



СИЛАБУС КУРСУ
«ОРГАНІЗАЦІЯ ВИСТАВКОВОЇ ТА
ЯРМАРКОВОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ»
2022/2023н.р.

Ступінь вищої освіти - бакалавр
Освітньо-професійна програма «Готельно-ресторанна справа»
Галузь знань: 24 Сфера обслуговування
Спеціальність: 241 Готельно-ресторанна справа
Компонент освітньої програми – вибіркова дисципліна

Рік підготовки - 1 рік, семестр – II
Кількість кредитів: 6 Мова викладання: українська

Дні занять: відповідно до розкладу занять
Консультації: відповідно до розкладу консультацій

Керівник курсу - к.е.н., доцент кафедри готельно-ресторанної справи Муха Роксолана Андріївна
Контактна інформація – rokso@ukr.net

АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна «Організація виставкової та ярмаркової діяльності» спрямована на формування фахових компетентностей щодо теоретичних знань, практичних умінь та головних фахових компетентностей, що забезпечують ефективну організацію участі підприємств готельно-ресторанної справи у виставково-ярмаркових заходах.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є економічні відносини, які виникають і розвиваються в сфері готельного і ресторанного обслуговування при здійсненні виставкової та ярмаркової діяльності, а також механізми її ресурсного забезпечення.

Дисципліна орієнтується на формування інноваційних моделей розвитку підприємств сфери обслуговування та обрання напрямків удосконалення діяльності.

СТРУКТУРА КУРСУ ТА ЗАВДАННЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Кількість годин (аудит./самост.)	Тема	Результати навчання	Форми контролю
50/40	Змістовий модуль I. Сфера послуг як об'єкт управління: основні поняття		
10/8	Тема 1. Теоретичні основи виставково-ярмаркової діяльності.	Знати сутність виставкової та ярмаркової діяльності та її значення, вміти пояснити функції та ефекти виставкової та ярмаркової діяльності, розуміти етапи еволюції розвитку виставково-ярмаркової діяльності.	Питання, ситуації для аналізу

Кількість годин (аудит./самост.)	Тема	Результати навчання	Форми контролю
10/8	Тема 2. Термінологічний інструментарій виставкової та ярмаркової діяльності.	Знати основний термінологічний інструментарій виставково-ярмаркової діяльності, вміти чітко розмежовувати суб'єкти та об'єкти виставкової діяльності	Питання, практичні завдання
10/8	Тема 3. Організаційно-правові засади регулювання виставкової діяльності.	Знати нормативно-правові акти, які регулюють виставково-ярмаркову діяльність в Україні, вміти здійснювати їх порівняльну характеристику із законодавчими актами зарубіжних країн	Реферати, питання
10/8	Тема 4. Основи організації виставкового процесу.	Знати організаційно-економічний механізм управління виставковою діяльністю на підприємстві	Питання, практичні завдання
10/8	Тема 5. Підготовка до участі та проведення виставково-ярмаркових заходів.	Знати особливості планування участі фірми у виставково-ярмарковому заході та вміти здійснювати оцінку ефективності виставкового проєкту	Питання, практичні завдання/ модульний контроль
40/50	Змістовий модуль 2. Особливості здійснення виставкової та ярмаркової діяльності		
8/10	Тема 6. Обладнання у виставково-ярмарковій індустрії.	Знати підходи до створення виставкового стенду, їхні переваги та недоліки та вміти здійснювати підбір виставкового обладнання	Питання, практичні завдання/міні проєкти
8/10	Тема 7. Формування проєктної команди в процесі реалізації виставково-ярмаркового заходу.	Знати особливості організації роботи над проєктом виставкової діяльності, вміти розподілити ролі у виставковій команді та знати елементи системи управління командою проєкту.	Реферати-повідомлення, питання, тести, ситуації, модульний контроль
8/10	Тема 8. Особливості роботи персоналу у виставково-ярмарковій діяльності.	Знати як здійснювати підбір персоналу для участі у виставці, вміти сформувати необхідний перелік персоналу виставкового стенду.	Питання, практичні завдання
8/10	Тема 9. Основи комунікації на виставкових заходах.	Знати класифікацію відвідувачів ярмарків і виставок та фактори впливу на рішення відвідувача щодо вибору як виставки/ярмарку, вміти організувати різні форми спілкування з засобами масової інформації через: прес-конференції; інтерв'ю; прес-релізи; дос'є для преси; дос'є для прес-центру ярмарку-виставки.	Реферати-повідомлення, питання, практичні завдання /задачі

Кількість годин (аудит./самост.)	Тема	Результати навчання	Форми контролю
8/10	Тема 10. Інтернет-технології у виставковій та ярмарковій діяльності.	Знати напрямки використання інтернет-технологій у діяльності готельно-ресторанного суб'єкта господарювання, реальні та віртуальні виставки, їх характеристика, переваги.	Захист міні-проектів, питання, модульний контроль

ПОЛІТИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ

Для якісного засвоєння курсу необхідна систематична та усвідомлена робота студентів в усіх видах навчальної діяльності: лекції, семінарські та практичні заняття, консультації, самостійна робота як індивідуальна, так і під керівництвом викладача.

При проведенні аудиторних занять домінуючими є проблемні, індивідуально-диференційовані, особистісно-орієнтовані форми проведення занять та технології компетентісного навчання.

При проведенні практичних занять використовуються активні форми їх проведення: евристичні бесіди, дискусії, ділові ігри, ситуативні кейси, розв'язування практичних задач.

На лекціях у формі активної бесіди з елементами дискусії розглядаються основні теоретичні положення теми, які вимагають роз'яснення та уточнення з боку викладача. На лекціях вимагається активна участь студентів у обговоренні ключових положень теми, ведення стислого конспекту лекції.

Теоретичні знання, отримані студентами під час лекцій, обговорюються більш детально на практичних (семінарських) заняттях у формі міні-дискусій, представлення міні-проектів, заслуховування та аналізу тематичних доповідей та рефератів, а також шляхом розв'язування практичних задач.

В процесі практичного (семінарського) заняття студенти вчаться формулювати свою точку зору, логічно викладати матеріал, підбирати докази у підтвердження своїх думок, вчаться публічно виступати, володіти і правильно застосовувати розрахункові формули для розв'язування практичних задач.

Питання для обговорення, практичні та індивідуальні завдання для підготовки до семінарських та практичних занять, конкретні вимоги до окремих тем занять подані у відповідних методичних вказівках, які розміщені у електронному форматі за адресою: <http://moodle.gi.edu.ua/course/view.php?id=1110#section-0>

ВИМОГИ ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Основним завданням самостійної роботи студентів є набуття навичок самостійного опрацювання фахових інформаційних джерел та оволодіння практичними навичками застосування методів та прийомів економіки у сфері готельно-ресторанного обслуговування.

Самостійна робота студентів організовується шляхом видачі індивідуального переліку питань і практичних завдань з кожної теми, які не виносяться на аудиторне опрацювання. Крім того, по деяких темах передбачається написання рефератів, міні-проектів. Обсяг самостійної роботи визначається кількістю годин, передбачених робочою програмою.

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ ТА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою відповідно до **Положення про оцінювання навчальних досягнень студентів за кредитно-модульною системою.**

Оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється шляхом проведення контрольних заходів, які включають:

- *поточний контроль,*
- *модульний контроль,*
- *виконання індивідуального навчально-дослідного завдання.*

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних і семінарських занять і має на меті перевірку знань студентів з окремих тем та рівня їх підготовленості до виконання конкретної роботи.

Ключовими формами та методами демонстрації студентами результатів навчання при поточному контролі є:

- робота в малих групах спільне опрацювання групою студентів окремих проблемних питань з наступною демонстрацією результатів та засвоєння навчального матеріалу;
- презентація - виступи перед аудиторією для висвітлення окремих питань, індивідуальних завдань, реферативних досліджень, захист міні-проектів тощо;
- дискусія - обґрунтування власної позиції у вирішенні проблемних питань;
- кейс-метод - аналіз конкретних ситуацій, що дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності.

Модульний контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання після закінчення логічно завершеної частини лекційних та практично-семінарських занять з певного змістового модуля.

Основною формою модульного контролю є завдання, які включають як і перевірку теоретичних положень курсу, так і розв'язування практичних завдань.

Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ) студенти виконують самостійно під керівництвом викладача. Як правило, індивідуальні завдання виконуються окремо кожним студентом.

ІНДЗ є видом поза аудиторної індивідуальної роботи студента навчального, навчально-дослідницького характеру, яке використовується в процесі вивчення програмного матеріалу навчальної дисципліни і завершується оцінюванням. Це завершена теоретична або практична робота в межах навчальної програми курсу, яка виконується на основі знань, вмінь і навичок, отриманих у процесі лекційних, семінарських занять, охоплює тему, декілька тем або зміст навчальної дисципліни в цілому.

Таблиця розподілу балів за підсумковими контрольними заходами та відповідними ваговими коефіцієнтами

	Модуль 1 (поточне опитування)	Модуль 2 (підс. мод. контроль)	Модуль 3 (ІНДЗ)	Підсумкова оцінка
Вагові коефіцієнти, %	70	20	10	100
Розрахунок оцінки в балах	80	85	90	82

Приклад розрахунку підсумкової оцінки в балах:

$$O = 80 \cdot 0,7 + 85 \cdot 0,2 + 90 \cdot 0,1 + 80 \cdot 0,3 = 82$$

Студенти як відповідальні учасники освітнього процесу дотримуються норм **академічної доброчесності**, усвідомлюють наслідки її порушення, що визначаються **Положенням про академічну доброчесність у Галицькому коледжі імені В'ячеслава Чорновола**.

Письмові роботи, презентації перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 25%.

Списування під час контрольних заходів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).

ПОЛІТИКА ЩОДО ВІДВІДУВАННЯ, ДЕДЛАЙНІВ ТА ПЕРЕСКЛАДАННЯ

Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, відрядження, участь у науково-дослідницьких заходах, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу. Пропущені заняття та незадовільні оцінки (поточний контроль, ПМК) повинні бути відпрацьовані згідно графіку консультацій викладача.

ІНДЗ, МК, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (до 10 балів).

До початку сесії студенти повинні виконати усі підсумкові контрольні заходи і отримати по кожному з Модулів 1, 2 3 не менше 60 балів.

Студент має право оскаржити оцінку, отриману за результатами підсумкового семестрового контролю у формі залікового іспиту (крім незадовільної оцінки). Такі випадки регулюються **Положенням про апеляцію результатів підсумкового контролю знань студентів**. Перескладання незадовільних оцінок здійснюється відповідно до **Положення про порядок ліквідації академічних заборгованостей у Галицькому коледжі імені В'ячеслава Чорновола..**

ЛІТЕРАТУРНІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА КУРСУ

1. The Global Association of the Exhibition Industry: Веб сайт. URL: <http://www.ubi.org/> (дата звернення 04.02.2020р.).
2. 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.
3. 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).
4. 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.
5. 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).
6. Вдовіченко О. Г. Методичні аспекти організації виставково ярмаркової діяльності у регіоні. *Вісник Чернівецького тороговельно-економічного інституту*. 2012. № 4. С. 259–266.
7. 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).
8. Про інформацію: Закон України від 02 жовтня 1992 р. №2657-XII: за станом на 03 лютого 2013 р. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2003. № 31 – 32. Ст. 263.
9. Концепція розвитку виставкової діяльності/ URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/2319267> (дата звернення 04.02.2020).
10. Міжнародний стандарт ISO 25639-1:2008 Exhibitions, shows, fairs and conventions. URL: <https://www.iso.org/standard/43909.html> (дата звернення 04.02.2020).
11. Овчарек В. Є. Виставковий дизайн: визначення, структура, сфера застосування. *Вісник КНУТД*. 2015. №2 (84). С. 157–162.
12. Пацалюк К. О. Роль виставки як засобу маркетингових комунікацій. *Економіка. Управління. Інновації*. 2016. Вип. 1 (16).
13. Пекар В. Основи виставкової діяльності : навч. посібн. Київ: Євроіндекс, 2009. 348 с.
14. 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).
15. Виставкова федерація України: Веб сайт. URL: <http://www.expo.org.ua> (дата звернення 04.02.2020).
16. 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).
17. 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.

СХЕМА ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

	1 тиждень	2 тиждень	3 тиждень	4 тиждень	5 тиждень	6 тиждень	7 тиждень	8 тиждень	9 тиждень	10 тиждень	11 тиждень	12 тиждень	13 тиждень	14 тиждень	15 тиждень	16 тиждень	17 тиждень	18 тиждень
Лекц.	Л1		Л2		Л3		Л4		Л5		Л6		Л7		Л8		Л9	
Сем.- практ. зан.	С1	С2	С3	С4	С5	С6	С7	С8	С9	С10	С11	С12	С13	С14	С15	С16	С18	
Контр. знань	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО МК1	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО	ПО ІНДЗ	ПО МК2	Залік

Л1 – лекційне заняття по темі 1

С1 – семінарсько-практичне заняття по темі 1

ПО – поточне опитування

МК – модульний контроль

ІНДЗ – індивідуальне навчально-дослідне завдання