

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и
методической работе

/Шубаева В.Г./

«28» августа 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСТАВОЧНО- ЯРМАРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) программы	Конгрессно-выставочная деятельность
Уровень высшего образования	бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:

_____ / к.э.н., доцент Бычков И.Г.

Санкт-Петербург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ ДИСЦИПЛИНЫ.....	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	3
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	3
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА.....	7
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	8
7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины.....	8
7.2. Организация самостоятельной работы.....	9
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	10
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	13
9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса.....	14
10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.....	15
11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	16

1. ЦЕЛЬ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: формирование у студентов теоретического понимания технологии специализированной деятельности по организации выставочно-ярмарочных мероприятий разного назначения, а также практических навыков осуществления данного вида деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.08 «Технологии и организация выставочно-ярмарочной деятельности» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций, представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций

Код и наименование компетенции выпускника	Код и наименование индикаторов достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине
1	2	3
ПК-2 Способен осуществлять операционную деятельность по оказанию конгрессно-выставочных услуг	ПК-2.1 Определяет технологию оказания конгрессно-выставочных услуг в соответствии с установленными условиями	<p>Знать: виды и особенности организационных структур организаций и сферы ответственности руководителей; теоретические основы функционирования конгрессно-выставочной площадки; особенности оценки и организации мероприятий; типы выставочной площади в соответствии с предоставляемыми условиями (открытая, закрытая, нетто, брутто, оборудованная, необорудованная).</p> <p>Уметь: проводить консультирование участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия; планировать, организовывать, обеспечивать и проводить протокольные мероприятия на проекте; осуществлять коммуникации с разными типами клиентов, определять запросы потенциального клиента, работать с возражениями; определять значение факторов событий внешней среды для проекта торгово-промышленной выставки</p>

Код и наименование компетенции выпускника	Код и наименование индикаторов достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине
1	2	3
ПК-3 Способен управлять процессом подготовки к участию в мероприятии в сфере конгрессно-выставочных услуг	ПК-3.1 Разрабатывает стратегию и программу участия в мероприятии в сфере конгрессно-выставочных услуг	Знать: подходы к классификации и особенности разработки проектов выставочно-ярмарочных мероприятий, порядок разработки стратегии и разработки программ выставочно-ярмарочных мероприятий. Уметь: разрабатывать концепцию и программу организации проекта торгово-промышленной выставки; обосновывать и согласовывать с руководством стратегию и программу участия организации-экспонента в торгово-промышленных выставках; организовывать эффективную подготовку к участию в торгово-промышленной выставке
ПК-9 способен предоставлять результаты исследований и разрабатывать обоснованные предложения по направлениям развития конгрессно-выставочных продуктов и (или) услуг	П-9.3 Способен разрабатывать обоснованные предложения по совершенствованию проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг	Знать: способы организации эффективной подготовки к участию в торгово-промышленной выставке; технологии организации эффективного участия в выставке; технологии организации взаимодействия экспонента с организатором выставочно-ярмарочного мероприятия. Уметь: проводить маркетинговый анализ, направленный на выявление возможностей эффективного развития проекта торгово-промышленной выставки; осуществлять комплексную оценку эффективности участия в торгово-промышленной выставке; определять цели и задачи экспонентов и организаторов при проведении выставочно-ярмарочного мероприятия.

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа.

Форма промежуточной аттестации: *зачет – 6 семестр*

Распределение фонда времени по темам дисциплины представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины

Номер и наименование тем и/или разделов/тем	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Тема 1. Выставка как инструмент маркетинговых коммуникаций.	2	4		10
Тема 2. Рынки выставок: цифры, факты, характеристики, тренды.	2	4		10
Тема 3. Материально-техническая база экспобизнеса.	2	2		8

Выставочная недвижимость.				
Тема 4. Качество выставочных услуг. Определение качества выставочных услуг. Основные направления обеспечения качества.	2	2		6
Тема 5. Государственный контроль и содействие выставочно-ярмарочной деятельности. Институты государственной поддержки и система патроната выставочно-ярмарочной деятельности.	2	4		6
Тема 6. Концепция и анализ коммерческой состоятельности проекта.	2	4		8
Тема 7. Сбор и анализ статистических данных выставки. Выставка как инструмент исследования рынка и потребительских предпочтений.	2	6		12
Тема 8. Как сделать участие экспонента в выставке эффективным.	2	4		8
Тема 9. Работа выставки-ярмарки – коммуникация с посетителем. Проекты B2B, B2C. Целевые группы посетителей.	2	4		14
Тема 10. Проведение протокольных мероприятий на выставке-ярмарке. Обеспечение безопасности проводимого мероприятия.		2		6
Всего по дисциплине:	20	36	-	88

*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Выставка как инструмент маркетинговых коммуникаций.

