

Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования  
 «Московский финансово-юридический университет МФЮА»  
 Информация о владельце:  
 ФИО: Забелин Алексей Григорьевич  
 Должность: Ректор  
 Дата подписания: 05.03.2022 21:01:21  
 Уникальный программный ключ:  
 Рассмотрено и одобрено на заседании  
 учебно-методического совета

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной работе

 В.В. Шутенко  
 личная подпись      инициалы, фамилия

« 26 » июля 2021 г.

Протокол № 11 от 26.07.2021

Председатель совета

 В.В. Шутенко  
 личная подпись      инициалы, фамилия

канд. пед. наук Гальцева Ирина Анатольевна

(уч. звание, степень, ФИО авторов программы)

**Рабочая программа дисциплины (модуля)**

**Современная выставочная деятельность**

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки (специальность): 42.03.01 Реклама и связи с общественностью  
 (код, наименование без кавычек)

ОПОП: Реклама и связи с общественностью в коммерческой сфере  
 (наименование)

Форма освоения ОПОП: очная, очно-заочная, заочная  
 (очная, очно-заочная, заочная)

Общая трудоемкость: 4 (з.е.)

Всего учебных часов: 144 (ак. час.)

Формы промежуточной аттестации	СЕМЕСТР		
	очная	очно-заочная	заочная
Экзамен	6	8	8

Москва 2021 г.

Год начала подготовки студентов - 2021

## 1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины	Целью освоения дисциплины является получение студентами теоретических знаний по подготовке, организации, проведению и оценке выставок и ярмарок.
Задачи дисциплины	<p>Дать понятия выставки, ярмарки, выставочно-ярмарочных мероприятий;          познакомить студентов с историей возникновения выставочно-ярмарочной деятельности;          познакомить со спецификой проведения ярмарок/выставок в разных странах;          ознакомить с нормативно-правовой и материально-технической базой организации выставок, определить значение ярмарок и выставок в современном мире, цели проведения и цели участия в них экспонентов и посетителей;          изучить социально-экономические функции выставочной деятельности, научить студентов ориентироваться в большом многообразии современных выставочно-ярмарочных мероприятий;          рассмотреть систему деятельности выставочной сферы и проблемы принятия решения и подготовки к участию в выставке/ярмарке;          научить разрабатывать концепцию выставочного мероприятия, рассмотреть выставочные стадии – проведение мероприятия, поведение персонала и др.;          научить применять проектные технологии, уметь проводить экспертную деятельность в организации и проведении выставок при посещении выставочно-ярмарочных мероприятий;          научить студентов оценивать выставочно-ярмарочные мероприятия по современным индикаторам.</p>

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок 1 «Дисциплины (модули)»	
Дисциплины и практики, знания и умения по которым необходимы как "входные" при изучении данной дисциплины	<p>Маркетинговые исследования и ситуационный анализ          Основы маркетинга          Основы менеджмента          Экономика рекламного дела</p>
Дисциплины, практики, ГИА, для которых изучение данной дисциплины необходимо как предшествующее	<p>Деловые бизнес-коммуникации и современная пресс-служба          Основы научно-исследовательской деятельности          Планирование и проведение коммуникационных кампаний          Правовое регулирование рекламной деятельности          Продвижение рекламной продукции          Рекламный менеджмент</p>

## 3. Требования к результатам освоения дисциплины

**Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.  
 Степень сформированности компетенций**

Индикатор	Название	Планируемые результаты обучения	ФОС
	УК3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде		

УК-3.1	Знать: основные приемы и нормы социального взаимодействия; основные понятия и методы конфликтологии, технологии межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии	Обладает знаниями социального взаимодействия; теорией и практикой конфликтологии, технологиями коммуникации в деловом общении	Тест
УК-3.2	Уметь: устанавливать и поддерживать контакты, обеспечивающие успешную работу в коллективе; применять основные методы и нормы социального взаимодействия для реализации своей роли и взаимодействия внутри команды	Обладать умением и способностью успешной деловой коммуникации; уметь продуктивно взаимодействовать внутри команды	Презентация
УК-3.3	Владеть: простейшими методами и приемами социального взаимодействия и работы в команде	Овладевать простейшими методами и приемами социального взаимодействия и работы в команде	Деловая игра
ПК3 Способен применять в профессиональной деятельности основные технологические решения, технические средства, приемы и методы онлайн и офлайн коммуникаций			
ПК-3.1	При реализации коммуникационного продукта использует технологии медиарилейшнз и медиапланирования в онлайн и онлайн среде	Обладать знаниями использования технологий медиапланирования в онлайн среде	Тест
ПК-3.2	При подготовке текстов рекламы и (или) связей с общественностью использует основные технологии копирайтинга в онлайн и офлайн среде	Обладать умением подготовки текстов рекламы и (или) связей с общественностью используя основные технологии копирайтинга в онлайн и офлайн среде	Контрольная работа
ПК-3.3	Применяет основные технологии организации специальных мероприятий в работе с различными целевыми группами	Обладать умением применения технологий в организации специальных мероприятий в работе с различными целевыми группами	Презентация
ПК-3.4	Участствует в формировании корпоративной культуры организации с помощью основных инструментов внутренних коммуникаций	Овладевать навыками создания корпоративной культуры организации с помощью инструментов внутренних коммуникаций	Кейс
ПК-3.5	Использует современные технические средства и основные технологии цифровых коммуникаций для подготовки текстов рекламы и (или) связей с общественностью, реализации коммуникационного продукта	Обладает умением использования современных технических средств и основных технологий цифровых коммуникаций для подготовки текстов рекламы и (или) связей с общественностью, реализации коммуникационного продукта	Презентация

#### 4. Структура и содержание дисциплины

### Тематический план дисциплины

№	Название темы	Содержание	Литература	Индикаторы
1.	Классификация выставочных мероприятий	Обладать знаниями по классификации выставок по различным характеристикам. Принципы классификации выставок и ярмарок. Выставки стационарные, передвижные, выездные, их связь и различия. Проблема периодичности проведения выставок. Выставки ежегодные, сезонные, однократные. Состав участников выставки.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	УК-3.1 УК-3.3
2.	История развития выставочного дела за рубежом и в России	Знать основные этапы истории выставочного дела и их социокультурная обусловленность. Усложнение характера и масштаба выставок, изменение принципов и форм их организации в ходе исторического развития. Первые коллекции в античном обществе, их история и содержание. Интерес к выставкам и повышение их значимости в эпоху Возрождения. Появление коммерческих и торговых выставок в Новое время. Ярмарки и выставки в дореволюционной России.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	УК-3.1 УК-3.2
3.	Специфика подготовки и участия в работе на зарубежной выставке	Знать основные понятие международной выставки. Классификация международных ярмарок (выставок, салонов), утвержденная на Венском конгрессе Союза международных ярмарок в 1977 г. Основные требования к подготовке и работе на зарубежных выставках. Требования Парижской конвенции 1928 г. о проведении международных выставок. Организации, координирующие международную выставочную деятельность: Union of International Fairs – Союз международных ярмарок (УФИ). Межгосударственный совет по выставочно-ярмарочной деятельности СНГ. Экспофонд СНГ. Международный союз выставок и ярмарок СНГ и тран Балтии. Таможенная конвенция о карнете АТА для временного ввоза товаров, Брюссель, 1990 г. Конвенция о временном ввозе товаров, Стамбул, 1990 г. Соглашения РФ о торгово-экономическим и культурном сотрудничестве с иностранными государствами	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	УК-3.1
4.	Характеристика крупнейших российских и зарубежных выставочных комплексов	Знать основные выставочные комплексы России. Выставочные комплексы стран Европы. Выставочные комплексы стран Азии и Африки. Выставочные комплексы стран Северной и Южной Америки.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	УК-3.1

5.	Состояние рынка выставочно-ярмарочных услуг Москвы	Знать структуру, регулирующие и координирующие выставочно-ярмарочную деятельность. Нормативно-правовая база выставочной деятельности г. Москвы. Комплексная характеристика художественных и торговых выставочных центров. Обзор актуальных городских выставочных мероприятий. Проблемы развития выставочной деятельности в регионе. Презентация отчета о посещении городской музейной выставки	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	УК-3.1 ПК-3.2
6.	Анализ выставки	На занятии обсуждаются итоги самостоятельной работы студентов (метод малых групп) в результате посещения выставки г. Москвы (МИТТ, Отдых, ПИР-Ехро).	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	ПК-3.1 ПК-3.3
7.	Реклама в организации выставки	Знать роль и функции рекламы при проведении выставок. Предвыставочная рекламная кампания и проведение PR-акций. Рекламное сопровождение в период выставки: - Рекламные и информационные материалы, распространяемые на выставках. - Рекламные акции на выставке. Работа с представителями СМИ.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	ПК-3.1 ПК-3.4
8.	Создание выставочного проекта	Знать основные понятие экспозиции как основной формы выставочной деятельности Научная концепция экспозиции. Принципы отбора экспонатов. Экспозиция в художественном, историческом музеях, выставочных залах. Принципы построения экспозиции. Методы построения экспозиции. Объем экспозиции, подбор экспонатов. Художественные средства оформления экспозиции.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	ПК-3.1 ПК-3.5
9.	Просветительская работа на выставке	Уметь определять цель и задачи просветительской работы на выставке. Связь просветительской деятельности с идеями и целями выставки. Основные функции просветительской деятельности: мотивационная, информационная, коммуникационная, оценочная. Основные виды просветительской работы: экскурсии, консультации, справочно-информационные услуги.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	ПК-3.1

10.	Особенности работы с посетителями	Знать типы посетителей выставок и стратегии работы с каждым из типов Прием почетных гостей Способы привлечения посетителей на стенд Работа с посетителями на выставке: организация показа и рассказа Формирование банка данных о посетителях	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	ПК-3.1
11.	Персонал для работы на выставке	Выставочная команда на этапе подготовки участия в выставке (состав, функциональные обязанности) Персонал для работы на стенде (состав, функциональные обязанности, требования) Критерии подбора персонала для работы на выставке Виды и методы обучения персонала выставки Условия труда стендового персонала. Этика и эстетика выставочного персонала. Документационное обеспечение работы персонала.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	ПК-3.1
12.	Особенности организации разнопрофильных выставок	Особенности организации разнопрофильных выставок; специфика проведения выставки собак/кошек, специфика проведения выставки в индустрии моды (показ моды), специфика проведения выставки в индустрии красоты, специфика проведения выставки в автомобильной индустрии, специфика проведения выставки предметов декора и интерьера, специфика проведения гастрономической выставки, специфика проведения отдельной выставки, специфика проведения выставки ландшафтной архитектуры, специфика проведения выставки живописи/фотографий, специфика проведения музейной выставки, специфика проведения сельскохозяйственной выставки, специфика проведения выставки военной техники.	9.1.1, 9.1.2, 9.1.3, 9.2.1, 9.2.2	ПК-3.1

### Распределение бюджета времени по видам занятий с учетом формы обучения

#### Форма обучения: очная, 6 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	4	2	0	2	4
2.	2	1	0	1	4
3.	8	4	0	4	4
4.	8	4	0	4	4
5.	8	4	0	4	4
6.	6	3	0	3	4

7.	4	2	0	2	4
8.	4	2	0	2	4
9.	4	2	0	2	4
10.	4	2	0	2	4
11.	4	2	0	2	4
12.	4	2	0	2	4
	Промежуточная аттестация				
	4	0	0	0	32
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	64	30	0	30	80

**Форма обучения: очно-заочная, 8 семестр**

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	0	0	0	0	0
2.	0	0	0	0	0
3.	8	2	0	6	8
4.	8	2	0	6	8
5.	6	2	0	4	8
6.	6	2	0	4	6
7.	6	2	0	4	4
8.	6	2	0	4	4
9.	4	2	0	2	4
10.	4	2	0	2	4
11.	4	2	0	2	4
12.	2	0	0	2	4
	Промежуточная аттестация				
	4	0	0	0	32
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	58	18	0	36	86

**Форма обучения: заочная, 8 семестр**

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	0.5	0	0	0.5	6
2.	0.5	0	0	0.5	6
3.	3	1	0	2	10
4.	3	1	0	2	10
5.	1.5	0.5	0	1	10
6.	1.5	0.5	0	1	10

7.	1	0.5	0	0.5	8
8.	1	0.5	0	0.5	8
9.	1	0.5	0	0.5	8
10.	1	0.5	0	0.5	8
11.	1	0.5	0	0.5	4
12.	1	0.5	0	0.5	4
	Промежуточная аттестация				
	4	0	0	0	32
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	20	6	0	10	124

## 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе освоения дисциплины обучающемуся необходимо посетить все виды занятий, предусмотренные рабочей программой дисциплины и выполнить контрольные задания, предлагаемые преподавателем для успешного освоения дисциплины. Также следует изучить рабочую программу дисциплины, в которой определены цели и задачи дисциплины, компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и планируемые результаты обучения. Рассмотреть содержание тем дисциплины; взаимосвязь тем лекций и практических занятий; бюджет времени по видам занятий; оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации; критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины. Ознакомиться с методическими материалами, программно-информационным и материально техническим обеспечением дисциплины.

### Работа на лекции

Лекционные занятия включают изложение, обсуждение и разъяснение основных направлений и вопросов изучаемой дисциплины, знание которых необходимо в ходе реализации всех остальных видов занятий и в самостоятельной работе обучающегося. На лекциях обучающиеся получают самые необходимые знания по изучаемой проблеме. Непременным условием для глубокого и прочного усвоения учебного материала является умение обучающихся сосредоточенно слушать лекции, активно, творчески воспринимать излагаемые сведения. Внимательное слушание лекций предполагает интенсивную умственную деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, конспектирование их помогает усвоить материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы следует сопровождать замечаниями. Работая над конспектом лекций, всегда следует использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор.

### Практические занятия

Подготовку к практическому занятию следует начинать с ознакомления с лекционным материалом, с изучения плана практических занятий. Определившись с проблемой, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимым, поэтому готовясь к практическим занятиям, обучающемуся следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями и др. В ходе проведения практических занятий, материал, излагаемый на лекциях, закрепляется, расширяется и дополняется при подготовке сообщений, рефератов, выполнении тестовых работ. Степень освоения каждой темы определяется преподавателем в ходе обсуждения ответов обучающихся.

### Самостоятельная работа

Обучающийся в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и приобрести навыки самостоятельной работы. Самостоятельная работа обучающихся играет важную роль в воспитании сознательного отношения самих обучающихся к овладению теоретическими и практическими знаниями, привитии им привычки к направленному интеллектуальному труду.



Самостоятельная работа проводится с целью углубления знаний по дисциплине. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в рабочей программе. Изучение литературы следует начинать с освоения соответствующих разделов дисциплины в учебниках, затем ознакомиться с монографиями или статьями по той тематике, которую изучает обучающийся, и после этого – с брошюрами и статьями, содержащими материал, дающий углубленное представление о тех или иных аспектах рассматриваемой проблемы. Для расширения знаний по дисциплине обучающемуся необходимо использовать Интернет-ресурсы и специализированные базы данных: проводить поиск в различных системах и использовать материалы сайтов, рекомендованных преподавателем на лекционных занятиях.

Подготовка к сессии

Основными ориентирами при подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине являются конспект лекций и перечень рекомендуемой литературы. При подготовке к сессии обучающемуся следует так организовать учебную работу, чтобы перед первым днем начала сессии были сданы и защищены все практические работы. Основное в подготовке к сессии – это повторение всего материала курса, по которому необходимо пройти аттестацию. При подготовке к сессии следует весь объем работы распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки, контролировать каждый день выполнения работы.

## **6. Фонды оценочных средств для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и самоконтроля по итогам освоения дисциплины**

Технология оценивания компетенций фондами оценочных средств:

- формирование критериев оценивания компетенций;
- ознакомление обучающихся в ЭИОС с критериями оценивания конкретных типов оценочных средств;
- оценивание компетенций студентов с помощью оценочных средств;
- публикация результатов освоения ОПОП в личном кабинете в ЭИОС обучающегося;

### **Тест для формирования «ПК-3.1»**

Вопрос №1 .

Положительные эффекты глобализации это:

*Варианты ответов:*

1. увеличение взаимозависимости мирового сообщества
2. бурный технологический рост
3. утрата культурной идентичности
4. быстрое перенесение финансовых кризисов

Вопрос №2 . Источник коммуникации и коммуникатор – одно и то же?

*Варианты ответов:*

1. нет
2. да

Вопрос №3 . Документ – это:

*Варианты ответов:*

1. письменное подтверждение какого-либо события или факта
2. ссылка на какую-либо информацию в интернете
3. текст, который нужно ввести в компьютер

Вопрос №4 . Подлинная информация - это то, что

*Варианты ответов:*

1. важно для аудитории
2. достигает аудитории и формирует ее сознание
3. доступно для понимания

Вопрос №5 . Какая функция СМИ может быть определена как «передача наследия»:

*Варианты ответов:*

1. информационная
2. культурная
3. мобилизующая

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

### Контрольная работа для формирования «ПК-3.2»

Особенности креативных решений в продвижении различных типов товаров и услуг.

Цели, мотивы, потребности и их отражение в рекламном тексте.

Роль тестирования рекламного продукта.

Критерии оценки рекламной статьи.

Особенности составления информационного письма.

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач
Удовлетворительно	Обучающийся показывает фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильно формулирует базовые понятия, допускает ошибки в решении практических задач, при этом владеет основными понятиями тем, выносимых на контрольную работу, необходимыми для дальнейшего обучения
Хорошо	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя
Отлично	Обучающийся показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач

### Презентация для формирования «ПК-3.3»

1. Анализ реакции рынка на изменение социально-экономических и организационных условий.
2. Анализ состояния и изменения товарных запасов
3. Анализ торгово-сбытовой деятельности фирмы

4. Анализ устойчивости развития рынка
5. Анкетирование потребителей (разработка анкеты, организация анкетирования, разработка результатов)
6. Информационная система маркетинга
7. Комплексный анализ рынка товара (по Вашему выбору)
8. Конъюнктурный анализ рынка
8. Методы изучения влияния социально-демографических и психологических факторов рынка
10. Методы изучения и моделирования тенденций продажи и цен
11. Методы информационно-аналитического обеспечения разработки нового товара
12. Методы оценки (тестирования) качества и конкурентоспособности товара
13. Методы оценки емкости рынка

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	В презентации не раскрыто содержание представляемой темы; имеются фактические (содержательные), орфографические и стилистические ошибки. Не представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем не соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении
Удовлетворительно	Презентация включает менее 8 слайдов основной части. В презентации не полностью раскрыто содержание представляемой темы, нечетко определена структура презентации, имеются содержательные, орфографические и стилистические ошибки (более трех), представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении
Хорошо	Презентация включает менее 12 слайдов основной части. В презентации не полностью раскрыто содержание представляемой темы, четко определена структура презентации, имеются незначительные содержательные, орфографические и стилистические ошибки (не более трех), представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем в полной мере соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении
Отлично	Презентация включает не менее 12 слайдов основной части. В презентации полностью и глубоко раскрыто содержание представляемой темы, четко определена структура презентации, отсутствуют фактические (содержательные), орфографические и стилистические ошибки, представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении

### Кейс для формирования «ПК-3.4»

Кейс:

Вы согласились на ведение переговоров на территории делового партнера, видя для себя в этом следующие преимущества: другая сторона будет более внимательно прислушиваться к вашим предложениям и, в случае необходимости, вам легче будет прервать переговоры.

Однако вы чувствуете, что физическое окружение работает против вас, вы подозреваете, что неудобное помещение выбрано, может быть, намеренно, чтобы вы стремились побыстрее закончить переговоры и были готовы уступить по первому требованию.

Вопрос для обсуждения: что следует делать, чтобы изменить ситуацию в свою пользу?

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения
Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

### Презентация для формирования «ПК-3.5»

Носители информации: рукописные, печатные, электронные цифровые, электронные аналоговые.  
Достоинства и недостатки, применение.

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
--------	---------------------

Неудовлетворительно	В презентации не раскрыто содержание представляемой темы; имеются фактические (содержательные), орфографические и стилистические ошибки. Не представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем не соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении
Удовлетворительно	Презентация включает менее 8 слайдов основной части. В презентации не полностью раскрыто содержание представляемой темы, нечетко определена структура презентации, имеются содержательные, орфографические и стилистические ошибки (более трех), представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении
Хорошо	Презентация включает менее 12 слайдов основной части. В презентации не полностью раскрыто содержание представляемой темы, четко определена структура презентации, имеются незначительные содержательные, орфографические и стилистические ошибки (не более трех), представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем в полной мере соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении
Отлично	Презентация включает не менее 12 слайдов основной части. В презентации полностью и глубоко раскрыто содержание представляемой темы, четко определена структура презентации, отсутствуют фактические (содержательные), орфографические и стилистические ошибки, представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении

### Тест для формирования «УК-3.1»

Вопрос №1 .

1. Задание: вставьте слово, которое, по вашему мнению, является правильным ответом. Хорошо известная крупная выставка, лидирующая по числу участников и экспозиционной площади, занимающая ведущее положение в своей отрасли – это \_\_\_\_\_.

*Тип ответа:* Текстовое поле

Вопрос №2 .

Какие выставки имеют строгую специализацию в отношении экспонируемой на них продукции и ориентированы, главным образом, на посетителей-коммерсантов с аналогичными специальными интересами?

*Варианты ответов:*

1. универсальные
2. отраслевые
3. оба

Вопрос №3 .

Какой этап является начальным при планировании участия в выставке?

*Варианты ответов:*

1. принятие принципиального решения об участии в выставке;
2. определение целей участия фирмы в выставке;
3. подготовительно-организационная работа.

Вопрос №4 .

Задание: вставьте слово, которое, по вашему мнению, является правильным ответом. Здание или комплекс зданий, функционально и технически приспособленных для проведения выставочно-ярмарочных мероприятий – это \_\_\_\_\_.

Тип ответа: Текстовое поле

Вопрос №5 .

Какой метод ведения переговоров предполагает – поиск ответов на следующие вопросы: в чём заключается идеальное решение поставленной проблемы, от каких аспектов идеального решения можно отказаться, какие предложения партнёра следует обязательно отклонить.

Варианты ответов:

1. метод интеграции
2. компромиссный метод
3. вариационный метод

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

### Презентация для формирования «УК-3.2»

Конфликты в деловом общении. Пути их разрешения.

Лидерство и руководство. Стили руководства.

Методы управленческого воздействия.

Особенности национального делового общения.

Профессиональная культура современного делового человека.

### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	В презентации не раскрыто содержание представляемой темы; имеются фактические (содержательные), орфографические и стилистические ошибки. Не представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем не соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении
Удовлетворительно	Презентация включает менее 8 слайдов основной части. В презентации не полностью раскрыто содержание представляемой темы, нечетко определена структура презентации, имеются содержательные, орфографические и стилистические ошибки (более трех), представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении
Хорошо	Презентация включает менее 12 слайдов основной части. В презентации не полностью раскрыто содержание представляемой темы, четко определена структура презентации, имеются незначительные содержательные, орфографические и стилистические ошибки (не более трех), представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем в полной мере соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении

Отлично	Презентация включает не менее 12 слайдов основной части. В презентации полностью и глубоко раскрыто содержание представляемой темы, четко определена структура презентации, отсутствуют фактические (содержательные), орфографические и стилистические ошибки, представлен перечень источников. Цветовые, шрифтовые решения, расположение текстов и схем соответствуют требованиям реализации принципа наглядности в обучении
---------	---

### Деловая игра для формирования «УК-3.3»

Составление портрета партнера по переговорам. Подготовка к переговорам. Выбор ролей, составление плана переговоров. Проведение переговоров по предложенным ситуациям.

#### Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Участник деловой игры продемонстрировал затруднения в понимании сути поставленной проблемы, отсутствие необходимых знаний и умений для решения проблемы, низкий уровень познавательной активности, затруднения в построении самостоятельных высказываний, в соотнесении теоретических положений с практикой; обучающийся практически не принимал участия в деловой игре
Удовлетворительно	Участник деловой игры продемонстрировал понимание сути поставленной проблемы, навыки обоснования путей решения проблемы без достаточного привлечения дополнительных источников, затруднения в логическом обосновании своих суждений при решении проблемы и оперировании специальными понятиями и терминами, в соотнесении теоретических положений с практикой, пассивное участие в деловой игре
Хорошо	Участник деловой игры продемонстрировал понимание сути поставленной проблемы, навыки формирования источниковой базы для обоснования путей решения проблемы, умение анализировать и обобщать материал, привлеченный для решения задания деловой игры, умение логично и самостоятельно обосновывать свои суждения при решении проблемы, но с незначительными неточностями или ошибками в излагаемом содержании; умение соотносить теоретические положения с практикой
Отлично	Участник деловой игры продемонстрировал понимание сути поставленной проблемы, навыки формирования источниковой базы для обоснования путей решения проблемы, умение анализировать и обобщать материал, привлеченный для решения задания деловой игры, умение логично и самостоятельно, используя специальные термины и понятия, обосновывать свои суждения при решении проблемы, умение соотносить теоретические положения с практикой; активное участие в деловой игре

#### Вопросы для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

##### Тема 1. Классификация выставочных мероприятий

1. Значение и необходимость классификации выставок по различным характеристикам.
2. Принципы классификации выставок и ярмарок.
3. Выставки стационарные, передвижные, выездные, их связь и различия.
4. Проблема периодичности проведения выставок.
5. Выставки ежегодные, сезонные, однократные.
6. Состав участников выставки.
7. Выставки профессиональные и любительские, районные, муниципальные, междугородные, региональные и межрегиональные, национальные, международные.
8. Основные сферы охвата выставочного дела: художественные, промышленные,

сельскохозяйственные, туристские, научные.

9. Понятие «характер экспонатов».

10. Выставки исторические, литературные, учебно-методические, комплексно-смешанные.

#### *Тема 2. История развития выставочного дела за рубежом и в России*

11. Основные этапы истории выставочного дела и их социокультурная обусловленность.

Усложнение характера и масштаба выставок, изменение принципов и форм их организации в ходе исторического развития.

12. Первые коллекции в античном обществе, их история и содержание.

13. Интерес к выставкам и повышение их значимости в эпоху Возрождения.

