнутые преподавателем из различных отраслей науки, религии, истории, практики. Вот почему необходимо добросовестно и упорно работать на лекциях. Осуществляя учебные действия на лекционных занятиях, обучающиеся должны внимательно воспринимать действия преподавателя, запоминать складывающиеся образы, мыслить, добиваться понимания изучаемого предмета.

Обучающиеся должны аккуратно вести конспект. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю. В процессе работы на лекции необходимо так же выполнять в конспектах модели изучаемого предмета (рисунки, схемы, чертежи и т.д.), которые использует преподаватель.

Обучающимся, изучающим курс, рекомендуется расширять, углублять, закреплять усвоенные знания во время самостоятельной работы, особенно при подготовке к семинарским занятиям, изучать и конспектировать не только обязательную, но и дополнительную литературу.

10.2. Работа с конспектом лекций.

Просмотрите конспект сразу после занятий. Отметьте материал конспекта лекций, который вызывает затруднения для понимания. Попытайтесь найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю.

Каждую неделю отводите время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам и тестам.

10.3. Выполнение практических работ.

По наиболее сложным проблемам учебной дисциплины проводятся практические занятия. Их главной задачей является углубление и закрепление теоретических знаний у обучающихся.

Практическое занятие проводится в соответствии с планом. В плане указываются тема, время, место, цели и задачи занятия, тема доклада и реферативного сообщения, обсуждаемые вопросы. Дается список обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к занятию.

Подготовка обучающихся к занятию включает:

- заблаговременное ознакомление с планом занятия;
- изучение рекомендованной литературы и конспекта лекций;
- подготовку полных и глубоких ответов по каждому вопросу, выносимому для обсуждения;
- подготовку доклада, реферата по указанию преподавателя;

При проведении практических занятий уделяется особое внимание заданиям, предполагающим не только воспроизведение обучающимися знаний, но и направленных на развитие у них творческого мышления, научного мировоззрения. Для лучшего усвоения и закрепления материала по данной дисциплине помимо конспектов лекций, обучающимся необходимо научиться работать с обязательной и дополнительной литературой. Изучение, дисциплины предполагает отслеживание публикаций в периодических изданиях и работу с INTERNET.

Целесообразно готовиться к практическим занятиям за 1-2 недели до их начала, а именно: на основе изучения рекомендованной литературы выписать в контекст основные категории и понятия по учебной дисциплине, подготовить развернутые планы ответов и краткое содержание выполненных заданий. Обучающийся должен быть готов к контрольным опросам на каждом учебном занятии. Одобряется и поощряется инициативные выступления с докладами и рефератами по темам практических занятий.

10.4. Подготовка докладов, фиксированных выступлений и рефератов.

При подготовке к докладу по теме, указанной преподавателем, обучающийся должен ознакомиться не только с основной, но и дополнительной литературой, а также с последними публикациями по этой тематике в сети Интернет. Необходимо подготовить текст доклада и иллюстративный материал в виде презентации. Доклад должен включать

введение, основную часть и заключение. На доклад отводится 10-15 минут учебного времени. Он должен быть научным, конкретным, определенным, глубоко раскрывать проблему и пути ее решения.

Рекомендации к выполнению реферата:

1. Работа выполняется на одной стороне листа формата А 4.
2. Размер шрифта 14, межстрочный интервал (одинарный).
3. Объём работы должен составлять от 10 до 15 листов (вместе с приложениями).
4. Оставляемые по краям листа поля имеют следующие размеры:
Слева - 30 мм; справа - 15 мм; сверху - 15 мм; снизу - 15 мм.
5. Содержание реферата:
 - *Титульный лист.*
 - *Содержание.*
 - *Введение.*

Введение должно включать в себя краткое обоснование актуальности темы реферата. В этой части необходимо также показать, почему данный вопрос может представлять научный интерес и какое может иметь практическое значение.

- *Основной материал.*
- *Заключение.*

Заключение - часть реферата, в которой формулируются выводы по параграфам, обращается внимание на выполнение поставленных во введении задач и целей. Заключение должно быть чётким, кратким, вытекающим из основной части.

- *Список литературы.*

6. Нумерация страниц проставляется в правом нижнем углу, начиная с введения (стр. 3). На титульном листе и содержании, номер страницы не ставится.

7. Названия разделов и подразделов в тексте должны точно соответствовать названиям, приведённым в содержании

8. Таблицы помещаются по ходу изложения, должны иметь порядковый номер. (Например: Таблица 1, Рисунок 1, Схема 1 и т.д.).

9. В таблицах и в тексте следует укрупнять единицы измерения больших чисел в зависимости от необходимой точности.

10. Графики, рисунки, таблицы, схемы следуют после ссылки на них и располагаются симметрично относительно центра страницы.

11. В списке литературы указывается полное название источника, авторов, места издания, издательство, год выпуска и количество страниц.

10.5. Разработка электронной презентации.

Распределение тем презентации между обучающимися и консультирование их по выполнению письменной работы осуществляется также как и по реферату. Приступая к подготовке письменной работы в виде электронной презентации необходимо исходить из целей презентации и условий ее прочтения, как правило, такую работу обучающиеся представляют преподавателю на проверку по электронной почте, что исключает возможность дополнительных комментариев и пояснений к представленному материалу.

