

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІАКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**

Науково-навчальний інститут харчових технологій готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Кафедра готельно-ресторанної та курортної справи

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

дисципліни «Виставкова та сервісна діяльність»

на 2021-2022 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс
Освітня програма/спеціалізація	«Готельно-ресторанна справа»
Спеціальність, для якої читається ця дисципліна як обов'язкова	241 Готельно-ресторанна справа
Галузь знань	24 Сфера обслуговування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Рогова Наталія Володимирівна

к.т.н., доцент

доцент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи

Контактний телефон	+38-095-42-22-57
Електронна адреса	nataljarogovaja35@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.grks.puet.edu.ua/studinfo.php он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	У процесі виконання своїх функцій студент повинен приймати організаційні, господарські і управлінські рішення, метою яких є досягнення ефективної участі підприємства у виставкових заходах в умовах високої конкуренції.
Тривалість	5 кредитів ЄКТС/150 годин
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: залік
Базові знання	Фахівець у галузі готельно-ресторанного господарства, згідно з вимогами освітньо-кваліфікаційної характеристики, на основі отриманих теоретичних знань і практичних навиків повинен вміти планувати виставкову діяльність підприємства, організувати підготовку до участі у виставці, застосовувати інструменти привертання уваги відвідувачів, формувати стендовий персонал і виставкові комунікації, організувати супутні заходи (конференції, презентації).
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none"> Аналізувати, інтерпретувати і моделювати на основі існуючих наукових концепцій сервісні, виробничі та організаційні процеси готельного та ресторанного бізнесу. Уміння використовувати організаторські навички для планування роботи колективу. 	<ul style="list-style-type: none"> Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. Здатність працювати в команді. Здатність організувати сервісно-виробничий процес з урахуванням вимог і потреб споживачів та забезпечувати його ефективність. Здатність організувати сервісно-виробничий процес з урахуванням вимог і потреб споживачів та забезпечувати його ефективність.

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Виставкова та сервісна діяльність як форма задоволення потреб людини		
Тема 1. Поведінка споживачів та процес прийняття ними рішень.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати тези, статтю на тему «Відмінність послуг від матеріально - речового товару».
Тема 2. Основні поняття виставкової діяльності.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему: «Роль персоналу у виставковій діяльності.».
Тема 3. Цінність послуги.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати доповіді на теми: «Всеукраїнський класифікатор послуг для населення»; «Класифікація послуг за галузевим принципом».
Тема 4. Основи виставкової діяльності. Історія виставково-ярмаркової діяльності.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на теми: «Типологія виставок і ярмарок»; «Мета участі у виставках»; «Формування власної мети участі у виставці».
Модуль 2. Планування виставкової діяльності підприємства		
Тема 5. Планування виставкової діяльності підприємства	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати доповіді на теми: «Планування підготовки»; «Розмір, розташування і тип виставкового стенду»; «Складання кошторису витрат».
Тема 6. Контактна зона.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати доповіді на теми: «Визначення споживацького середовища у сфері послуг»; «Споживачі і їх потреби»; «Фактори, що впливають на купівельну поведінку»; «Процес прийняття рішення споживачем»; «Специфічні аспекти купівлі послуг»; «Поведінка споживачів ділових послуг».
Тема 7. Основні методи надання послуг і форми обслуговування	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати тези, статтю на тему: «Посередницькі послуги в сучасному українському підприємстві»
Тема 8. Сервіс - компонент продажу товарів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему: «Сфера побутового обслуговування населення».

Інформаційні джерела

1. Антоненко І. Я. Дупляк Т. П. Виставкові діяльність в Україні: стан, проблеми та шляхи їх розв'язання. Економічний часопис- XXI. 2013. № 11–12. С. 74–78.
2. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Організація виставкової діяльності: навч. посібн. Львів: ЛКА, 2015. 245 с. URL:https://pidruchniki.com/77731/marketing/organizatsiya_vistavkovoyi_diyaln_osti(дата звернення 14.06.2020).
3. Бессараб А. О. Виставки-ярмарки як складова соціальних комунікацій у видавничій сфері та формування медіакультури. Держава та регіони. Серія: Соціальні комунікації. 2015. № 4 (24). С. 131–135.

4. Болдін О. С. Інституційні засади державного регулювання виставково-ярмаркової діяльності. Державне будівництво. 2009. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2009_2_21 (дата звернення 14.06.2020).
5. Вдовіченко О. Г. Методичні аспекти організації виставково ярмаркової діяльності у регіоні. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2012. № 4. С. 259–266.
6. Дупляк Т.П. Організаційно-правові засади державного регулювання виставкової діяльності в Україні. Ефективна економіка. 2015. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_9_39(дата звернення 14.06.2020).
7. Про інформацію: Закон України від 02 жовтня 1992 р. №2657-ХІІ: за станом на 03 лютого 2013 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2003. № 31 – 32. Ст. 263.
8. Концепція розвитку виставкової діяльності/ URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/2319267>(дата звернення 04.02.2020).
9. Міжнародний стандарт ISO 25639-1:2008 Exhibitions, shows, fairs and conventions. URL: <https://www.iso.org/standard/43909.html>(дата звернення 14.06.2020).
10. Овчарук В. Є. Виставковий дизайн: визначення, структура, сфера застосування. Вісник КНУТД. 2015. №2 (84). С. 157–162.
11. Пацалюк К. О. Роль виставки як засобу маркетингових комунікацій. Економіка. Управління. Інновації. 2016. Вип. 1 (16).
12. Пекар В. Основи виставкової діяльності : навч. посібн. Київ: Євроіндекс, 2009. 348 с.
13. Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України №1065 від 22.08.2007 . URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1065-2007-%D0%BF>(дата звернення 14.06.2020).
14. Виставкова федерація України: Веб сайт. URL: <http://www.expo.org.ua>(дата звернення 14.06.2020).
15. Смирнов І.Г. Логістика виставкової діяльності: світовий та український досвід . Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 4. С. 62- 71. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/4\(75\)/uazt_2014_4_8.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/4(75)/uazt_2014_4_8.pdf)(дата звернення 14.06.2020).
16. Ткаченко Т.І., Дупляк Т.П. Виставковий бізнес: монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 244 с. URL: <https://knute.edu.ua/file/MTc=/d2116e05dbe265f4faab2d503db8ba1e.pdf>(дата звернення 14.06.2020).
17. Туровська Л, Смоляр І. Електронна виставка як комунікаційна модель діяльності наукової бібліотеки. Вісник Книжкової палати. 2015. № 3. С. 29–31.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: оцінювання (усних повідомлень і практичних завдань із питань курсу, самостійна й індивідуальна робота за темами, виконання практичних завдань і т. ін.) здійснюється з позицій дотримання академічної доброчесності, ґрунтоване на чинних нормативних документах. Завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: Під час роботи над індивідуальними науково-дослідними завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем. Презентації та виступи мають бути авторськими оригінальними.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publiczna-informaciya>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-3): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2 (теми 4-6): відвідування занять (8 балів); захист домашнього завдання (8 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	50
ПМК	
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни