

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА



Факультет туризму

Кафедра туризмознавства і краєзнавства

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організація виставкової діяльності

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Освітня програма «Туризм»

Спеціальність 242 «Туризм і рекреація»

Галузь знань 24 «Сфера обслуговування»

Затверджено на засіданні кафедри
туризмознавства і краєзнавства
Протокол № 1 від «30» серпня 2023 р.

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Анотація до навчальної дисципліни
3. Мета та цілі навчальної дисципліни
4. Програмні компетентності та результати навчання
5. Організація навчання
6. Система оцінювання навчальної дисципліни
7. Політика навчальної дисципліни
8. Рекомендована література

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Організація виставкової діяльності
Викладач (-і)	Зарічняк Андрій Петрович, старший викладач кафедри туризмознавства і краєзнавства
Контактний телефон викладача	+380973882955
Е-mail викладача	Зарічняк Андрій Петрович – andriy.zarichnyak@pnu.edu.ua
Формат дисципліни	очний/заочний
Обсяг дисципліни	3 кредити ECTS, 180 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	https://d-learn.pnu.edu.ua/course/subscription/through/url/eef8124f8d65f1283978
Консультації	Консультації проводяться відповідно до графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді кафедри
2. Анотація до навчальної дисципліни	
<p>Предметом вивчення дисципліни є організація, планування та контроль виставкової діяльності.</p> <p>Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основи виставкової діяльності; 2. Організація виставкового проекту. 	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
<p>Метою навчальної дисципліни є формування у студентів комплексного уявлення про специфіку організації виставкового проекту, характерні риси сучасної виставкової діяльності. Курс спрямований на формування у студентів теоретичних знань та практичних навичок в сфері виставкової справи, які вони могли б успішно реалізувати у своїй професійній діяльності.</p> <p>Завданнями даного курсу є:</p> <ul style="list-style-type: none"> • засвоєння ключових понять і принципів виставкової діяльності; • знайомство з сучасними вимогами до організатора та учасника виставки; • формування базових уявлень про організацію та проведення комерційної виставки; • розвиток самостійного сприйняття процесів українського виставкового процесу; • оволодіння практичними вміннями та навичками організації виставкових проектів. <p>У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> • теоретичні основи управління виставковою діяльністю; • сучасні тенденції розвитку в сфері виставкової діяльності; • специфічні риси підготовки та проведення виставок в Україні; • основні принципи діяльності куратора виставки; • основи діяльності зі створення комерційно успішного виставкового проекту. <p>вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> • формулювати, коментувати, підкріплюючи конкретними прикладами базові поняття і терміни дисципліни; • логічно репрезентувати освоєний матеріал з виставкової діяльності; • орієнтуватися у спеціальній літературі, присвяченій особливостям організації виставкового проекту; • висловлювати і обґрунтовувати свою позицію з питань, що стосуються функціонування сучасних виставкових майданчиків; 	

- орієнтуватися у етапах створення виставкового проекту;
- виконувати весь перелік робіт: від планування виставок та оформлення учасників виставки до проведення конкретної виставки на виставкових площах;
- здійснювати поствиставкову роботу з визначенням основних помилок та недоліків з розробкою рекомендацій для їх подолання у майбутньому.

4. Програмні компетентності та результати навчання

Загальні компетентності:

- ЗК04. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу;
 ЗК06. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел;
 ЗК07. Здатність працювати в міжнародному контексті;
 ЗК08. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;
 ЗК14. Здатність працювати в команді та автономно.

Фахові компетентності:

- ФК24. Здатність здійснювати моніторинг, інтерпретувати, аналізувати та систематизувати туристичну інформацію, уміння презентувати туристичний інформаційний матеріал;
 ФК27. Здатність до співпраці з діловими партнерами і клієнтами, уміння забезпечувати з ними ефективні комунікації;
 ФК28. Здатність працювати у міжнародному середовищі на основі позитивного ставлення до несхожості до інших культур, поваги до різноманітності та мультикультурності, розуміння місцевих і професійних традицій інших країн, розпізнавання міжкультурних проблем у професійній практиці;
 ФК36. Здатність ведення ділових комунікацій;
 ФК42. Здатність укладати угоди із зарубіжними та вітчизняними партнерами та забезпечувати їх реалізацію на підставі існуючих вимог міжнародного та національного договірної права;
 ФК52. Здатність складати документи, проекти угод, контрактів, програм заходів.

Програмні результати навчання:

- ПР07. Розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт;
 ПР09. Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки;
 ПР12. Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами туристичних послуг;
 ПР13. Встановлювати зв'язки з експертами туристичної та інших галузей;
 ПР14. Проявляти повагу до індивідуального і культурного різноманіття;
 ПР22. Професійно виконувати завдання в невизначених та екстремальних ситуаціях;
 ПР59. Вміти обґрунтувати вибір відповідного рішення щодо прийняття участі у відповідному виставковому заході.

5. Організація навчання

Обсяг навчальної дисципліни – 90 год.

