



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»
(назва навчальної дисципліни)

Ступінь вищої освіти: бакалавр
Спеціальність 075 Маркетинг

Освітньо-професійна програма: Маркетинг Digital маркетинг
Викладач: Мунтян Ірина Володимирівна, старший викладач
директор маркетингу, підприємництва і торгівлі, к.с.н.;
Факультет: Менеджменту, маркетингу та публічного
адміністрування
Кафедра: Маркетингу, підприємництва і торгівлі
Профайл викладача: <http://marketing.onaft.edu.ua/sklad-kafedri/>
Контактна інформація: e-mail: Irina070885@gmail.com,
тел: 096-661-60-50

1. Загальна інформація

Тип дисципліни – вибіркова

Мова викладання – українська

Навчальна дисципліна викладається для студентів денної форми навчання на 3 курсі у 1 семестрі та для студентів заочної форми навчання на 3 курсі у 1 семестрі.

Кількість кредитів – 3, годин – 90

Аудиторні заняття, годин:	всього	лекції	лабораторні
денна	36	18	18
заочна	18	8	10
Самостійна робота, годин	Денна -54		Заочна - 72

Розклад занять

2. Анотація навчальної дисципліни

Виставкові заходи відіграють важливу роль у пропаганді інноваційних напрямків розвитку економіки, в розповсюдженні наукових відкриттів і винаходів, нових матеріалів і технологій, в зміцненні внутрішньої торгівлі та міжнародних зв'язків, а також стимулюють зміцнення структурних змін в економіці.

Виставки і ярмарки є джерелом достовірної і правдивої інформації на ринку товарів і послуг, що викликає до них великий інтерес як ділових кіл, так і широких мас населення. Такі заходи забезпечують місце зустрічі, де обговорюються основні статті договору, підписується такий договір на основі робочих товарних зразків, консультацій стендистів, а також окреслюють перспективи майбутньої співпраці між виробником і споживачем.

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.

3. Мета навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Виставково-ярмаркова діяльність» є формування у студентів теоретичної бази знань та набуття практичних навичок у галузі виставково-ярмаркової діяльності.

Основними завданнями вивчення навчальної дисципліни є:

- вивчення основ організації виставкової діяльності, сучасних концепцій та поглядів на виставкову діяльність;
- дослідження організації основного та допоміжного виставкового процесу, питань технічної підготовки;

- формування у студентів уявлення про планування виставково-ярмаркової діяльності, управління виставковою діяльністю;
- вивчення організації праці персоналу на виставці, управління якістю у виставковому процесі, ефективності виставкової діяльності як для організаторів, так для тих, хто приймає участь;
- дослідження світового досвіду організації виставок та ярмарок.¹

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

знати:

- ключові поняття та основні етапи історичного розвитку виставково-ярмаркової діяльності;
- розуміти сучасні тенденції у галузі виставково-ярмаркової діяльності;
- знати класифікацію виставок;
- володіти методологією організації виставки;
- застосовувати основні принципи організації виставки;
- розробляти концепцію виставки;
- готувати рекламні та PR-матеріали для виставки;
- будувати експозицію виставки;
- оформляти експонати виставки;
- проводити оцінку ефективності виставки.

вміти:

- пояснювати, узагальнювати й оцінювати особливості виставкової діяльності;
- здійснювати вивчення міжнародного і вітчизняного виставкового ринків та культурних потреб аудиторії;
- розрізняти, осмислювати та проводити аналіз виставково-ярмаркових проектів;
- розробляти менеджмент виставкових проектів, формувати творчу команду та здійснювати контроль в ході реалізації виставково-ярмаркових проектів.

4. Програмні компетентності та програмні результати навчання за дисципліною

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Виставково-ярмаркова діяльність» здобувач вищої освіти отримує наступні програмні компетентності та програмні результати навчання, які визначені в Стандарті вищої освіти зі спеціальності 075 Маркетинг та освітньо-професійній програмі «Маркетинг» підготовки бакалаврів <http://nmv.onaft.edu.ua/opp/075bm2020.pdf>

5. Зміст навчальної дисципліни

6. Система оцінювання та вимоги

Види контролю: поточний, підсумковий – диф. залік

Нарахування балів

Інформаційні ресурси:

7. Політика навчальної дисципліни

Політика навчальної дисципліни прописана з урахуванням законодавства України та ISO 9001:2015 (https://onaft.edu.ua/download/dqcc/ONAFT_policy.pdf), «Положення про академічну доброчесність в ОНТУ» (<https://www.onaft.edu.ua/download/pubinfo/Regulat-Academic-Integrity.pdf>), «Положення про організацію освітнього процесу» (<https://www.onaft.edu.ua/download/pubinfo/provision-educat-process-1.pdf>).

Викладач _____ Ірина МУНТЯН

Завідувач кафедри _____ Володимир ЛАГОДІЄНКО