По согласованию с преподавателем, материалы презентации обучающийся может представить на CD/DVD-диске (USB флэш-диске).

Электронные презентации выполняются в программе MS PowerPoint в виде слайдов в следующем порядке:

- титульный лист с заголовком темы и автором исполнения презентации;
- план презентации (5-6 пунктов -это максимум);
- основная часть (не более 10 слайдов);
- заключение (вывод);

Общие требования к стилевому оформлению презентации:

- дизайн должен быть простым и лаконичным;

-основная цель - читаемость, а не субъективная красота. При этом не надо впадать в другую крайность и писать на белых листах черными буквами – не у всех это получается стильно;

-цветовая гамма должна состоять не более чем из двух-трех цветов;

-всегда должно быть два типа слайдов: для титульных, планов и т.п. и для основного текста;

-размер шрифта должен быть: 24–54 пункта (заголовок), 18–36 пунктов (обычный текст);

-текст должен быть свернут до ключевых слов и фраз. Полные развернутые предложения на слайдах таких презентаций используются только при цитировании. При необходимости, в поле «Заметки к слайдам» можно привести краткие комментарии или пояснения.

-каждый слайд должен иметь заголовок;

-все слайды должны быть выдержаны в одном стиле;

-на каждом слайде должно быть не более трех иллюстраций;

-слайды должны быть пронумерованы с указанием общего количества слайдов;

-использовать встроенные эффекты анимации можно только, когда без этого не обойтись.

Обычно анимация используется для привлечения внимания слушателей (например, последовательное появление элементов диаграммы).

-списки на слайдах не должны включать более 5–7 элементов. Если элементов списка все-таки больше, их лучше расположить в две колонки. В таблицах не должно быть более четырех строк и четырех столбцов – в противном случае данные в таблице будут очень мелкими и трудно различимыми.

10.6. Методика работы с обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

В Институте созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в Институте комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте Института.

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие лифта, пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с

нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия: для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске); внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание); разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет: использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения; регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений; обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой Института по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия: ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий; в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию Института для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться; педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается; действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются; печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается; обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений; предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

11. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.

При проведении лекционных занятий по дисциплине преподаватель использует аудиовизуальные, компьютерные и мультимедийные средства обучения Института, а также демонстрационные (презентации) и наглядно-иллюстрационные (в том числе раздаточные) материалы.

Практические занятия по данной дисциплине проводятся с использованием компьютерного и мультимедийного оборудования Института, при необходимости – с привлечением полезных Интернет-ресурсов и пакетов прикладных программ.

Лицензионное программно-информационное обеспечение	Microsoft Windows, Microsoft Office, Google Chrome, Kaspersky Endpoint Security
--	--

Современные профессиональные базы данных	1. Консультант+ 2. Справочная правовая система «ГАРАНТ».
Информационные справочные системы	1. Электронная библиотечная система (ЭБС) ООО «Современные цифровые технологии» 2. https://elibrary.ru - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа) 3. https://www.rsl.ru - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа) 4. https://link.springer.com - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа) 5. https://zbmath.org - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)

12. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНЫХ АУДИТОРИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).

Учебные занятия по дисциплине проводятся в специализированной аудитории, оборудованной компьютерами, с возможностями показа презентаций. В процессе чтения лекций, проведения семинарских и практических занятий используются наглядные пособия, комплект слайдов, видеороликов.

Применение ТСО (аудио- и видеотехники, мультимедийных средств) обеспечивает максимальную наглядность, позволяет одновременно тренировать различные виды речевой деятельности, помогает корректировать речевые навыки, способствует развитию слуховой и зрительной памяти, а также усвоению и запоминанию образцов правильной речи, совершенствованию речевых навыков.

Перечень оборудованных учебных аудиторий и специальных помещений

№ 406 Кабинет сервисологии Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа - доска - стол преподавателя - кресло для преподавателя - комплекты учебной мебели - демонстрационное оборудование – проектор и компьютер - учебно-наглядные пособия - шкаф для хранения пособий Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).
№ 406 Кабинет сервисологии Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации - доска - стол преподавателя - кресло для преподавателя - комплекты учебной мебели - демонстрационное оборудование – проектор и компьютер - учебно-наглядные пособия

- шкаф для хранения пособий Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).
№ 404, 511 Помещения для самостоятельной работы - комплекты учебной мебели - компьютерная техника с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016), Справочно-правовая система «Гарант» (Договор №27-ПЛДЗ/2024 от 27 декабря 2023 года).
№ 404 Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет - комплекты учебной мебели; - компьютерная техника с подключением к сети «Интернет», доступом в электронную информационно-образовательную среду и электронно-библиотечную систему. Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016), Справочно-правовая система «Гарант» (Договор №27-ПЛДЗ/2024 от 27 декабря 2023 года).
№ 401 Актный зал для проведения научно-студенческих конференций и мероприятий - специализированные кресла для актовых залов - сцена - трибуна - экран - технические средства, служащие для представления информации большой аудитории - компьютер - демонстрационное оборудование и аудиосистема - микрофоны Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).
№ 515 Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования - стеллажи - учебное оборудование