Вид заняття	Загальна кількість годин
лекції	12
семінарські заняття / практичні / лабораторні	18
самостійна робота	60

Ознаки курсу

Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий
4	242 «Туризм і рекреація»	2	Нормативний

Тематика навчальної дисципліни			
Тема	кількість год.		
	лекції	заняття	сам. роб
Тема 1. Вступ. Історія розвитку та сучасний стан виставково-ярмаркової діяльності	2	2	6
Тема 2. Класифікація виставково-ярмаркових заходів та виставкових послуг	2	2	6
Тема 3. Виставкова діяльність в структурі туристичного бізнесу	2	2	6
Тема 4. Планування участі у виставці	0	2	8
Тема 5. Організація участі у виставці	0	2	8
Тема 6. Організація виставкового простору	2	2	6
Тема 7. Організація роботи з відвідувачами виставкових заходів	0	2	8
Тема 8. Організація заходів ділової програми виставки	2	2	6
Тема 9. Поствиставковий етап	2	2	6
ЗАГ.:	12	18	60

6. Система оцінювання навчальної дисципліни

Загальна система оцінювання курсу	<p>Форми контролю знань студентів:</p> <ul style="list-style-type: none"> • поточний; • підсумковий семестровий (екзамен). <p>Оцінювання знань студентів здійснюється за 100-бальною шкалою, яка переводиться у відповідну національну шкалу («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») та шкалу європейської кредитно-трансферної системи (ЄКТС – А, В, С, D, E, FX, F).</p> <p>Поточний контроль проводиться на кожному практичному занятті та за результатами виконання завдань самостійної роботи. Він передбачає оцінювання теоретичної підготовки студентів із зазначеної теми (у тому числі, самостійно опрацьованого матеріалу) під час роботи на практичних заняттях. Оцінки у національній шкалі («відмінно» – 5, «добре» – 4, «задовільно» – 3, «незадовільно» – 2), отримані студентами, виставляються у журналах обліку відвідування та успішності академічної групи (питома вага оцінки – 40%).</p> <p>Самостійна робота з дисципліни передбачає індивідуальне опрацювання студентом теоретичного матеріалу, виконання розрахункових завдань. Питома вага оцінки – 30%.</p>
-----------------------------------	--

	<p>Семестрова контрольна робота дозволяє оцінити рівень сформованості відповідних компетентностей. Виконується у формі письмової роботи і включає 3 блоки завдань за тематикою курсу. Питома вага оцінки – 20%.</p> <p>Підсумковий семестровий контроль (екзамен) На підсумковий семестровий контроль виносяться питання, що передбачають перевірку розуміння студентами програмного матеріалу дисципліни в цілому та рівня сформованості відповідних компетентностей після опанування курсу. Підсумковий семестровий контроль оцінюється від 0 до 10 балів.</p>
Вимоги до письмової роботи	<p>Письмова робота є формою самостійної роботи студентів.</p> <p>Студенти денної форми навчання завершують виконання і здають завдання на 8-му занятті практичного курсу.</p> <p>Питома вага оцінки – 20%.</p> <p>Студенти заочної форми – за 10 днів до початку сесії. Робота виконується у електронному вигляді.</p>
Практичні заняття	Поточні оцінки, які отримуються під час практичних занять, сумуються.
Умови допуску до підсумкового контролю	Студентам, які мають пропуски, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.
7. Політика навчальної дисципліни	
Академічна доброчесність	Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання академічному плагіату в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника (https://pnu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/10/Нова-редакція-Положення-про-запобігання-академічному-плагіату.pdf).
Відвідування занять	Відвідування занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски практичних занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях.
Неформальна освіта	<p>Зараховуються до підсумкової оцінки (але не більше 25% оцінки за один курс) результати онлайн курсів на платформах Coursera, Prometheus, які відповідають програмі навчальної дисципліни.</p> <p>Рекомендовані:</p> <ul style="list-style-type: none"> • «Основи проєктного менеджменту» (https://apps.prometheus.org.ua/learning/course/course-v1:Prometheus+BASICPM101+2022_T1/home) • «Основи проєктного менеджменту» (University of California, Irvine)

8. Рекомендована література

1. Дупляк Т.П. Оцінка ефективності управління підприємствами виставкової діяльності. *Маркетинг в Україні*. 2011. № 2. С. 29–34.
2. Зарічняк А.П., Шикеринець В.В. Міжнародні туристичні виставкові заходи як інструмент розвитку туристичної галузі. *Карпатський край. Наукові студії з історії, культури, туризму*. 2017. № 9. С. 179–187.
3. Карпенко Н.В. Управління виставково-ярмарковою діяльністю підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Сер. : Економічні науки. 2014. № 5 (67). С. 59–63.
4. Кінаш І.П. Політика розвитку виставкової інфраструктури в Україні. *Бізнес Інформ*. 2013. № 3. С. 358–361.
5. Концепція розвитку виставково-ярмаркової діяльності: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 22 серпня 2007 р. № 1065. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npras/90467564> (дата звернення: 20.08.2023).
6. Пекар В.О. Основи виставкової діяльності : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Євроіндекс, 2009. 348 с.
7. Сюрко Л.Є. Аналіз конкурентоспроможності виставкових послуг та мінімізація ризиків. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 4. С. 152–159.
8. Сюрко Л.Є. Оцінка ефективності виставкової діяльності. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. Вип. 2 (42). С. 343–347.
9. Ткаченко Т.І., Дупляк Т.П. Виставковий бізнес : монографія. Київ : КНТЕУ, 2016. 244 с.
10. Хінціцька А.М., Коваль О.М. Розвиток виставково-ярмаркової діяльності в Україні на сучасному етапі. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2013. № 2 (70). С. 182–188.
11. Шикеринець В.В., Зарічняк А.П. Організація виставкової діяльності : навчально-методичний посібник для студентів спеціальності 028 «Менеджмент соціокультурної діяльності». Івано-Франківськ : Голіней О.М., 2018. 180 с.
12. Successful Participation in Trade Fairs / Edited by P. Neven, S. Kanitz. Berlin : AUMA, 2014. 103 p.

Зарічняк А.П., старший викладач кафедри туризмознавства і краєзнавства