

Дисципліна	Вибіркова дисципліна 8 « Організація виставкової діяльності »
Рівень ВО	Перший (бакалаврський) рівень
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	242 Туризм / Туризм 241 Готельно-ресторанна справа
Форма навчання	Денна
Курс, семестр, протяжність	4 курс, 8 семестр, один семестр
Семестровий контроль	Залік
Обсяг годин (усього: з них лекції/практичні)	210 год., 7 кред.,(лекції – 34 год., практичні – 36 год.)
Мова викладання	Українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Кафедра туризму та готельного господарства
Автор дисципліни	доц. Лисюк Тетяна Василівна
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Вивчення даної навчальної дисципліни студенти розпочинають, прослухавши більшість навчальних дисциплін гуманітарного та професійного циклів. Теоретико-методологічною базою вивчення цієї дисципліни є такі навчальні курси, як: "Аналіз діяльності підприємств готельного і ресторанного господарства", «Реклама та PR-технології», «Готельна індустрія». У свою чергу, знання з даної дисципліни забезпечують успішне засвоєння таких навчальних дисциплін, як: "Інфраструктура готельного і ресторанного господарства", "Маркетинг туризму та готельно-ресторанного господарства", а також виконання тренінгів, міждисциплінарних комплексних курсових робіт, бакалаврських та магістерських робіт.
Що буде вивчатися	Методи і процеси організації виставкової діяльності, виставково-маркетингова комунікація, маркетингові стратегії, виставковий менеджмент, виставковий дизайн, інструментарій для розвитку і просування виставкового бізнесу та створення іміджу підприємств-учасників виставок, а також вивчення ринку потреб споживачів, стимулювання акту купівлі, підтримка відносин зі споживачами, соціальним середовищем та залучення світового досвіду у цій сфері. Теоретико-методологічні положення щодо оцінки ефективності виставкового заходу з позиції учасника та організатора. Якісні та кількісні показники контролю результативності виставкової діяльності. Предмет вивчення дисципліни – виставки як інструмент продажу
Чому це цікаво/треба вивчати	Курс спрямований на формування знань у студентів про те, що в умовах сьогодення виставкова діяльність є одним із ключових засобів діяльності з просування товарів на ринку. Вивчення маркетингових інструментів, що застосовуються у виставковій діяльності дозволить краще розуміти як функціонує бізнес, як задовольняються потреби споживачів, визначаються цільові ринки товарів і послуг тощо.
Чому можна навчитися (результати навчання)	У результаті вивчення навчальної дисципліни студенти отримують компетенції щодо: - вибору рішення щодо прийняття участі у відповідному

	<p>виставковому заході;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навчаться розрізняти виставки за тематикою і статусом; - вивчать основні маркетингові стратегії, які застосовуються у виставковій діяльності; - зможуть скласти кошторис та план участі фірми/підприємства у виставці; - навчаться організувати підготовку зразків товарів і послуг (експонатів) для демонстрації на виставках; - зможуть організувати демонстрацію товарів (послуг) на виставці та здобудуть навички спілкування з відвідувачами виставки; - виконуватимуть весь перелік робіт: від планування виставок до проведення конкретної виставки на виставкових площах; - вивчать типи стендів та виставковий дизайн; - здобудуть навички із здійснення післявиставкової роботи за бажанням для визначення основних помилок та недоліків задля розробки рекомендацій для їх подолання у майбутньому; - засвоять основні тенденції розвитку виставкової діяльності в Україні та світі.
<p>Як можна користуватися набутими знаннями й уміннями (компетентності)</p>	<p>Знання теоретичних аспектів організації виставкової діяльності дозволить студентам 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.</p> <p>Оволодівши комплексом знань і вмінь з виставкової комунікації студент зможе 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.</p> <p>Загальні компетентності (ЗК)</p> <p>ЗК 03. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями;</p> <p>ЗК 04. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій;</p> <p>ЗК 05. Здатність працювати в команді;</p> <p>ЗК 07. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності;</p> <p>ЗК 08. Навики здійснення безпечної діяльності;</p> <p>ЗК 10. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>Фахові компетентності (ФК)</p> <p>ФК 01. Розуміння предметної області і специфіки професійної діяльності;</p> <p>ФК 02. Здатність організувати сервісно-виробничий процес з урахуванням вимог і потреб споживачів та забезпечувати його ефективність;</p> <p>ФК 04. Здатність формувати та реалізовувати ефективні зовнішні та внутрішні комунікації на підприємствах сфери гостинності, навички взаємодії;</p> <p>ФК 05. Здатність управляти підприємством, приймати рішення у господарській діяльності суб'єктів готельного та</p>

	<p>ресторанного бізнесу;</p> <p>ФК 06. Здатність проектувати технологічний процес виробництва продукції і послуг та сервісний процес реалізації основних і додаткових послуг у підприємствах (закладах) готельно-ресторанного та рекреаційного господарства;</p> <p>ФК 07. Здатність розробляти нові послуги (продукцію) з використанням інноваційних технологій виробництва та обслуговування споживачів.</p> <p>Програмні результати навчання відповідно до освітньо-професійної (РН)</p> <p>РН 01. Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці основні положення законодавства, національних і міжнародних стандартів, що регламентують діяльність суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу;</p> <p>РН 05. Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу;</p> <p>РН 07. Організовувати процес обслуговування споживачів готельних та ресторанних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки;</p> <p>РН 08. Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами готельних та ресторанних послуг;</p> <p>РН 11. Застосовувати сучасні інформаційні технології для організації роботи закладів готельного та ресторанного господарства;</p> <p>РН 16. Виконувати самостійно завдання, розв'язувати задачі і проблеми, застосовувати їх в різних професійних ситуаціях та відповідати за результати своєї діяльності;</p> <p>РН 18. Презентувати власні проекти і розробки, аргументувати свої пропозиції щодо розвитку бізнесу;</p> <p>РН 20. Розуміти вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.</p>
Інформаційне забезпечення	<ol style="list-style-type: none"> Постанова Кабінету Міністрів України «Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні» №1065 від 22.08.2007 [Електронний ресурс] – режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1065-2007-%D0%BF Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Рекомендацій з питань проведення виставок і ярмарків в Україні та організації національних експозицій України на міжнародних виставках і ярмарках за кордоном з частковим фінансуванням витрат за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, які спрямовуються на виставково-ярмаркову діяльність» №546 від 04.06.2009 р. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=ZabezpechenniaUchastiVitchiznianikhSubiektivGosporiaduvanniaUMizhnarodnikhVistavkovo-iarmarkovikhZakhodakh Міжнародний стандарт ISO 25639-1:2008 Exhibitions,

	<p>shows, fairs and conventions / Виставки, ярмарки, конгреси [Електронний ресурс] – режим доступу: https://www.iso.org/standard/43909.html</p> <p>4. Болдін О. С. Інституційні засади державного регулювання виставково- ярмаркової діяльності / О. С. Болдін // Державне будівництво. – 2009. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_2_21</p> <p>5. Виставкова федерація України: Веб сайт. URL: http://www.expo.org.ua(дата звернення 04.02.2020).</p> <p>6. 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</p> <p>7. 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</p>
<p>Web-посилання на (опис дисципліни) силабус навчальної дисципліни на вебсайті факультету</p>	

Здійснити вибір - [«ПС-Журнал успішності-Web»](#)