

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра готельно-ресторанної та курортної справи

СИЛАБУС
навчальної дисципліни

дисципліни «Виставкова діяльність»
на 2022-2023 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	2 курс, 4 семестр
Освітня програма/спеціалізація	«Готельно-ресторанна справа»
Спеціальність	241 Готельно-ресторанна справа
Галузь знань	24 Сфера обслуговування
Ступінь вищої освіти	Молодший бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Рогова Наталія Володимирівна
к.т.н., доцент
доцент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи

Контактний телефон	+38-095-422-57-26
Електронна адреса	nataljarogovaja35@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.grks.puet.edu.ua/studinfo.php он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	В сучасних умовах дає можливість дослідити процес аналізу, планування, реалізації і контролю за здійсненням заходів, спрямованих на встановлення та підтримку взаємовигідних обмінів із цільовим ринком шляхом участі підприємства у виставкових та ярмаркових заходах, для досягнення певних цілей організації (у бізнесі насамперед – отримання запланованого рівня прибутку).
Тривалість	5 кредити ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом. Методи творчої діяльності, застосування знань.
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: залік
Базові знання	Основи готельної індустрії
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

УРН (Універсальні програмні результати навчання)	УК (Універсальні компетенції, якими повинен оволодіти здобувач)
УРН. Вільно залучати до участі у виставці необхідний інструментарій, що дозволить використати участь у таких заходах максимально для просування своїх товарів чи послуг на ринок і залучення нових споживачів та клієнтів	УК. Знання теоретичних аспектів організації виставкової діяльності дозволить оволодіти маркетинговою комунікацією цієї сфери, самостійно розробляти план участі у виставкових заходах, формувати бюджет участі у виставці, вести перемовини з організаторами, суборганізаторами та іншими суб'єктами виставкової діяльності.

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1 «Організація виставкової діяльності»		
Тема 1. <i>Виставки в системі маркетингових комунікацій</i>	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Оберіть будь-яку виставку яка пройшла на території Полтавського регіону у період з 2022 по 2023 рр. 2. Ознайомтесь з доступними матеріалами виставки: сайт, каталог, фото, прес-реліз, прес-анонс, що є у публічному доступі.
Тема 2. <i>Системний підхід до виставкової діяльності</i>	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Оберіть один з виставкових центрів України. Проаналізуйте його характеристики та можливості. 2. Підготуйте результати дослідження у текстового документу або презентації Power Point.
Тема 3. <i>Виставкова діяльність як галузь економіки</i>	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Провести самоаналіз якості засвоєння матеріалу, давши відповіді на «Контрольні запитання для самостійної оцінки якості засвоєння теми» в кінці лекції. 2. У дистанційному курсі виконати тестовий самоконтроль знань за матеріалом, розглянутим в темі 3.
Модуль 2. Планування виставкової діяльності підприємства		
Тема 4. <i>Планування виставкової діяльності підприємства. Підготовка до участі у виставці</i>	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Провести самоаналіз якості засвоєння матеріалу, давши відповіді на «Контрольні запитання для самостійної оцінки якості засвоєння теми» в кінці лекції. 2. У дистанційному курсі виконати тестовий самоконтроль знань за матеріалом, розглянутим в темі 4. 3. Дати відповіді на контрольні питання. Результати роботи подати у форматі: №; Питання; Відповідь. Перелік питань: <ul style="list-style-type: none"> • Уявіть, що ви берете участь у виставці, яка відбудеться за 4 місяці. Складіть план підготовки. З ким ви маєте його узгодити? • Оберіть певну виставку і складіть кошторис участі в ній. Які вихідні дані для складання кошторису вам необхідні? Які дані ви маєте визначити самі, які – запитати в організатора виставки чи підрядників?
Тема 5. <i>Кадрове забезпечення виставкової діяльності</i>	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Дати відповіді на контрольні питання. Результати роботи подати у форматі: №; Питання; Відповідь. Перелік питань: <ul style="list-style-type: none"> • Проведіть інструктаж стендистів перед виставкою. На чому ви зробите акцент у своєму інструктажі? • Як визначені вами цілі участі у виставці впливатимуть на особливості вашої експозиції (план стенду, вибір та розміщення експонатів, різні форми активності на стенді)? • Уявіть, що ви берете участь у певній виставці, представляючи певну компанію. Стенд якого розміру ви оберете і чому? Обґрунтуйте ваше рішення. 2. Підготуватись до модульної контрольної роботи.
Тема 6. <i>Виставкове обладнання і виставковий дизайн. Особливості демонстрації послуг</i>	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	1. Підготувати презентаційну доповідь за однією з тем плану лекції. 2. У дистанційному курсі виконати тестовий самоконтроль знань за матеріалом, розглянутим в темі 6.

