

Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Б1.В.ДВ.07.01 организация выставочной деятельности  
наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

43.03.01 Сервис

Направленность (профиль)

43.03.01.31 Сервис в торговле

Форма обучения

очная

Год набора

2021

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Программу составили \_\_\_\_\_

**Подачаина Любовь Ивановна**

\_\_\_\_\_  
должность, инициалы, фамилия

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины

### 1.1 Цель преподавания дисциплины

Сформировать профессиональную готовность к деятельности в области выставочной деятельности, получить теоретические знания и практические навыки в области организации выставочного проекта реализации проекта и организации коммуникации со потребителем

### 1.2 Задачи изучения дисциплины

- формирование у студентов представления о сущности и значении выставочной деятельности в сфере торговли и сервиса, понимания ее многообразных возможностей в продвижении продукта;
- формирование системного представления об основных этапах и методах проектирования экспозиций, а также о ведущих тенденциях в теории и практике экспозиционной деятельности;
- формирование технологических навыков проектирования экспозиций, создания проектной документации, отбора предметов для экспозиции, создания вспомогательных материалов и информационного обеспечения.
- формировании умения критически оценивать и анализировать конкретные выставочно-ярмарочные мероприятия

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

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине
<b>ПК-1: Способен осуществлять процессы предоставления услуг с учетом их специфики и с применением клиентоориентированных технологий в области торговли и сервиса</b>	
ПК-1.2: способен планировать процессы предоставления услуг с учетом их специфики в области торговли и сервиса	Современные клиентоориентированные технологии предоставления выставочных услуг Основные элементы и содержание системы клиентских отношений, принципы и последовательность ее планирования Использовать отдельные клиентоориентированные технологии в соответствии с особенностями выставочной деятельности организации Применять методы разработки системы клиентских отношений с учетом специфики выставочной деятельности Навыками взаимодействия с потребителями и другими заинтересованными сторонами в ходе применения клиентоориентированных технологий выставочной деятельности Навыками разработки рекомендаций по совершенствованию системы клиентских отношений выставочной деятельности
<b>ПК-3: Способен организовывать и управлять деятельностью предприятий</b>	

<b>торговли и сервиса</b>	
ПК-3.1: способен организовывать деятельность предприятий торговли и сервиса	<p>Принципы постановки целей и задач организации выставочной деятельности в соответствии с функционалом и особенностями сервиса в торговле</p> <p>Осуществлять выбор предпочтительных организационных решений выставочной деятельности на основе анализа функционирования сервисной системы обслуживания в торговле</p> <p>Навыками реализации организационно-управленческих решений выставочной деятельности для формирования сервисной системы обслуживания в торговле</p>
ПК-3.2: Способен управлять деятельностью предприятий торговли и сервиса	<p>Законодательство РФ, регулирующее выставочную деятельность . Основы организации, планирования и контроля выставочной деятельности</p> <p>Анализировать потребности организаций выставочной деятельности в материальных, трудовых, финансовых, организационных и иных ресурсах</p> <p>Формирование системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов выставочной деятельности</p>
<b>ПК-8: Способен разрабатывать технологический процесс в организациях торговли и сервиса</b>	
ПК-8.1: способен определять необходимость и содержание технологического процесса для предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	<p>основные технологии и методы выставочной деятельности и практику их использования в выставочно-ярмарочной деятельности, основные методы выставочной работы и возможности, реализуемые организацией сферы торговли и сервиса в выставочных условиях для продвижения ее предложений и укрепления имиджа;</p> <p>определять технологический процесс в практической выставочной деятельности</p> <p>выбирать выставку для организаций сферы торговли и сервиса определенной сферы деятельности и разрабатывать программу ее выставочного участия;</p> <p>навыками внедрения инновационных технологий в экспозиционную и выставочную работу предприятий сферы торговли и сервиса</p>

ПК-8.2: способен разрабатывать параметры технологического процесса в организациях сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы	<p>параметры технологического процесса выставочной деятельности организаций сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы</p> <p>разрабатывать параметры технологического процесса выставочной деятельности организаций сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы</p> <p>применять параметры технологического процесса</p>
	выставочной деятельности организаций сферы торговли и сервиса с учетом нормативной базы

#### **1.4 Особенности реализации дисциплины**

Язык реализации дисциплины: Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ.

## 2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. час)	е
		1
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>0,89 (32)</b>	
занятия лекционного типа	0,44 (16)	
практические занятия	0,44 (16)	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>1,11 (40)</b>	
курсовое проектирование (КП)	Нет	
курсовая работа (КР)	Нет	

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

#### 3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

		Контактная работа, ак. час.							
№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				Самостоятельная работа, ак. час.	
				Семинары и/или Практические занятия		Лабораторные работы и/или Практикумы			
		Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС
<b>1. История развития выставочно-ярмарочной деятельности</b>									
	1. История развития выставочно-ярмарочной деятельности	2							
	2. История развития выставочно-ярмарочной деятельности			2					
	3. История развития выставочно-ярмарочной деятельности							8	
<b>2. Выставочно-ярмарочное</b>									
	1. Выставочно-ярмарочное мероприятие в системе маркетинговых коммуникации	2							
	2. Выставочно-ярмарочное мероприятие в системе маркетинговых коммуникации			2					

3. Выставочно-ярмарочное мероприятие в системе маркетинговых коммуникации							8	
<b>3. Характеристики</b>								
1. Характеристика выставочных мероприятий	4							
2. Характеристика выставочных мероприятий			4					
3. Характеристика выставочных мероприятий							8	
<b>4. Процесс участия</b>								
1. Процесс участия предприятия сферы торговли в работе выставки	4							
2. Процесс участия предприятия сферы торговли в работе выставки			4					
3. Процесс участия предприятия сферы торговли в работе выставки							8	
<b>5. Экономические аспекты</b>								
1. Экономические аспекты выставочной деятельности	4							



2. Экономические аспекты выставочной деятельности			4					
3. Экономические аспекты выставочной деятельности							8	
Всего	16		16				40	

## **4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **4.1 Печатные и электронные издания:**

1. Матолыгина Н. В., Руглова Л. В. Профессиональная этика и этикет в сфере сервиса: учебное пособие для вузов по направлению подготовки 100100 "Сервис"(Санкт-Петербург: Интермедия).
2. Кривокопа Е. И. Деловые коммуникации: Учебное пособие(Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М").
3. Папкина О.В. Деловые коммуникации: Учебник(Москва: Вузовский учебник).
4. Багаев А. Н. Школа продаж. Как завоевать клиента(Ростов н/Д: Феникс).
5. Свириденко Ю. П., Хмелев В. В. Сервисная деятельность: Учебное пособие(Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М").
6. Земляк С. В., Гусарова О. М., Кондрашов В. М., Степанова С. А., Жильцов Д. А., Жильцова О. Н., Лапшова О. А., Никитас Д. В., Савченко Ю. Ю., Старцева Н. В., Шеломенцева М. В., Яшенкова Н. А. Управление продажами: Учебник(Москва: Вузовский учебник).
7. Ананьева Н. В., Волошин А. В. Теория и практика эффективного речевого общения: учебное пособие(Красноярск: СФУ).

### **4.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства (программное обеспечение, на которое университет имеет лицензию, а также свободно распространяемое программное обеспечение):**

1. Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level(Microsoft® Windows® XP) Лицензия 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
- 2.
3. Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицензия 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;
- 4.
5. Kaspersky Endpoint Security для рабочих станций и файловых серверов Лицензия 1808-000451-57691D24 от 23.08.2021

### **4.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы:**

1. Обучающимся обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечным системам:
2. Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>
3. Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>
4. ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>
5. Электронно-библиотечная система «ИНФРА-М»: <http://www.znaniium.com>

6. Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>
7. Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>
8. Электронный каталог НБ СФУ

### **5 Фонд оценочных средств**

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

### **6 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Для материально-технического обеспечения образовательного процесса используются специализированные аудитории и фонд библиотеки.

Торгово-экономический институт располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов занятий, предусмотренных учебным планом. Имеются аудитории для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Для реализации образовательного процесса при освоении программы бакалавриата используются компьютерные классы, специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации аудитории.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде института.

При использовании электронных изданий во время самостоятельной подготовки ТЭИ обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе с выходом в Интернет в соответствии с объемом изучаемых дисциплин. Доступность к сети Интернет обеспечена.

Для образовательного процесса по направлению «Сервис» вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения, имеются лицензионные справочники и базы данных.