Реклама, связи с общественностью, личные продажи в комплексе маркетинговых коммуникаций экспобизнеса. Мероприятия по стимулированию сбыта выставочных услуг. Каналы сбыта услуг. Сущность прямого маркетинга выставочных услуг. Tele, e-mail, fax-mail, s-mail – маркетинг.

Тема 2. Рынки выставок: цифры, факты, характеристики, тренды.

Выставочные рынки по экономико-географическим регионам мира. Годовая производительность выставочных рынков. Ранжирование проводимых в разных регионах мира выставок. Глобальный выставочный рынок и финансовые показатели и прогноз развития ключевых игроков. Российский выставочный рынок в числовых и фактических показателях. Ранжирование российских выставок. Средний уровень концентрации организаторов выставок на рынке. Укрепление позиций иностранных организаторов выставок в России.

Тема 3. Материально-техническая база экспобизнеса. Выставочная недвижимость.

Выставочные площадки России и мира.

Выставочные площадки России. Неспециализированные multifunctional здания, используемые для проведения выставок и

ярмарок. Их характеристики и требования к ним. Выставочные сооружения в странах ближнего зарубежья. Экспозиционные площадки и выставочно-ярмарочная деятельность в Республике Беларусь. Выставочные центры Европы.

4. Качество выставочных услуг. Определение качества выставочных услуг. Основные направления обеспечения качества.

Понятие качества выставочных услуг. Сущность качества выставочных услуг. Меры и мотивы стабилизации качества выставочных услуг. Ожидаемое и воспринятое качество выставочных услуг. Подходы к оценке качества экспоуслуг. Способы оценки качества. Критерии оценки качества. Элементы качества. Определяющее влияние выставочного персонала на качество экспоуслуг.

5. Государственный контроль и содействие выставочно-ярмарочной деятельности. Институты государственной поддержки и система патроната выставочно-ярмарочной деятельности.

Различные подходы к регулированию выставочных рынков за рубежом. Общеввропейский выставочный рынок. Общая координация и формы поддержки выставочно-ярмарочной деятельности государства в России. Организационная, поддержка, информационная, финансовая. Российские государственные программы помощи выставочно-ярмарочной деятельности.

6. Концепция и анализ коммерческой состоятельности проекта.

Идея выставки. Название. Тип. Классификация по отраслям экономики. Маркетинговый анализ отраслевого рынка. Анализ конкурентной выставочной среды. Определение сильных и слабых сторон проекта, его перспектив и угроз. Концепция выставочного проекта.

7. Сбор и анализ статистических данных выставки. Выставка как инструмент исследования рынка и потребительских предпочтений.

Значение выставочной статистики. Процедура сбора и анализа статистических данных выставки. Количественные данные. Качественные данные. Интерпретация результатов. Организация и проведение аудита выставочной статистики.

8. Как сделать участие экспонента в выставке эффективным.

Издержки в связи с участием в выставке. Цена на участие в выставке. Структура цены. Ценовая эластичность спроса на участие в выставке. Ценовая стратегия и ценовые стратегии организаторов. Факторы и условия, образования цен на участие в выставке. Варианты выполнения, дизайна и оборудования стенда. Организация пространства и функциональные зоны стенда. Искусство представления продукта на стенде.

9. Работа выставки-ярмарки – коммуникация с посетителем. Проекты В2В, В2С. Целевые группы посетителей.

Общение с представителями средств массовой информации. Периодическая проверка работы стенда. Типы посетителей выставки. Посетитель – коммерсант, посетитель – специалист. Случайный посетитель. Техника посещения мероприятия. Техника осуществления стратегического подхода. Активная коммуникация.

10. Проведение протокольных мероприятий на выставке-ярмарке. Обеспечение безопасности проводимого мероприятия.

Особенности организации протокольных мероприятий. Получение информации, составление плана, подготовительный период, материально-техническое обеспечение, время проведения.

