

Київський університет імені Бориса Грінченка

Інститут журналістики

Кафедра реклами та зв'язків з громадськістю

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з науково-методичної
та навчальної роботи

« 01 » 09 О. Б. Жильцов
2021 року



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Event практики: Виставкова діяльність

для студентів

спеціальності	<i>061 Журналістика</i>
освітнього рівня	<i>першого (бакалаврського)</i>
освітньої програми	<i>061.00.02 "Реклама і зв'язки з громадськістю"</i>

Київ-2021



Київський університет імені Бориса Грінченка
Інститут журналістики
Кафедра реклами та зв'язків з громадськістю

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з науково-методичної
та навчальної роботи

О. Б. Жильцов
« 01 » 09 2020 року



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Event практики: Виставкова діяльність

для студентів

Спеціальності *061 Журналістика*
Освітнього рівня *першого (бакалаврського)*
Освітньої програми *061.00.02 "Реклама і зв'язки з громадськістю"*

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА
Ідентифікаційний код 02136554
Начальник відділу
моніторингу якості освіти
Програма № *0971/20*
Жильцов
(підпис) (прізвище, ініціали)
« » 20*20*

Київ-2020

Розробник:

Харамурза Дар'я Вікторівна, викладач кафедри реклами та зв'язків з громадськістю

Викладач:

Харамурза Дар'я Вікторівна, викладач кафедри реклами та зв'язків з громадськістю

Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри реклами та зв'язків з громадськістю

Протокол № 1 від 26 серпня 2020 року

Завідувач кафедри  Л. М. Новохатько

Робочу програму погоджено із гарантом освітньо-професійної програми з реклами і зв'язків з громадськістю

26 08 2020 рокуГарант освітньо-професійної програми  М. М. Нетреба

Робочу програму перевірено

28 08 20__ р.

Заступник директора Інституту журналістики

з науково-методичної та навчальної роботи  О. А. Росінська

Пролонговано

на 20 4 / 20 21 н.р. підпис (ПІБ), « 24 » 08 20 21 р., протокол № 1 Новохатько Дар'я Вікторівна

на 20__ / 20__ н.р. підпис (ПІБ), «__»__ 20__ р., протокол №__

на 20__ / 20__ н.р. підпис (ПІБ), «__»__ 20__ р., протокол №__

на 20__ / 20__ н.р. підпис (ПІБ), «__»__ 20__ р., протокол №__

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни за формами навчання	
	денна	заочна
Вид дисципліни	вибіркова	-
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська	-
Загальний обсяг кредитів/годин	4/120	-
Курс	3	-
Семестр	5,6	-
Кількість змістових модулів з розподілом	4	-
Обсяг кредитів	4	-
Обсяг годин, у тому числі:	120	-
Аудиторні	56	-
Модульний контроль	8	-
Семестровий контроль	10	-
Самостійна робота	46	-
Форма семестрового контролю	Частина комплексного іспиту	-

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є формування у студентів теоретичної бази знань та набуття практичних навичок у галузі виставкової діяльності.

Завдання дисципліни передбачають такі процеси:
формування додаткової фахової компетентності:

- ДФК-1. Знання основ івентології. Володіння креативними технологіями в організації й проведенні спеціальних заходів, сценарною майстерністю, режисурою постановки різних форм event-практик.

3. Результати навчання за дисципліною

Навчання за дисципліною спрямоване на отримання таких **додаткових програмних результатів за ОПП 061.00.02 «Реклама і зв'язки з громадськістю», освітнього рівня першого «бакалаврського»:**

ДПРН-1 Для спеціалізації «Сучасні івент-практики». Знати основи івентології. Володіти креативними технологіями в організації і проведенні спеціальних заходів, event-практик. Розробляти сценарії комунікаційних заходів, організувати внутрішню комунікацію, планувати проведення заходів, розробляти алгоритми їх впровадження та матриці відповідальності за проведення заходів.

В результаті вивчення дисципліни студент повинен:

- знати ключові поняття та основні етапи історичного розвитку виставкової діяльності;
- розуміти сучасні тенденції у галузі виставкової 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.