14. Появление коммерческих и торговых выставок в Новое время.

15. Ярмарки и выставки в дореволюционной России.

16. Выставочная деятельность в СССР. 1918—1991 гг.

17. Современное состояние выставочного дела в России.

#### *Тема 3. Специфика подготовки и участия в работе на зарубежной выставке*

18. Понятие международной выставки.

19. Классификация международных ярмарок (выставок, салонов), утвержденная на Венском конгрессе Союза международных ярмарок в 1977 г. Основные требования к подготовке и работе на зарубежных выставках.

20. Требования Парижской конвенции 1928 г. о проведении международных выставок.

21. Организации, координирующие международную выставочную деятельность: Union of International Fairs – Союз международных ярмарок (УФИ).

22. Межгосударственный совет по выставочно-ярмарочной деятельности СНГ. Экспофонд СНГ. Международный союз выставок и ярмарок СНГ и тран Балтии.

23. Таможенная конвенция о карнете АТА для временного ввоза товаров, Брюссель, 1990 г.

Конвенция о временном ввозе товаров, Стамбул, 1990 г.

24. Соглашения РФ о торгово-экономическом и культурном сотрудничестве с иностранными государствами

#### *Тема 4. Характеристика крупнейших российских и зарубежных выставочных комплексов*

25. Выставочные комплексы России.

26. Выставочные комплексы стран Европы.

27. Выставочные комплексы стран Азии и Африки.

28. Выставочные комплексы стран Северной и Южной Америки.

#### *Тема 5. Состояние рынка выставочно-ярмарочных услуг Москвы*

29. Структуры, регулирующие и координирующие выставочно-ярмарочную деятельность.

30. Нормативно-правовая база выставочной деятельности г. Москвы.

31. Комплексная характеристика художественных и торговых выставочных центров.

32. Обзор актуальных городских выставочных мероприятий.

33. Проблемы развития выставочной деятельности в регионе.

34. Презентация отчета о посещении городской музейной выставки

#### *Тема 6. Анализ выставки*

35. Проанализируйте деятельность одного из экспонентов крупной выставки по позициям: 1. Название выставки. 2. Тематика (заявленная, соответствие ей). 3. Целевая аудитория (аудитории). 4. Количество участников. 5. Количество экспонентов. 6. Структурируйте количество участников (любое число позиций, обозначьте приблизительное доленое соотношение).

36. Оцените деловую программу выставки (типы и цели мероприятий).

37. Проанализируйте предлагаемые крупной выставкой дополнительные возможности рекламы и продвижения (кроме организации работы на стенде).

38. Проанализируйте наиболее интересные экспозиционные решения. Обоснуйте выбор. Назовите и структурируйте партнеров выставки.

39. Проведите сравнительный анализ трех экспонентов выставки, представляющих разные сегменты рынка.



### *Тема 7. Реклама в организации выставки*

40. Роль и функции рекламы при проведении выставок.
41. Предвыставочная рекламная кампания и проведение PR-акций.
42. Рекламное сопровождение в период выставки: - Рекламные и информационные материалы, распространяемые на выставках. - Рекламные акции на выставке.
43. Работа с представителями СМИ.
44. Способы распространения рекламно-информационных материалов на выставке вне стенда.
45. Оценка эффективности рекламной кампании.

### *Тема 8. Создание выставочного проекта*

46. Понятие экспозиции как основной формы выставочной деятельности
47. Научная концепция экспозиции.
48. Принципы отбора экспонатов.
49. Экспозиция в художественном, историческом музеях, выставочных залах.
50. Принципы построения экспозиции.
51. Методы построения экспозиции.
52. Объем экспозиции, подбор экспонатов.
53. Художественные средства оформления экспозиции.

### *Тема 9. Просветительская работа на выставке*

54. Цель и задачи просветительской работы на выставке.
55. Связь просветительской деятельности с идеями и целями выставки.
56. Основные функции просветительской деятельности: мотивационная, информационная, коммуникационная, оценочная.
57. Основные виды просветительской работы: экскурсии, консультации, справочно-информационные услуги.
58. Организационные основы просветительской работы: основы экскурсоведения. Методика составления маршрута экскурсий по выставке.
59. Выставочное дело и презентации как инструменты продвижения достижений определенного типа или компании на рынке.