Специализация охранных структур на осуществлении мер безопасности на массовых мероприятиях. Привлечение государственных правоохранительных органов. Планирование мероприятий по обеспечению безопасности.

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия / Лабораторные работы

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	3
1.	Выставка – пересечение маркетинговых коммуникаций	СЗ: дискуссия
	12 Р маркетинга. Product\Продукт; Price\Цена; Place\Каналы\Места продаж; Personnel marketing\Внутренний маркетинг; Points of contacts\Точки контакта; Process of sales\Процесс продаж\обслуживания; Points of feedback\Точки\каналы обратной связи; Positioning\Позиционирование; Promotion & PR\Продвижение и связи с общественностью; Participation\Вовлечение потребителя; Program of loyalty\Программы лояльности; Politic of social responsibility\Политика социальной ответственности	СЗ: дискуссия
2.	Классификация выставочных мероприятий по отраслевому и по тематическому признакам. Глобальный выставочный рынок и финансовые показатели и прогноз развития ключевых игроков. Российский выставочный рынок в числовых и фактических показателях.	СЗ: доклады
	Выставочные рейтинги, критерии, характеристики, основные статистические показатели.	СЗ: доклады
3.	Классификация выставочной недвижимости. Её основные характеристики и особенности. Экономические аспекты формирования и функционирования инфраструктурных объектов выставочной недвижимости: особенности ценообразования при их строительстве и управлении	СЗ: дискуссия
4.	Стандартные выставочные услуги и их виды. Специальные выставочные услуги и возможность их оказания. Определение качества выставочных услуг. Основные способы обеспечения качества.	ПЗ: решение практических задач
5.	Институты государственной поддержки выставочно-ярмарочного мероприятия. Регулирование выставочно-ярмарочной деятельности. Институциональные основы»	СЗ: коллоквиум
	«Институты общественной, отраслевой, профессиональной поддержки и система патроната выставочно-ярмарочной деятельности. Координация выставочно-ярмарочной деятельности».	СЗ: коллоквиум
6.	Анализ конкурентной выставочной среды. Конкурентные преимущества выставочного проекта, сильные, слабые	СЗ: доклады

	стороны, угрозы. SWOT-анализ концепции проекта.	
	Экономический эффект от проведения выставочно-ярмарочного мероприятия. Экономическая эффективность. Понятие мультипликативного эффекта. Понятие синергетического эффекта.	СЗ: доклады
7.	Независимый аудит статистических показателей выставочно-ярмарочного мероприятия. Институциональные основы. Основные показатели.	ПЗ: проблемный семинар
	Непосредственное проведение, сбор и анализ статистических данных выставки. Организатор проведения аудита. Технологии проведения аудита.	ПЗ: проблемный семинар
8.	Как сделать участие экспонента в выставке эффективным. Эффект от участия в мероприятии. Эффективность участия. Краткосрочная перспектива.	СЗ: дискуссия
	Как сделать участие экспонента в выставке эффективным. Эффект от участия в мероприятии. Эффективность участия. Среднесрочная, долгосрочная перспективы.	СЗ: дискуссия
9.	Работа выставки-ярмарки – коммуникация с посетителем. Проект В2В. Целевая группа посетителей. Особенности работы с группой, СМИ, GR.	ПЗ: решение практических задач
	Работа выставки-ярмарки – коммуникация с посетителем. Проект В2С. Целевая группа посетителей. Особенности работы с группой, СМИ, GR.	ПЗ: решение практических задач
10.	Проведение протокольных мероприятий на выставке-ярмарке. Обеспечение безопасности проводимого мероприятия. Время и место проведения. Планирование. Особенности и специфика.	ПЗ: решение практических задач

* ПЗ – практические занятия, СЗ – семинарские занятия, ЛР – лабораторные работы

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса, обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся;
- порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;
- графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

- слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;
- ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;
- задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;
- выполнять задания практических занятий полностью и в установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратиться к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже чем в 2 - недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

7.2. Организация самостоятельной работы

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
1	2
1.	Подготовка к контрольной точке, подготовка к тематической дискуссии
2.	Подготовка к контрольной точке, подготовка презентации
3.	Подготовка к контрольной точке, подготовка к тематической дискуссии
4.	Подготовка к решению практических задач по теме, подготовка к контрольной точке
5.	Подготовка к контрольной точке, подготовка к коллоквиуму
6.	Подготовка к контрольной точке, подготовка презентации
7.	Подготовка к контрольной точке, подготовка к решению практических задач
8.	Подготовка к контрольной точке, подготовка к тематической дискуссии, подготовка к зачёту
9.	Подготовка к решению практических задач по теме. Подготовка к контрольной точке, подготовка к зачёту
10.	Подготовка к решению практических задач по теме. Подготовка к контрольной точке, подготовка к зачёту

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1 обеспечен методическими материалами.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В рамках реализации дисциплины «*Технологии и организация выставочно-ярмарочной деятельности*» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- *тематическая дискуссия (темы №1,3,8);*
- *доклад-презентация (тем №2,6);*
- *решение практических задач (темы №4,9,10);*
- *коллоквиум (Тема №5);*
- *проблемный семинар (Тема №7)*

Тематическая дискуссия – способ обсуждения темы (спорного или проблемного характера) в учебной группе. Как правило, дискуссии организуются в формах группового обсуждения и дебатов.

Тематическая дискуссия предусмотрена в рамках семинарского занятия «**Выставка – пересечение маркетинговых коммуникаций**». Для подготовки к семинарскому занятию студентам необходимо самостоятельно ознакомиться с видами маркетинговых коммуникаций, присущих выставке и предложить своё видение наиболее эффективных каналов в нынешней ситуации. Также они должны предложить сравнительный расчёт эффективности этих каналов.

Тематическая дискуссия предусмотрена в рамках семинарского занятия «**12 Р маркетинга. Product\Продукт; Price\Цена; Plase\Каналы\Места продаж; Personnel marketing\Внутренний маркетинг; Points of contacts\Точки контакта; Process of sales\Процесс продаж\обслуживания; Points of feedback\Точки\каналы обратной связи; Positioning\Позиционирование; Promotion & PR\Продвижение и связи с общественностью; Participation\Вовлечение потребителя; Program of loyalty\Программы лояльности; Politic of social responsibility\Политика социальной ответственности**» и предполагает самостоятельную подготовку студентами характеристик и важности каждого приведённого элемента маркетинга для последующего анализа этих положений на семинарском занятии.

Тематическая дискуссия предусмотрена в рамках семинарского занятия «**Классификация выставочной недвижимости. Её основные характеристики и особенности. Экономические аспекты формирования и функционирования инфраструктурных объектов выставочной недвижимости: особенности ценообразования при их строительстве и управлении**», и предполагает самостоятельное ознакомление студентов с предложенными понятиями, определением их сущности, способами расчётов. Для подготовки к тематической дискуссии студентам необходимо ознакомиться с понятиями выставочной недвижимости, её характеристиками и особенностями, а также методами классификации.

Тематическая дискуссия предусмотрена в рамках семинара «**Как сделать участие экспонента в выставке эффективным. Эффект от участия в мероприятии. Эффективность участия. Краткосрочная перспектива**». И предполагает самостоятельное ознакомление студентов с предложенными понятиями, определением их

сущности, способами расчётов. Для подготовки к тематической дискуссии студентам необходимо ознакомиться с понятием краткосрочной перспективы и разницей в способах расчёта эффективности, факторами, влияющими на это.

Тематическая дискуссия предусмотрена в рамках семинара **«Как сделать участие экспонента в выставке эффективным. Эффект от участия в мероприятии. Эффективность участия. Среднесрочная, долгосрочная перспективы»**. И предполагает самостоятельное ознакомление студентов с предложенными понятиями, определением их сущности, способами расчётов. Для подготовки к тематической дискуссии студентам необходимо ознакомиться с понятиями среднесрочной и долгосрочной перспективы и разницей в способах расчёта эффективности, факторами, влияющими на это.

Проблемный семинар – семинар, в теме которого имеется наличие познавательной проблемы, важнейшего показателя проблемности характера обучения. Семинар предполагает активное вовлечение студентов в процесс обсуждения и решения поставленной проблемы, процесс поиска решения проблемы направляется и контролируется преподавателем.

При подготовке к проблемному семинару «Независимый аудит статистических показателей выставочно-ярмарочного мероприятия. Институционные основы. Основные показатели» студентам необходимо ознакомиться с правилами проведения аудита статистических выставочных показателей, требованиями аудиторской компании, особенностями и технологиями его проведения. Для этого им необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Для чего проводится аудит статистических выставочных показателей;
2. Указать институционные основы при проведении и его окончании;
3. Конкурентные преимущества выставочных проектов, прошедших аудит;
4. Требования к проведению аудита.

При подготовке к проблемному семинару «Непосредственное проведение, сбор и анализ статистических данных выставки. Организатор проведения аудита. Технологии проведения аудита».

1. Организация проведения аудита;
2. Технологии и правила проведения аудита;
3. Организации, имеющие право проведения аудита;
4. Основные статистические показатели выставочно-ярмарочных мероприятий, подлежащие аудиту.

Решение практических задач – решение конкретных задач при организации и проведении выставочного мероприятия, поставленных преподавателем для получения оптимального результата.

При решении практической задачи на практическом занятии «Стандартные выставочные услуги и их виды. Специальные выставочные услуги и возможность их оказания. Определение качества выставочных услуг. Основные способы обеспечения качества» необходимо решить задачи, связанные с оптимальным заказом сервисных услуг компанией-экспонентом для обеспечения качественной и бесперебойной работы на выставке. Определиться с набором этих услуг, возможностью заказа услуг не у организатора мероприятия, спецификой оказания услуг на конкретной выставочной площадке.

При решении практической задачи на практическом занятии «Работа выставки-ярмарки – коммуникация с посетителем. Проект B2B. Целевая группа посетителей. Особенности работы с группой, СМИ, GR» студентам необходимо ответить на вопросы:

- специфика работы с посетителями-специалистами на проектах типа B2B;
- необходимость работы с органами государственной власти и влияние этой работы на итоги мероприятия;
- особенности взаимодействия с отраслевыми СМИ и оказываемые ими воздействия на выставочный процесс.

При решении практической задачи на практическом занятии «Работа выставки-ярмарки – коммуникация с посетителем. Проект В2С. Целевая группа посетителей. Особенности работы с группой, СМИ, GR» студентам необходимо ответить на вопросы:

- специфика работы с посетителями-специалистами на проектах типа В2С;
- необходимость работы с органами государственной власти и влияние этой работы на итоги мероприятия;
- особенности взаимодействия со СМИ и оказываемые ими воздействия на выставочный процесс.

При решении практической задачи на семинаре «Проведение протокольных мероприятий на выставке-ярмарке. Обеспечение безопасности проводимого мероприятия. Время и место проведения. Планирование. Особенности и специфика» требуется решить задачи (и обосновать своё решение) по выбору места и времени проведения мероприятия, планирования организационного процесса, подготовить и обосновать план проведения протокольных мероприятий. Отдельной практической задачей предполагается решение вопроса обеспечения безопасности на мероприятии, включающее в себя технические средства охраны, учёт все входов и выходов, требований пожарной и технической безопасности.

Коллоквиум – занятие, проводимое для выяснения полученных студентами знаний по пройденным темам в виде беседы с преподавателем или представлении ими рефератов, проектов, письменных работ.

При проведении коллоквиума на семинарском занятии «Институты государственной поддержки выставочно-ярмарочного мероприятия. Регулирование выставочно-ярмарочной деятельности. Институциональные основы» студенты должны объяснить необходимость государственной поддержки выставочных мероприятий, представлять виды этой поддержки, способы её оказания, возможности получения. Знать отличие понятий «регулирование», «координация», и уметь привести примеры и обосновать их необходимость.

При проведении коллоквиума на семинарском занятии «Институты общественной, отраслевой, профессиональной поддержки и система патроната выставочно-ярмарочной деятельности. Координация выставочно-ярмарочной деятельности». студенты должны объяснить необходимость общественной, отраслевой, профессиональной поддержки выставочных мероприятий, представлять виды этой поддержки, способы её оказания, возможности получения. Знать отличие понятий «регулирование», «координация», «поддержка» и уметь привести примеры и обосновать их необходимость.

Доклады – публичные расширенные устные сообщения по заданному вопросу, основанные на использовании документальных данных по этому вопросу.

Доклады на семинарском занятии на тему «Классификация выставочных мероприятий по отраслевому и по тематическому признакам. Глобальный выставочный рынок и финансовые показатели и прогноз развития ключевых игроков. Российский выставочный рынок в числовых и фактических показателях» должны содержать фактический статистический материал прошлого года, ряда прошлых лет для сравнения и предлагаемые на их основании тренды дальнейшего развития выставочной отрасли. Также они должны представлять классификацию выставок по отраслевому и тематическому (географическому) признакам и объяснять способы их определения.