4. Структура навчальної дисципліни

Тематичний план для денної форми навчання

№ з/п	Назви змістових модулів і тем	Розподіл годин між видами робіт							
		Усього	Аудиторних	Лекцій	Практичних	Семінарських	Модульного контролю	Самостійної роботи	Підсумкового контролю
Змістовий модуль I									
ОСНОВИ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ									
1.1	Історія виставково-ярмаркової діяльності	4	2	2				2	
1.2	Теоретичні засади виставкової діяльності	4	2	2				2	
1.3	Виставки в системі маркетингових комунікацій	7	4	2	2			3	
1.4	Організаційно-правове регулювання виставкового бізнесу	5	2			2		3	
1.5	Світовий та вітчизняний досвід виставкової діяльності	8	4		4			4	
	Модульна контрольна робота	2					2		
	Разом за модулем 1	30	14	6	6	2	2	14	
Змістовий модуль II									
ВИСТАВКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК БІЗНЕС									
2.1	Структура та основні елементи виставкової індустрії	6	4	2	2			2	

2.2	Організація та проведення виставки	6	4	2	2			2	
2.3	Сучасні технології у виставковій та ярмарковій діяльності	6	4	2		2		2	
	Модульна контрольна робота	2					2		
	Разом за модулем 2	20	12	6	4	2	2	6	
Змістовий модуль III ОРГАНІЗАЦІЯ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ									
3.1	Планування виставкової діяльності підприємства	4	2	2				2	
3.2	Підготовка до участі у виставці	6	4	2		2		2	
3.3	Робота під час виставки	4	2	2				2	
3.4	Виставкове обладнання і виставковий дизайн	6	4	2	2			2	
3.5	Особливості роботи персоналу у виставковій діяльності	4	2	2				2	
3.6	Розробка концепції власного виставкового проекту	8	4		4			4	
	Модульна контрольна робота	2					2		
	Разом за модулем 3	34	18	10	6	2	2	14	
Змістовий модуль IV РЕКЛАМНО-ІНФОРМАЦІЙНИЙ СУПРОВІД ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИСТАВКИ									
4.1	Рекламна підтримка участі у виставці	4	2	2				2	
4.2	PR виставкового проекту	4	2	2				2	
4.3	Оцінка ефективності виставкового проекту	8	4	2		2		4	
4.4	Розробка концепції рекламного та PR- супроводу власного виставкового проекту.	8	4		4			4	
	Модульна контрольна робота	2					2		
	Разом за модулем 4	26	12	6	4	2	2	12	
	Семестровий контроль	10							10
	Разом за навчальним планом	120	56	28	20	8	8	46	10

5. Програма навчальної дисципліни

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ I ОСНОВИ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Тема 1. Історія виставково-ярмаркової діяльності.

Основні етапи розвитку виставкової діяльності. Зародження ярмарків у Стародавньому світі. Середньовіччя та початок нового часу: піднесення і занепад

ярмарків. Новий час – виставки як нове обличчя ярмарків. Історія всесвітніх виставок. Історичні віхи виставкової діяльності в Україні. Сучасні тенденції у галузі виставкової діяльності.

Тема 2. Теоретичні засади виставкової діяльності.

Розмежування понять «виставка» та «ярмарка». Основні поняття виставкової діяльності. Поняття і предмет виставкової діяльності. Сутність виставкової та ярмаркової діяльності та її значення. Функції виставкової діяльності: інформаційна, комунікаційна, комерційна, міжнародна, навчальна, маркетингова, макроекономічна, соціальна. Ефекти виставково-ярмаркової діяльності. Характеристика об'єктів виставкової діяльності. Вид, склад та цільові групи споживачів виставкового продукту. Характерний виставковий продукт. Супутній виставковий продукт. Додатковий виставковий продукт. Виставковий захід. Виставкова площа. Класифікація виставкових заходів за: тематикою, територіальною ознакою, джерелом фінансування, географічним складом учасників, цільовою аудиторією, періодичністю проведення, тривалістю функціонування, галузевою ознакою, формою проведення. Класифікація виставок UFI. Всесвітні виставки «ЕХРО».

Тема 3. Виставки в системі маркетингових комунікацій.

Загальне поняття про систему маркетингових комунікацій. Значення та функції виставок у системі маркетингових комунікацій. Переваги та недоліки виставки, як інструменту маркетингу. Порівняльна модель маркетингових комунікацій. Виставки як інструмент продажу. Виставки як інструмент стратегії CRM. Інтегральний характер виставок як інструменту маркетингових комунікацій.

Тема 4. Організаційно-правове регулювання виставкового бізнесу.

Конвенція про міжнародні виставки. Особливості державного регулювання виставкової діяльності в країнах світу. Країни, що здійснюють найбільший контроль за виставковою діяльністю. Загальні умови участі у виставках. Діяльність міжнародних і національних виставкових асоціацій. Статут громадської організації «Виставкова федерація України». Державне регулювання виставкового бізнесу в Україні. «Концепція розвитку виставково-ярмаркової діяльності», схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України. Постанова Кабінету Міністрів України «Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні». Кодекс чесного бізнесу. Закон України «Про рекламу». Закон України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції». Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Тема 5. Світовий та вітчизняний досвід виставкової діяльності.

Виставка як окрема подія. Виставка як частина фестивалю. Кураторство у виставковій діяльності. Найуспішніші виставки в історії. Основні сучасні виставкові події світу. Найвідоміші виставкові майданчики світу. Календар Всесвітніх виставок. Головні виставкові події України. Особливості розвитку виставкової діяльності в регіонах України. Значення виставкової діяльності для економічного розвитку країни.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II ВИСТАВКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК БІЗНЕС

Тема 6. Структура та основні елементи виставкової індустрії.

Діяльність виставкових центрів та забудовників виставок. Головні виставкові центри України. Міжнародні та національні виставкові асоціації. Всесвітня асоціація виставкової індустрії (UFI). Конкуренція та співробітництво у виставковій індустрії. Характеристика суб'єктів виставкової діяльності. Організатор виставки. Учасник виставки. Відвідувач виставки. Взаємозв'язок основних суб'єктів виставкового бізнесу в процесі організації виставкових заходів. Виставкова статистика. Розрахунок виставкової площі, аудит виставкової статистики.

Тема 7. Організація та проведення виставки.

Організаційний комітет виставки. Розробка Положення про виставку та умови участі. Підготовка програми виставки. Тематичний розподіл виставки. Інформаційний супровід виставки. Інтерактивна мапа виставки. Сайт виставки. Робота з учасниками та партнерами. Формування каталогу виставки. Робота організаційного комітету під час виставки. Урочисте відкриття. Виступи організаторів, почесних гостей. Забезпечення додаткових активностей на відкритті. Саунд-дизайн. Аносування найближчих подій. Підготовка фото та відео-звіту. Пряма трансляція з місця події.

Тема 8. Сучасні технології у виставковій та ярмарковій діяльності.

Віртуальні виставки та ярмарки, їхня характеристика. Віртуальний стенд, його основні елементи. Спектр можливостей віртуальної виставки для основних суб'єктів виставкової діяльності. Переваги та недоліки віртуальних виставок. Види віртуальних виставок, їх класифікація за: географічним складом учасників, торговельно-галузевою ознакою, приналежністю до реальної виставки, відкритістю доступу до відвідувачів, формою представлення. Етапи управління

виробництвом та реалізацією віртуального виставкового продукту. Результативність просування віртуальних виставок.

Змістовий модуль III ОРГАНІЗАЦІЯ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Тема 9. Планування виставкової діяльності підприємства.

Аналіз виставкового ринку і вибір виставок. Джерела інформації. Формат виставок. Масштаб виставок. Вибір виставок. Визначення цілей участі у виставках та критеріїв їх досягнення. Форми участі у виставці.

Тема 10. Підготовка до участі у виставці.

Планування підготовки. Значення виставкового стенду в організаційному процесі. Оцінка необхідної площі стенду. Вибір місця розташування і типу виставкового стенду. Складання кошторису витрат. Проектування експозиції. Експозиційна зона. Офісна зона. Господарська зона. Вибір експонатів і виставкової програми. Підготовка експонатів до виставки. Реєстрація та оформлення участі у виставці. Підготовка рекламної продукції. Підготовка PR-матеріалів.

Тема 11. Робота під час виставки.

Відкриття виставки. Внесення остаточних змін в експозиції. Підготовка простору для урочистого відкриття. Перевірка технічного оснащення. Забезпечення фото та відеозйомки. Особливості проведення виставкових дій. Методи організації нових потоків відвідувачів виставки. Зустріч гостей. Робота з відвідувачами виставки. Реєстрація контактів з відвідувачами. Форма аналізу відвідувачів виставкового стенду.

Тема 12. Виставкове обладнання і виставковий дизайн.

Робота з виставковою локацією. Освітлення та технічне забезпечення локації. Створення конструкції стенду. Підходи до створення виставкового стенду, їхні переваги та недоліки. Види стендів. Підбір виставкового обладнання. Елементи виставкового обладнання. Види та організаційна побудова стендів. Оформлення стенду. Рекламно-дизайнерські прийоми. Eye-stopper. Зміст та особливості виставкових стендів. План виставки. Колір у виставковій рекламній діяльності. Монтаж і демонтаж експозиції. Техніка безпеки на виставці.

Тема 13. Особливості роботи персоналу у виставковій діяльності.

Стендовий персонал і виставкова комунікація. Підбір персоналу.

Професійні та особисті якості співробітників виставкових заходів. Перелік персоналу виставкового стенду, їхні обов'язки. Керівник стенду та його професійні якості. Інструктаж персоналу. Правила відбору і підготовки стендистів. Вимоги до стендиста. Зовнішній вигляд персоналу. Безпека і схоронність експонатів.

Тема 14. Розробка концепції власного виставкового проєкту.

Вибір виставки для участі. Визначення цілей участі у виставці. Формування бюджету виставки. Підготовка до виставки. Розробка проєкту виставкового стенду. Підготовка експонатів. Підготовка супровідних матеріалів. Прогнозування результатів участі у виставці.

Змістовий модуль IV РЕКЛАМНО-ІНФОРМАЦІЙНИЙ СУПРОВІД ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИСТАВКИ

Тема 15. Рекламна підтримка участі у виставці.

Реклама у ЗМІ та digital-просторі. Каталог виставки та реклама на території виставки. Робота над створенням друкованої рекламної продукції. Спонсорство і бренд-програми. Прямий маркетинг. Промо-акції. Маркетингові дослідження на виставці. Підготовка сувенірної продукції.

Тема 16. PR виставкового проєкту.

Робота зі ЗМІ. Розміщення інформації у партнерів. Інтернет-комунікація. Поширення інформації через соціальні мережі. Написання та розсилка прес-релізу. Підготовка і розміщення анонсу у соціальних мережах. Створення плану спеціальних подій, акцентування їх в інформаційному просторі. Спеціальні PR-події. Організація супутніх заходів: брифінгів, круглих столів, дискусій, конференцій, презентацій під час виставки. Технічне забезпечення заходів. Особливості різних видів заходів.

Тема 17. Оцінка ефективності виставкового проєкту.

Підбиття підсумків виставки. Контакт із клієнтами після виставки. Аналізування думки відвідувачів виставки, партнерів, підписників сторінок у соціальних мережах; кількості відвідувачів, їх зацікавлень; ефективності PR компанії; фінансового стану на момент завершення виставки. Складання звіту: внутрішнього, для партнерів та спонсорів. Подальший план дій.

Тема 18. Розробка концепції рекламного та PR-супроводу власного виставкового проєкту.

Розробка плану рекламної активності. Підготовка рекламних матеріалів виставки. Підготовка матеріалів для каталогу виставки. Підготовка PR-матеріалів. Написання прес-релізу, прес-анонсу виставки.

6. Контроль навчальних досягнень

6.1. Система оцінювання навчальних досягнень студентів

Вид діяльності студента	Максимальна к-сть балів за одиницю	Модуль I		Модуль II		Модуль III		Модуль IV	
		кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів
Відвідування лекцій	1	3	3	3	3	5	5	3	3
Відвідування семінарських занять	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Відвідування практичних занять	1	3	3	2	2	3	3	2	2
Робота на семінарському занятті	10	1	10	1	10	1	10	1	10
Робота на практичному занятті	10	3	30	2	20	3	30	2	20
Виконання завдань для самостійної роботи	5	2	10	1	5	2	10	1	5
Виконання модульної роботи	25	1	25	1	25	1	25	1	25
<i>Разом</i>	298		82		66		84		66
Максимальна кількість балів	298								
Розрахунок коефіцієнта	Розрахунок: $298 : 60 = 4,97$ Студент набрав 280 балів Оцінка: $280 : 4,97 = 56$ балів								

6.2. Завдання для самостійної роботи та критерії її оцінювання

Змістовий модуль I. Основи виставкової діяльності.

Самостійна робота 1-2

1. Оберіть будь-яку виставку, що пройшла на території України у період з 2015 по 2020 рр.
2. Ознайомтесь із доступними матеріалами виставки: сайт, каталог, фото та відео-звіт, прес-реліз, прес-анонс та інші матеріали, що є у публічному доступі.
3. Охарактеризуйте виставку на підставі проаналізованих матеріалів.
4. Підготуйте результати дослідження у формі презентації Power Point.

Змістовий модуль II. Виставкова діяльність як бізнес.

Самостійна робота 3

1. Оберіть один з виставкових центрів України.
2. Проаналізуйте його характеристики та можливості.
3. Підготуйте результати дослідження у формі текстового документу або презентації Power Point.

Змістовий модуль III. Організація виставкової діяльності

Самостійна робота 4-5

1. Складіть перелік галузевих виставок та ярмарків за цікавою для вас тематикою (5-10 виставкових заходів).
2. Охарактеризуйте їхній масштаб та значення для галузі.
3. Визначте, яких цілей кожна з обраних виставок допоможе досягти компанії-учаснику?
4. Підготуйте результати дослідження у формі презентації Power Point.

Змістовий модуль IV. Рекламно-інформаційний супровід та оцінка ефективності виставки.

Самостійна робота 6

1. Оберіть виставку за цікавою для вас тематикою.
2. Проаналізуйте рекламні та PR-матеріали виставки.
3. Підготуйте результати дослідження у формі текстового документу або презентації Power Point.

Оцінювання самостійної роботи здійснюється за такими *критеріями*:

- 1) розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються;
- 2) ступінь засвоєння фактичного матеріалу, який вивчається;
- 3) ознайомлення з базовою та додатковою рекомендованою літературою;
- 4) уміння поєднати теорію з практикою при розгляді конкретних ситуацій, розв'язанні завдань, винесених для самостійного опрацювання, і завдань, винесених на розгляд в аудиторії;
- 5) логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і під час виступів в аудиторії, уміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки.

6.3. Форми проведення модульного контролю та критерії оцінювання

Виконання модульних контрольних робіт здійснюється самостійно кожним студентом у вигляді електронного документу.

Модульна контрольна робота проводиться після вивчення певного змістового модуля. Оцінюється за виконання завдань у формі, зазначеній викладачем у робочій програмі. *Форми* модульного контролю – проведення модульних робіт, що передбачають використання набутих теоретичних знань та практичних навичок: відповіді на запитання, вирішення творчих завдань, самостійне опрацювання матеріалів, розробку концепцій власних проєктів тощо.

Кількість модульних контрольних робіт з навчальної дисципліни – 4,

виконання кожної роботи є обов'язковим.

Модульна контрольна робота № 1

Завдання: 1. Відповісти на теоретичні запитання. 2. Охарактеризувати одну з провідних міжнародних виставок та проаналізувати її значення для розвитку виставкової індустрії (за вибором студента). Результати презентувати у вигляді файлу Microsoft Word або Microsoft Power Point.

Модульна контрольна робота № 2

Завдання: 1. Відповісти на теоретичні запитання. 2. Презентувати концепцію власного виставкового проєкту. Результати презентувати у вигляді файлу Microsoft Word або Microsoft Power Point.

Модульна контрольна робота № 3

Завдання: 1. Відповісти на теоретичні запитання. 2. Обрати одну з галузевих виставок України. Описати порядок підготовки до участі в обраній виставці. Представити концепцію оформлення стенду компанії-учасника виставки. Результати презентувати у вигляді файлу Microsoft Power Point.