### *Тема 10. Особенности работы с посетителями*

60. Типы посетителей выставок и стратегии работы с каждым из типов
61. Прием почетных гостей
62. Способы привлечения посетителей на стенд
63. Работа с посетителями на выставке: организация показа и рассказа
64. Формирование банка данных о посетителях

### *Тема 11. Персонал для работы на выставке*

65. Выставочная команда на этапе подготовки участия в выставке (состав, функциональные обязанности)
66. Персонал для работы на стенде (состав, функциональные обязанности, требования)
67. Критерии подбора персонала для работы на выставке
68. Виды и методы обучения персонала выставки
69. Условия труда стендового персонала.
70. Этика и эстетика выставочного персонала.
71. Документационное обеспечение работы персонала.

### *Тема 12. Особенности организации разнопрофильных выставок*

72. Назвать особенности организации разнопрофильных выставок;
73. анализ выставки собак/кошек,
74. анализ выставки в индустрии моды (показ моды),
75. анализ выставки в индустрии красоты,
76. анализ выставки в автомобильной индустрии,
77. анализ выставки предметов декора и интерьера, гастрономическая выставка,
78. анализ отельной выставки,

79. анализ выставки ландшафтной архитектуры,
80. анализ выставки живописи/фотографий,
81. анализ музейной выставки,
82. анализ сельскохозяйственной выставки,
83. анализ выставки военной техники.

### Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/Незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

### 7. Ресурсное обеспечение дисциплины

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Microsoft Windows (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>2. Microsoft Office (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>3. Google Chrome (свободно-распространяемое программное обеспечение)</li> <li>4. Браузер Спутник (свободно-распространяемое программное обеспечение отечественного производства)</li> <li>5. Kaspersky Endpoint Security (лицензионное программное обеспечение)</li> <li>6. «Антиплагиат.ВУЗ» (лицензионное программное обеспечение)</li> </ol>
Современные профессиональные базы данных	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства)</li> <li>2. <a href="http://www.garant.ru">http://www.garant.ru</a> (ресурсы открытого доступа)</li> </ol>
Информационные справочные системы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a> - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа)</li> <li>2. <a href="https://www.rsl.ru">https://www.rsl.ru</a> - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа)</li> <li>3. <a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a> - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа)</li> <li>4. <a href="https://zbmath.org">https://zbmath.org</a> - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)</li> </ol>

Интернет-ресурсы	<ol style="list-style-type: none"> <li><a href="http://window.edu.ru">http://window.edu.ru</a> - Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"</li> <li><a href="https://openedu.ru">https://openedu.ru</a> - «Национальная платформа открытого образования» (ресурсы открытого доступа)</li> </ol>
Материально-техническое обеспечение	<p>Учебные аудитории для проведения:</p> <p>занятий лекционного типа, обеспеченные наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.</p>

## 8. Учебно-методические материалы

№	Автор	Название	Издательство	Год издания	Вид издания	Кол-во в библиотеке	Адрес электронного ресурса	Вид доступа
1	2	3	4	5	6	7	8	9
9.1 Основная литература								
9.1.1	Немец Г.Н.	Реклама и публик рилейшнз в структуре общества потребления	Южный институт менеджмента	2012	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/9793.html">http://www.iprbookshop.ru/9793.html</a>	по логину и паролю
9.1.2	Негизбаева М.О.	Организация маркетинговых коммуникаций в СМИ	Казахский национальный университет им. аль-Фараби	2011	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/57552.html">http://www.iprbookshop.ru/57552.html</a>	по логину и паролю
9.1.3	Сайкин Е.А. Сергеева З.Н.	Организация и проведение кампаний в связях с общественностью	Новосибирский государственный технический университет	2014	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/44973.html">http://www.iprbookshop.ru/44973.html</a>	по логину и паролю
9.2 Дополнительная литература								
9.2.1	Дмитриева Л.М. Бернадская Ю.С. Костылева Т.А. Марочкина С.С. Ткаченко Н.В.	Социальная реклама	ЮНИТИ-ДАНА	2017	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/81676.html">http://www.iprbookshop.ru/81676.html</a>	по логину и паролю
9.2.2	Филатова О.Г.	Социальная реклама и PR-поддержка программ развития информационного общества	Университет ИТМО	2013	учебное пособие	-	<a href="http://www.iprbookshop.ru/68705.html">http://www.iprbookshop.ru/68705.html</a>	по логину и паролю

## 9. Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В МФЮА созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в МФЮА созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том

числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в университете комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте университета (<http://www.mfua.ru/sveden/objects/#objects>).

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия:

- для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);
- внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);
- разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;
- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;
- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой МФЮА по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия:

- ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий;
- в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию МФЮА для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться;
- педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается;
- действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются;
- печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается;
- обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;
- предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.