Доклады на семинарском занятии по теме «Выставочные рейтинги, критерии, характеристики, основные статистические показатели» должны содержать понятия выставочных рейтингов, правила проведения изучения проектов и присуждения рейтингов, указывать на основные характеристики проектов для участия в конкурсе на получение определённых рейтингов, а также основные статистические показатели,

Доклады на семинарском занятии по теме «Анализ конкурентной выставочной среды. Конкурентные преимущества выставочного проекта, сильные, слабые стороны, угрозы. SWOT-анализ концепции проекта» должны содержать, согласно предложенным условиям, анализ конкурентных отраслевых выставочных проектов по основным показателям, конкурентные преимущества предпочтительного проекта. Также должен быть представлен SWOT-анализ нового нишевого отраслевого проекта, исходя из предлагаемых условий.

Доклады на семинарском занятии по теме «Экономический эффект от проведения выставочно-ярмарочного мероприятия. Экономическая эффективность. Понятие мультипликативного эффекта. Понятие синергетического эффекта» должны представлять способы и методы проведения анализа коммерческой состоятельности выставочных

проектов, дать понимание эффективности проведённого мероприятия, расчётов эффективности. Специальный раздел должен быть отведён понятию и возможности расчёта мультипликативного эффекта от проводимого выставочного мероприятия. Необходимо объяснить вовлечение регионального бизнеса в эти показатели. Должно быть дано понятие синергетического эффекта при проведении разного вида мероприятий в одно время на одной площадке.

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Гойхман, О. Я. Организация и проведение мероприятий : учеб. пособие / О.Я. Гойхман. — 2-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 136 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).	основная	-	ЭБС ZNANIUM.
Архипова, О. В. Организация конгрессно-выставочной деятельности: учебное пособие / О.В.Архипова; М-во образования и науки Рос. Федерации, С - Пб. гос. экон. ун-т, Каф. гостин. бизнеса — Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2014 — 158 с.: ил., табл. — Сведения доступны также по Интернету: орас.unescn.ru	основная	109	ЭБ ОРАС.UNEC ON.RU.
Петелин В. Г. Основы менеджмента выставочной деятельности: Учебник / В.Г.Петелин — 1 — Москва: Издательство "ЮНИТИ-ДАНА", 2017 — 447 с.	основная	-	ЭБС ZNANIUM.
Докашенко Л.В. Экономика и организация конгрессно-выставочной деятельности: учебное пособие / Л.В. Докашенко — Оренбург: ОГУ, 2015 — 163 с.	дополнительная	-	ЭБС Айбукс
Комарова Л. К. Основы выставочной деятельности: Учебное пособие / Комарова Л. К.; Отв. ред. Нехорошков В. П. — 2-е изд., пер. и доп. — Электрон. дан. — Москва: Издательство Юрайт, 2019 — 194с. — (Университеты России)	дополнительная	-	ЭБС Юрайт.

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПбГЭУ – opac.unecon.ru

9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Помещения оснащены оборудованием и техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

Таблица 9.2.2 – Перечень учебных аудиторий для проведения учебных занятий, оснащенных оборудованием и техническими средствами обучения

Наименование учебных аудиторий, перечень оборудования и технических средств обучения	Адрес (местоположение) учебных аудиторий
Ауд. 207 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 54 посадочных мест, рабочее место преподавателя, доска	190005, г. Санкт-Петербург, 7-я Красноармейская ул., д. 6-8, пом. 21Н, 26Н, 15Н-19Н, Л-3, Л-4, Л-5, лит. А

<p>меловая - 1 шт., стол - 1шт., шкаф - 1шт., тумба - 1шт., трибуна - 1шт., Компьютер Intel i3 2100 3.3/4Gb/500Gb/AserV193 - 1 шт., Проектор цифровой Acer X1240 - 1 шт., Микшер-усилитель ТА-1120 - 1 шт., Акустическая система JBL CONTROL 25 WH - 2 шт., Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.</p> <p>Ауд. 114 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации). Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 26 посадочных мест, рабочее место преподавателя, витрина нависная - 1 шт., Компьютер Core 2 Duo 7400 2.8 Gh/2gb/160 Gb/Sumsung SM 943N 19" - 1 шт., Проектор NEC M350 X - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.</p>	
---	--

10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);
- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;
- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций, обучающихся по дисциплине, оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины (модуля).