Модульна контрольна робота № 4

Завдання: 1. Відповісти на теоретичні запитання. 2. Запропонувати комплекс рекламних та PR-активностей для раніше презентованої вами концепції виставкового проєкту. Результати презентувати у вигляді файлу Microsoft Power Point.

Критерії оцінювання:

- 1) розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються;
- 2) ступінь засвоєння фактичного матеріалу, який вивчається;
- 3) ознайомлення з базовою та додатковою рекомендованою літературою;
- 4) уміння наводити приклади зі сфери виставкової діяльності, ілюструвати теоретичні положення практичними прикладами;
- 5) уміння поєднати теорію з практикою при розгляді конкретних ситуацій, розв'язанні завдань;
- 6) логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмовій роботі, уміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки;
- 7) повнота відповіді на питання, якість і самостійність виконання завдання; творчий підхід й ініціативність у виконанні завдання

При оцінюванні модульної контрольної роботи враховується обсяг і правильність виконаних завдань. Правильне виконання всіх завдань оцінюється максимально 25 балами.

6.4. Форми проведення семестрового контролю та критерії оцінювання

Семестровий контроль є результатом вивчення кожного модуля, який містить підсумок усіх форм поточного контролю та виконання модульної контрольної роботи. Семестровий контроль включає бали за поточну роботу студента на практичних і семінарських заняттях, виконання самостійної роботи,

модульні контрольні роботи. Підсумкове оцінювання знань студентів з модуля «Виставкова діяльність» відбувається у межах комплексного іспиту.

6.5. Орієнтовний перелік питань для семестрового контролю

1. Охарактеризуйте основні етапи розвитку виставкової діяльності.
2. Визначте історичні віхи виставкової діяльності в Україні.
3. Визначте сучасні тенденції у галузі виставкової діяльності.
4. Дайте визначення понять «виставка» та «ярмарка».
5. Охарактеризуйте сутність виставкової діяльності та визначте її функції.
6. Класифікуйте виставкові заходи.
7. Визначте значення та функції виставок у системі маркетингових комунікацій.
8. Проаналізуйте переваги та недоліки виставки, як інструменту маркетингу.
9. Проаналізуйте особливості організаційно-правового регулювання виставкового бізнесу.
10. Охарактеризуйте діяльність міжнародних і національних виставкових асоціацій.
11. Назвіть та охарактеризуйте основні виставкові події світу.
12. Охарактеризуйте головні виставкові події України.
13. Зробіть порівняльну характеристику найбільших виставкових центрів України.
14. Проаналізуйте значення виставкової діяльності для економічного розвитку країни.
15. Дайте характеристику таким суб'єктам виставкової діяльності як: організатор, учасник, відвідувач.
16. Розкрийте поняття «виставкова площа».
17. Розкрийте поняття «виставкова статистика».
18. Визначте особливості організації виставки.
19. Визначте особливості проведення виставки.
20. Проаналізуйте особливості роботи організатора виставки з учасниками та партнерами.
21. Охарактеризуйте основні елементи віртуального стенду.
22. Проаналізуйте переваги та недоліки віртуальних виставок.
23. Визначте порядок планування виставкової діяльності підприємства.
24. Охарактеризуйте процес підготовки до участі у виставці.
25. Визначте порядок складання кошторису витрат для участі у виставці.
26. Розкрийте особливості вибору та підготовки експонатів до виставки.
27. Дайте характеристику методам організації нових потоків відвідувачів виставки.
28. Порівняйте підходи до створення виставкового стенду, визначте їхні переваги та недоліки.
29. Охарактеризуйте види стендів та визначте їхні особливості.
30. Визначте специфіку впливу кольору та освітлення на сприйняття стенду відвідувачами.

31. Проаналізуйте особливості роботи стендового персоналу.
32. Визначте вимоги до стендиста.
33. Розкрийте поняття «каталог виставки».
34. Охарактеризуйте особливості рекламної підтримки виставки.
35. Розкрийте значення прямого маркетингу, промо-акцій та бренд-програм у виставковій діяльності.
36. Охарактеризуйте особливості PR виставкового проєкту.
37. Визначте роль спеціальних PR-заходів у виставковій діяльності.
38. Охарактеризуйте особливості роботи зі ЗМІ під час виставок та ярмарків.
39. Визначте особливості проведення оцінки ефективності виставкового проєкту.
40. Порівняйте особливості складання звіту для внутрішнього користування, партнерів та спонсорів.

6.6. Шкала відповідності оцінок

Оцінка	Кількість балів
відмінно	90-100
дуже добре	82-89
добре	75-81
задовільно	69-74
достатньо	60-68
незадовільно	0-59

7. Рекомендована література

Основна:

1. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Організація виставкової діяльності : навч. посіб. Львів : Вид-во Львів. комерц. акад., 2015. 327 с.
2. Концепція розвитку виставково-ярмаркової діяльності. URL: www.kmu.gov.ua/npas/2319267 (дата звернення: 28.08.2020).
3. Пекар В. Основи виставкової діяльності : навч. посіб. Київ : Євроіндекс, 2009. 348 с.
4. Ткаченко Т. І., Дупляк Т. П. Виставковий бізнес : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 244 с.

Додаткова:

1. The World`s Fair Museum. URL: www.expomuseum.com (дата звернення: 28.08.2020).
2. Алексеев А. К виставке готов! Ехро тренинг. – Москва : Альпина Паблішер, 2018. 286 с.
3. Антоненко І., Дупляк Т. Виставкові діяльність в Україні: стан, проблеми та шляхи їх розв'язання. *Економічний часопис-XXI*. 2013. № 11–12. С. 74–78.
4. Бабій Л. Віртуальна книжкова виставка: нова форма інформаційних ресурсів

- бібліотеки. *Наукові праці Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Серія : Бібліотекознавство. Книгознавство.* 2015. № 4. С. 272–276.
5. Бессараб А. Виставки-ярмарки як складова соціальних комунікацій у видавничій сфері та формування медіакультури. *Держава та регіони. Серія : Соціальні комунікації.* 2015. № 4 (24). С. 131–135.
 6. Болдін О. Інституційні засади державного регулювання виставково ярмаркової діяльності. *Державне будівництво.* 2009. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_2_21 (дата звернення: 28.08.2020).
 7. Вдовіченко О. Методичні аспекти організації виставково-ярмаркової діяльності у регіоні. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки.* 2012. № 4. С. 259–266.
 8. Комарова Л. Основы выставочной деятельности : учеб. пособие для СПО. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2018. 194 с.
 9. Конвенция о международных выставках. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_975#Text (дата звернення: 28.08.2020).
 10. Косенко О., Балишева В. Виставка як ефективний засіб маркетингової діяльності підприємства. *Вісник НТУ «ХПИ».* 2014. № 32 (1075). С. 188–193.
 11. Мікловда В., Вдовічена О. Аналіз сучасного стану виставко-ярмаркової діяльності в регіонах України. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки.* 2012. № 1. С. 104–113.
 12. Могилевський В. Особливість виставки: синтез мистецтв. *Художня культура. Актуальні проблеми.* 2008. № 5. С. 641–644.
 13. Овчарек В. Виставковий дизайн: визначення, структура, сфера застосування. *Вісник КНУТД.* 2015. №2 (84). С. 157–162.
 14. Офіційний сайт Виставкової федерації України. URL: www.expo.org.ua (дата звернення: 28.08.2020).
 15. Офіційний сайт Всесвітньої асоціації виставкової індустрії. URL: www.uffi.org (дата звернення: 28.08.2020).
 16. Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні. Постанова Кабінету Міністрів України від 22 серпня 2007 р. N 1065 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1065-2007-%D0%BF#Text> (дата звернення: 28.08.2020).
 17. Пацалюк К. Роль виставки як засобу маркетингових комунікацій. *Економіка. Управління. Інновації.* 2016. № 1 (16). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_1_19 (дата звернення: 28.08.2020).
 18. Підгрушний Г., Пекар В., Денисенко О. Виставкова діяльність та її значення як інструменту регіонального розвитку. *Український географічний журнал.* 2009. № 1. С. 41-49.
 19. Резвухіна Л. Сучасні виставки як дієвий засіб комунікації: теорія та практика в Україні. *Вісник ХДАК.* 2010. № 30. С. 225-230.
 20. Резвухіна Л. Виставка як складова ринку послуг. *Культура і мистецтво у сучасному світі.* 2010. № 11. С. 182–186.
 21. Северин В. Виставкова справа в Україні. *Вісник ХДАДМ. Мистецтво. Архітектура.* 2012. №5. С. 17–20.

22. Соколов В. Особливості бібліотечно-музейної виставкової діяльності. *Бібліотечний вісник*. 2015. №3 (227). С. 37–42.
23. Сюрко Л. Аналіз конкурентоспроможності виставкових послуг та мінімізація ризиків. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. № 4 (51). С. 152–159.
24. Сюрко Л. Оцінка ефективності виставкової діяльності. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. № 2 (42). С. 343–347.
25. Сюрко Л. Проблемні питання аналізу виставкової діяльності у сучасних умовах. *Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ*. 2009. № 35. С. 275–280.
26. Туровська Л., Смоляр І. Електронна виставка як комунікаційна модель діяльності наукової бібліотеки. *Вісник Книжкової палати*. 2015. № 3. С. 29-31.

8. Навчально-методична картка дисципліни «Event практики: Виставкова діяльність»

Разом: 120 год., з них: лекційні – 28 год., практичні – 20 год., семінарські – 8 год., модульний контроль – 8 год., самостійна робота – 46 год., семестровий контроль – 10 год.

Модулі	Змістовий модуль I			Змістовий модуль II			Змістовий модуль III			Змістовий модуль IV				
Назва модуля	ОСНОВИ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ			ВИСТАВКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК БІЗНЕС			ОРГАНІЗАЦІЯ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ			РЕКЛАМНО-ІНФОРМАЦІЙНИЙ СУПРОВІД ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИСТАВКИ				
Кількість балів за модуль	82			66			84			66				
Лекції	відвідування – 3б., з них:			відвідування – 3б., з них:			відвідування – 5б., з них:			відвідування – 3б., з них:				
Теми лекцій	Історія виставково-ярмаркової діяльності – 1 б.	Теоретичні засади виставкової діяльності – 1 б.	Виставки в системі маркетингових комунікацій – 1 б.	Структура та основні елементи виставкової індустрії – 1 б.	Організація та проведення виставки – 1 б.	Сучасні технології у виставковій та ярмарковій діяльності – 1 б.	Планування виставкової діяльності підприємства – 1 б.	Підготовка до участі у виставці – 1 б.	Робота під час виставки – 1 б.	Виставкове обладнання і виставковий дизайн – 1 б.	Особливості роботи персоналу у виставковій діяльності – 1 б.	Рекламна підтримка участі у виставці – 1 б.	PR виставкового проєкту – 1 б.	Оцінка ефективності виставкового проєкту – 1 б.
Теми практичних занять	Виставки в системі маркетингових комунікацій – 1 б.+10 б.		Світовий та вітчизняний досвід виставкової діяльності – 2 б. + 20 б.	Структура та основні елементи виставкової індустрії – 1 б.+10 б.		Організація та проведення виставки – 1 б.+10 б.	Виставкове обладнання і виставковий дизайн – 1 б.+10 б.		Розробка концепції власного виставкового проєкту – 2 б.+20 б.		Розробка концепції рекламного та PR-супроводу власного виставкового проєкту – 2 б.+20 б.			
Теми семінарських занять	Організаційно-правове регулювання виставкового бізнесу – 1 б.+10 б.			Сучасні технології у виставковій та ярмарковій діяльності – 1 б.+10 б.			Підготовка до участі у виставці - 1 б.+10 б.			Оцінка ефективності виставкового проєкту - 1 б.+10 б.				
Самостійна робота	10 б.			5 б.			10 б.			5 б.				
Види поточного контролю	Модульна контрольна робота 1 (25 балів)			Модульна контрольна робота 2 (25 балів)			Модульна контрольна робота 3 (25 балів)			Модульна контрольна робота 4 (25 балів)				
Підсумковий контроль	Частина комплексного іспиту. Усього 298 балів, коефіцієнт - 4,97.													