Інформаційні джерела

1. Антоненко І. Я., Дупляк Т. П. Виставкові діяльність в Україні: стан, проблеми та шляхи їх розв'язання. Економічний часопис- XXI. 2013. № 11–12. С. 74–78.
2. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Організація виставкової діяльності: навч. посібн. Львів: ЛКА, 2015. 245 с. URL: https://pidruchniki.com/77731/marketing/organizatsiya_vistavkovoyi_diyalnosti (дата звернення 04.02.2020).
3. Бессараб А. О. Виставки-ярмарки як складова соціальних комунікацій у видавничій сфері та формування медіакультури. Держава та регіони. Серія: Соціальні комунікації. 2015. № 4 (24). С. 131–135.
4. Болдін О. С. Інституційні засади державного регулювання виставково-ярмаркової діяльності. Державне будівництво. 2009. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_2_21 (дата звернення 04.02.2020).
5. Вдовіченко О. Г. Методичні аспекти організації виставково ярмаркової діяльності у регіоні. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2012. № 4. С. 259–266.
6. Дупляк Т.П. Організаційно-правові засади державного регулювання виставкової діяльності в Україні. Ефективна економіка. 2015. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_9_39 (дата звернення 04.02.2020).
7. Про інформацію: Закон України від 02 жовтня 1992 р. №2657-ХІІ; за станом на 03 лютого 2013 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2003. № 31 – 32. Ст. 263.
8. Концепція розвитку виставкової діяльності/ URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/2319267> (дата звернення 04.02.2020).
9. Міжнародний стандарт ISO 25639-1:2008 Exhibitions, shows, fairs and conventions. URL: <https://www.iso.org/standard/43909.html> (дата звернення 04.02.2020).
10. Овчарук В. С. Виставковий дизайн: визначення, структура, сфера застосування. Вісник КНУТД. 2015. №2 (84). С. 157–162.
11. Пацалюк К. О. Роль виставки як засобу маркетингових комунікацій. Економіка. Управління. Інновації. 2016. Вип. 1 (16).
12. Пекар В. Основи виставкової діяльності : навч. посібн. Київ: Євроіндекс, 2009. 348 с.
13. Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України №1065 від 22.08.2007 . URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1065-2007-%D0%BF> (дата звернення 04.02.2020).
14. Виставкова федерація України: Веб сайт. URL: <http://www.expo.org.ua> (дата звернення 04.02.2020).
15. Смирнов І.Г. Логістика виставкової діяльності: світовий та український досвід . Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 4. С. 62- 71. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/4\(75\)/uazt_2014_4_8.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/4(75)/uazt_2014_4_8.pdf) (дата звернення 04.02.2020).
16. Ткаченко Т.І., Дупляк Т.П. Виставковий бізнес: монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 244 с. URL: <https://knute.edu.ua/file/MTc=/d2116e05dbe265f4faab2d503db8ba1e.pdf> (дата звернення 04.02.2020). 18. Туровська Л, Смоляр І. Електронна виставка як комунікаційна модель діяльності наукової бібліотеки. Вісник Книжкової палати. 2015. № 3. С. 29–31.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: оцінювання (усних повідомлень і практичних завдань із питань курсу, самостійна й індивідуальна робота за темами, виконання практичних завдань і т. ін.) здійснюється з позицій дотримання академічної доброчесності, ґрунтоване на чинних нормативних документах. Завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: Під час роботи над індивідуальними науково-дослідними завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем. Презентації та виступи мають бути авторськими оригінальними.
- Політика захарування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publicna-informaciya>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
За умови підсумкового контролю – екзамен	
Поточне оцінювання (кількість балів за кожен модуль) з конкретизацією нарахованих балів за видами робіт.	60
Модуль 1 (теми 1-4). Відвідування занять (2 бали); захист домашнього завдання (4	

бали); обговорення матеріалу практичних занять (8 балів); виконання навчальних завдань (30 балів); доповіді з рефератами та їх обговорення (10 балів); тестування (6 балів)	
Модуль 2 (теми 4–8) Відвідування занять (2 бали); захист домашнього завдання (4 бали); обговорення матеріалу практичних занять (8 балів); виконання навчальних завдань (5 балів); доповіді з рефератами та їх обговорення (5 балів); тестування (6 балів); поточна модульна робота (10 балів)	40
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни