


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ С.А. ЕСЕНИНА»

Утверждаю:  
Декан факультета экономики

 В.С. Отто

«31» августа 2020 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Выставочная деятельность

Уровень основной профессиональной образовательной программы  
бакалавриат

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Профиль – «Международная торговля»

Форма обучения очная

Нормативный срок освоения ОПОП – нормативный 4 года

Факультет экономики

Кафедра предпринимательства и планирования экономической деятельности

Рязань, 2020

## ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения учебной дисциплины Выставочная деятельность является формирование компетенций у бакалавров, обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) « Международная торговля» и получение знаний в сфере выставочной работы, понимания важности выставок как части маркетинга, продвижения товаров, услуг, знаний, технологий.

### 2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВУЗА

2.1. Учебная дисциплина «Выставочная деятельность» входит в состав дисциплин по выбору вариативной части блока Б1 основной образовательной программы подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело, профиль «Международная торговля».

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины необходимы следующие знания, умения и владения, формируемые предшествующими дисциплинами

Маркетинг

Коммерческая деятельность.

2.3. Формируемые данной учебной дисциплиной компетенции необходимы в дальнейшем для изучения дисциплин «Бренд-менеджмент».

#### 2.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся общепрофессиональных (ОПК) и профессиональных (ПК) компетенций:

№ п/п	Номер/индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
			Знать	Уметь	Владеть
1	2	3	4	5	6
1.	ОПК5	готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой,	1 виды и требования к оформлению технической документации, используемой при участии в выставках.	1 работать с технической документацией, необходимой при участии в выставках.	1 навыками разработки документации, регламентирующей выставочную деятельность

		маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления			
2	ПК-3	готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	1 основные направления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности предприятия	1 анализировать обратную связь для совершенствования выставочно-ярмарочной деятельности	1 практическими методами повышения уровня качества торгового обслуживания с использованием новых маркетинговых технологий
3	ПК8	готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	1. основы методологии обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания.	1 проводить сравнительный анализ уровня качества торгового обслуживания.	1 навыками осуществления контроля качества продукции

## 2.5. Карта компетенций дисциплины

<b>КАРТА КОМПЕТЕНЦИЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>					
«Выставочная деятельность»					
<b>Цель дисциплины</b>	Целью освоения учебной дисциплины Выставочная деятельность является формирование компетенций у бакалавров, обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) « Международная торговля» и получение знаний в сфере выставочной работы, понимания важности выставок как части маркетинга, продвижения товаров, услуг, знаний, технологий				
В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие					
<b>Общепрофессиональные компетенции:</b>					
<b>КОМПЕТЕНЦИИ</b>		<b>Перечень компонентов</b>	<b>Технологии формирования</b>	<b>Форма оценочного средства</b>	<b>Уровни освоения компетенции</b>
<b>ИНДЕКС</b>	<b>ФОРМУЛИРОВКА</b>				
ОПК5	готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	1) Знает виды и требования к оформлению технической документации, используемой при участии в торгах. 2) Умеет работать с технической документацией, необходимой при участии в торгах. 3) навыками разработки документации, регламентирующей выставочную деятельность	Путем проведения семинарских аудиторных занятий методом малых групп, применения новых образовательных технологий, организации самостоятельной работы студентов.	Собеседование Решение задач. Доклад	<b>ПОРОГОВЫЙ</b> Знает базовые категории, термины и понятия, принципы функционирования системы конкурентных конкурсных торгов <b>ПОВЫШЕННЫЙ</b> Владеет навыками составления и ведения документации необходимой при участии в выставках.
<b>Профессиональные компетенции:</b>					
<b>КОМПЕТЕНЦИИ</b>		<b>Перечень компонентов</b>	<b>Технологии формирования</b>	<b>Форма оценочного средства</b>	<b>Уровни освоения компетенции</b>
<b>ИНДЕКС</b>	<b>ФОРМУЛИРОВКА</b>				
ПК-3	готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию	1) Знает основные направления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или)	Применение в процессе обучения как традиционных, так и активных,	Собеседование Решение задач. Доклад	<b>ПОРОГОВЫЙ</b> готов к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их

	с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	товароведной деятельности предприятия 2) Умеет анализировать обратную связь для совершенствования выставочно-ярмарочной деятельности 3) Владеет практическими методами повышения уровня качества торгового обслуживания с использованием новых маркетинговых технологий	интерактивных форм подготовки студентов. Выполнение аналитических заданий как индивидуально студентом, так и в малых группах. Подготовка докладов с электронными презентациями. Решение ситуационных задач как индивидуально студентом, так и в малых группах, проведение «мозгового штурма».		формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способен изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка <b>ПОВЫШЕННЫЙ</b> готов к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способен изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка и делать обоснованные выводы
ПК8	готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	1. Знает основы методологии обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания. 2. Умеет проводить сравнительный анализ уровня качества торгового обслуживания. 4. Владеет навыками осуществления контроля качества продукции	Применение в процессе обучения как традиционных, так и активных, интерактивных форм подготовки студентов. Выполнение аналитических заданий как индивидуально студентом, так и в малых группах. Подготовка докладов с электронными презентациями.	Собеседование Решение задач. Доклад	<b>ПОРОГОВЫЙ</b> Знает основы методологии обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания. <b>ПОВЫШЕННЫЙ</b> Владеет методами маркетинговых исследований качества работы предприятия.

## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

### 1. ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Всего часов	семестр	
		№ 6	
1	2	часов	
3			
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	30	30	
В том числе:			
Лекции (Л)	14	14	
Практические занятия (ПЗ), Семинары (С)	16	16	
Лабораторные работы (ЛР)			
2. Самостоятельная работа студента (всего)	42	42	
В том числе			
<i>СРС в семестре:</i>	42	42	
Курсовая работа	КП		
	КР		
Другие виды СРС:	42	42	
Чтение текста учебника, дополнительной литературы	16	16	
Подготовка к выступлению на семинаре	16	16	
Подготовка доклада	10	10	
<i>СРС в период сессии</i>			
Вид промежуточной аттестации	Зачет (3)	Зачет	Зачет
ИТОГО: Общая трудоемкость	часов	72	72
	зач. ед.	2	2

Дисциплина реализуется частично с применением дистанционных образовательных технологий.

## 2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Содержание разделов учебной дисциплины

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины	Содержание раздела в дидактических единицах
6	1	Зарождение и развитие выставочной деятельности. Типы выставок. Международная классификация	Выставки и ярмарки: причины появления и история развития; эффективные инструменты торговли, коммуникации, информации; Общее определение понятий «выставочная деятельность», «экспозиция», «экспонат», «экспонент», «выставка», «выставочное пространство».
	2	Организация и структура современной выставочной деятельности	Торговые выставки и ярмарки как средство оптимального продвижения новых товаров и услуг, обеспечения непосредственного взаимодействия между предпринимателем, предлагающим товары и услуги, и потребителем, заинтересованным в их приобретении. Раскрытие для посетителя выставки предложений фирмы на ее экспозиции как основная экспозиционно-выставочная задача экспонента. Сходство и различие между торговыми выставками и ярмарками;
	3	Нормативно-правовая база выставочно-ярмарочной деятельности	Правовая регламентация организаторов и участников выставки. Правовые коллизии, которые могут возникнуть при организации и участии в выставочной деятельности. Юридическая поддержка организации выставки. Таможенные правила для участников международных выставок.
	4	Организация, экономика и финансы выставочной деятельности	Смета выставки. Основные затраты при организации выставки. Затраты участников выставки. Стоимость организации выставки в зависимости от отрасли, места, количества экспонатов и пр.

### 2.2. Разделы учебной дисциплины, виды учебной деятельности и формы контроля

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу магистрантов (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости
			Л	ЛР	ПЗ	СРС	всего	
6	1	Зарождение и развитие выставочной деятельности. Типы выставок. Международная классификация	4		4	10	18	Собеседование. Неделя 1
								Решение задач. Неделя 2
								Доклад

								Неделя3
	2	Организация и структура современной выставочной деятельности	4	4	10	18		Собеседование. Неделя4 Решение задач. Неделя5-6 Доклад Неделя7-8
	3	Нормативно-правовая база выставочно-ярмарочной деятельности	4	4	10	18		Собеседование. Неделя 9 Решение задач. Неделя Доклад 10
	4	Организация, экономика и финансы выставочной деятельности	2	4	12	18		Собеседование. Неделя 11 Решение задач. Неделя 12-14 Доклад Неделя 15
								<b>Зачет</b>
		<b>ИТОГО</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>42</b>	<b>72</b>		

2.3. Лабораторный практикум по учебной дисциплине не предусмотрен.

2.4 Курсовые работы по учебной дисциплине не предусмотрены.

### 3. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

#### 3.1. Виды СРС

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины	Виды СРС	Всего часов
6	1	Зарождение и развитие выставочной деятельности. Типы выставок. Международная классификация	Чтение текста учебника, дополнительной литературы Подготовка к выступлению на семинаре Подготовка доклада	4 4 2
	2	Организация и структура современной выставочной деятельности	Чтение текста учебника, дополнительной литературы Подготовка к выступлению на семинаре Подготовка доклада	4 4 2
	3	Нормативно-правовая база выставочно-ярмарочной деятельности	Чтение текста учебника, дополнительной литературы Подготовка к выступлению на семинаре Подготовка доклада	4 4 2
	4	Организация, экономика и финансы выставочной деятельности	Чтение текста учебника, дополнительной литературы Подготовка к выступлению на семинаре Подготовка доклада	4 4 4
<b>ИТОГО в семестре</b>				42



### 3.2. График работы студента

Семестр № 6

Форма оценочного средства	Условное обозначение	Номер недели															
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Собеседование	С	+			+					+		+					
решение задач	ПР1		+			+	+				+		+	+	+		
доклад	ПР9			+				+	+		+					+	

### 3.3. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа, наряду с аудиторными занятиями, является неотъемлемой частью изучения дисциплины «Налоги и налогообложение».

Для оптимизации организации и повышения качества обучения студентам рекомендуется руководствоваться следующими методическими рекомендациями, размещёнными на официальном сайте РГУ имени С.А. Есенина:

1. Мартишина Н.В. Электронный образовательный ресурс «Самостоятельная работа студентов»: свидетельство о регистрации ресурса № 20418 / Мартишина Н.В., Еремкина О.В.; Ряз. гос. унт им. С.А. Есенина. – Дата регистрации 21.10.2014. – Объем 196 Мб (200704 Кб).
2. Мишакова Н. А., Истомина Т. И., Енькова М. О. Организация самостоятельной работы студентов. Методические рекомендации для преподавателей и студентов. Редакционно-издательский центр РГУ имени С. А. Есенина, Рязань, 2014 г., 40 с.

### 4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (см. Фонд оценочных средств)

4.1. Рейтинговая система оценки знаний обучающихся по учебной дисциплине не используется

### 5. УЧЕБНОМЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 5.1. Основная литература

№ п/п	Автор (ы), наименование, место издания и издательство, год	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
				В библиотеке	На кафедре
1	2	3	4	5	6
1.	Фомичев, В. И. Выставочное дело : учебное пособие для академического бакалавриата / В. И. Фомичев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08095-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:	1-4	6	ЭБС	

	<a href="https://urait.ru/bcode/441292">https://urait.ru/bcode/441292</a> (дата обращения: 29.08.2020).				
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, 2020. — 194 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06841-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/452689">https://urait.ru/bcode/452689</a> (дата обращения: 06.08.2020).	1-4	6	ЭБС	

## 5.2. Дополнительная литература

№ п/п	Автор (ы), наименование, место издания и издательство, год	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
				В библиотеке	На кафедре
1	2	3	4	5	6
1.	Морозова, Н. С. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме : учебник для вузов / Н. С. Морозова, М. А. Морозов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 192 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10941-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/454344">https://urait.ru/bcode/454344</a> (дата обращения: 30.08.2020).	1-4	6	ЭБС	
2.	Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 9785534016413. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://www.urait.ru/bcode/450127">https://www.urait.ru/bcode/450127</a> (дата обращения: 20.08.2020)	1-4	6	ЭБС	

## 5.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. ВООК.ru [Электронный ресурс]: электронная библиотека. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <http://www.book.ru> (дата обращения: 20.08.2020). Polpred.com Обзор СМИ [Электронный ресурс]: сайт. – Доступ после регистрации из любой точки, имеющей доступ к Интернету. – Режим доступа: <http://polpred.com> (дата обращения: 20.08.2020).
2. Гарант.ру [Электронный ресурс]: информационно-правовой портал. \_

- Режим доступа: <http://www.garant.ru/> (дата обращения: 20.08.2020).
3. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).
  4. Научная библиотека РГУ имени С. А. Есенина [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://library.rsu.edu.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).
  5. Университетская библиотека ONLINE [Электронный ресурс]: электронная библиотека.
  6. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/> (дата обращения: 20.08.2020).
  7. Электронный каталог НБ РГУ имени С. А. Есенина [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающих в фонд НБ РГУ имени С.А. Есенина. – Рязань, [1990 ]. – Режим доступа: <http://library.rsu.edu.ru/marc>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).
  8. Юрайт [Электронный ресурс]: электронная библиотека. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <https://www.biblioonline.ru> (дата обращения: 20.08.2020).

#### **5.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины:**

1. eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]: научная электронная библиотека. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).
2. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).
3. Официальная Россия [Электронный ресурс]: сервер органов государственной власти Российской Федерации: <http://www.gov.ru/> (дата обращения: 20.08.2020).
4. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный (дата обращения 20.08.2020).
6. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/>, свободный (дата обращения: 20.08.2020).

## **6. МАТЕРИАЛЬНОТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

- 6.1. Требования к аудиториям (помещениям, местам) для проведения

занятий: Стандартно оборудованные лекционные аудитории и аудитории для проведения практических занятий.

6.2. Требования к оборудованию рабочих мест преподавателя и обучающихся: Видеопроектор, ноутбук или стационарный компьютер, переносной или стационарный экран. В аудиториях должны быть установлены средства LibreOffice или аналогичные.

6.3. Требования к специализированному оборудованию: отсутствуют

## **7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ** (Заполняется только для ФГОС ВПО)

## **8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия	При выполнении задания опираться на учебнометодическую, научную литературы и информационные ресурсы в соответствии с темой задания.
Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Готовясь к зачету, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ:**

- чтение лекций с использованием слайдпрезентаций, графических объектов, схем и образцов (через Интернет);
- распространение самостоятельных заданий и консультирование посредством электронной почты;
- консультирование обучающихся по подготовке к семинарскому занятию посредством электронной почты.

## **10. ТРЕБОВАНИЯ К ПРОГРАММНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА:**

Стандартный набор ПО (в компьютерных классах):

Название ПО	№ лицензии
Операционная система WindowsPro	Договор №65/2019 от 02.10.2019
Антивирус Kaspersky Endpoint Security	Договор № 143К2020 от 06.07.2020г.
Офисное приложение Libre Office	Свободно распространяемое ПО
Архиватор 7zip	Свободно распространяемое ПО
Браузер изображений Fast Stone ImageViewer	Свободно распространяемое ПО
PDF ридер Foxit Reader	Свободно распространяемое ПО
Медиа проигрыватель VLC mediaplayer	Свободно распространяемое ПО
Запись дисков Image Burn	Свободно распространяемое ПО
DJVU браузер DjVuBrowser Plugin	Свободно распространяемое ПО

Стандартный набор ПО (для кафедральных ноутбуков):

Название ПО	№ лицензии
Операционная система Windows <sup>1</sup>	
Антивирус Kaspersky Endpoint Security	Договор № 143К2020 от 06.07.2020г.
Офисное приложение Libre Office	Свободно распространяемое ПО
Архиватор 7zip	Свободно распространяемое ПО
Браузер изображений Fast Stone ImageViewer	Свободно распространяемое ПО
PDF ридер Foxit Reader	Свободно распространяемое ПО
Медиа проигрыватель VLC mediaplayer	Свободно распространяемое ПО
Запись дисков Image Burn	Свободно распространяемое ПО
DJVU браузер DjVuBrowser Plugin	Свободно распространяемое ПО

При реализации дисциплины с применением (частичным применением) дистанционных образовательных технологий используются: вебинарная платформа zoom (договор б/н от 10.10.2020г.); набор веб-сервисов ms office365 (бесплатное по для учебных заведений <https://www.microsoft.com/ru-ru/education/products/office>); система электронного обучения moodle (свободно распространяемое по)

## 11. ИНЫЕ СВЕДЕНИЯ

**Приложение 1**

**Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

***Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине для промежуточного контроля успеваемости***

п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции) или её части)	Наименование оценочного средства
1	Зарождение и развитие выставочной деятельности. Типы выставок. Международная классификация	ОПК5 ПК8 ПК3	Экзамен
2	Организация и структура современной выставочной деятельности		
3	Нормативно-правовая база выставочно-ярмарочной деятельности		
4	Организация, экономика и финансы выставочной деятельности		

**ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

Индекс компетенции	Содержание компетенции	Элементы компетенции	Индекс элемента
ОПК5	готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	Знать	
		1) виды и требования к оформлению технической документации, используемой при участии в выставках.	ОПК5 З1
		Уметь	
		1) работать с технической документацией, необходимой при участии в выставках.	ОПК5 У1
		Владеть	
		1) навыками разработки документации, регламентирующей выставочную деятельность	ОПК5 В1
ПК3	готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос	Знать	
		1) основные направления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности предприятия	ПК3 З1
		Уметь	
			ПК3 У1

	потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	Анализировать обратную связь для совершенствования выставочно-ярмарочной деятельности Владеть 1. практическими методами повышения уровня качества торгового обслуживания с использованием новых маркетинговых технологий	ПК3 В1
ПК8	готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	Знать 1. основы методологии обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания.	ПК831
		Уметь 1. проводить сравнительный анализ уровня качества торгового обслуживания.	ПК8 У1
		Владеть 1. навыками осуществления контроля качества продукции	ПК8 В1

**КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ (Зачет)**

Содержание оценочного средства	Индекс оцениваемой компетенции и ее элементов
1. Общая характеристика выставочной деятельности.	ПК3 31
2. Планирование участия в выставке.	ПК3 В1 ПК8 У1
3. Характер потребления культурного продукта: элитарный, массовый.	ПК3 31
4. Организация выставок различного уровня (международные, городские и т.д.).	ПК3 31
5. Специфика работы дизайнера, архитектора, художника-декоратора. Организация экспозиции.	ПК3 31
6. Художественные средства оформления	ПК3 31
7. Подбор художников.	ПК831
8. Электроснабжение: освещение, связь.	ПК3 31
9. Организация маршрутов движения посетителей.	ПК8 У1 ПК3 В1
10. Подготовка каталогов.	ПК3 У1
11. Подбор и обучение персонала.	ПК3 31
12. Выбор места на выставке.	ПК3 31 ПК3 В1
13. Выставочное оборудование.	ПК8 У1
14. Критерии успеха выставки и планирование методов их достижения. Авторские права выставочных экспонатов.	ПК3 31
15. Дипломатия выставочного бизнеса.	ПК3 31
16. Организация рекламы выставки.	ОПК5 31
17. Бюджет, смета расходов выставки.	ПК8 В1
18. День открытия выставки.	ПК831

19.	Учѐт запросов посетителей выставки.	ОПК5 У1 ОПК5 В1
20.	Стенд как место торговли.	ПК831 ПК8 В1
21.	Административная работа на выставке.	ПК831 ПК8 В1
22.	Пресс-релиз.	ОПК5 У1 ОПК5 В1 ПК3 У1
23.	Освещение итогов выставки в средствах массовой информации.	ПК831
24.	Монтаж и разборка выставки.	ПК3 З1
25.	Оценка результатов работы выставки.	ОПК5 У1 ОПК5 В1

## **ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ (Шкалы оценивания)**

Результаты выполнения обучающимся заданий на экзамене оцениваются шкале «зачтено» - «не зачтено».

В основе оценивания лежат критерии порогового и повышенного уровня характеристик компетенций или их составляющих частей, формируемых на учебных занятиях по дисциплине «**Выставочная деятельность**» (Таблица 2.5. рабочей программы дисциплины).

«Зачтено» - оценка выставляется обучающемуся, который достигает порогового уровня, показывает знания основных положений учебной дисциплины, грамотно и по существу излагает теоретический материал, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов.


«Не зачтено» - оценка выставляется обучающемуся, который не достигает порогового уровня, демонстрирует непонимание проблемы, не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями излагает теоретический материал.





МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ С.А.  
ЕСЕНИНА»

Утверждаю:  
Декан факультета экономики

 В.С. Отто

«31» августа 2020 г.

**Аннотация рабочей программы дисциплины**

Выставочная деятельность

Направление подготовки  
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) подготовки  
«Международная торговля»

Квалификация  
Бакалавр

Форма обучения  
очная

Рязань, 2020

## 1.Цель освоения дисциплины

Целью освоения учебной дисциплины Выставочная деятельность является формирование компетенций у бакалавров, обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) « Международная торговля» и получение знаний в сфере выставочной работы, понимания важности выставок как части маркетинга, продвижения товаров, услуг, знаний, технологий.

## 2.Место дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Выставочная деятельность» входит в состав дисциплин по выбору вариативной части блока Б1 основной образовательной программы подготовки бакалавров по направлению 38.03.06 Торговое дело, профиль «Международная торговля».

Дисциплина изучается на 3 курсе (6 семестр).

**3.Трудоемкость дисциплины:** 2 зачетных единицы,72 академических часов.

**4.Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

№ п/п	Номер/индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
			Знать	Уметь	Владеть
1	2	3	4	5	6
1	ОПК5	готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	виды и требования к оформлению технической документации, используемой при участии в выставках.	работать с технической документацией, необходимой при участии в выставках.	навыками разработки документации , регламентирующей выставочную деятельность
2	ПК-3	готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью	основные направления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной	анализировать обратную связь для совершенствования выставочно-ярмарочной деятельности	практическим и методами повышения уровня качества торгового обслуживания с

		маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	деятельности предприятия		использовани ем новых маркетинговых технологий
3	ПК8	готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	основы методологии обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания.	проводить сравнительный анализ уровня качества торгового обслуживания.	навыками осуществления контроля качества продукции

**5. Форма промежуточной аттестации и семестр (ы) прохождения  
Зачет (6 семестр).**

Дисциплина реализуется частично с применением дистанционных образовательных технологий.