

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

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра готельно-ресторанної та курортної справи

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

дисципліни «Виставкова та сервісна діяльність»

на 2022-2023 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	3 курс, 1 семестр
Освітня програма/спеціалізація	
Спеціальність	
Галузь знань	
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 кредити ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії чи дистанційно, самостійна робота поза розкладом. Словесні (пояснення, розповідь, інструктування, коментування, роз'яснення); наочні (спостереження, ілюстрування); практичні (виконання вправ та вирішення проблемних завдань з використанням аналітичних, частково-пошукових та ін. методів)
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

УРН (Універсальні програмні результати навчання)	УК (Універсальні компетенції, якими повинен оволодіти здобувач)
Уміння використовувати організаторські навички для планування роботи колективу.	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. Організація виставкової та ярмаркової діяльності/ Методичні вказівки та завдання для виконання семінарських та практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 241 “Готельно-ресторанна справа”, денної та заочної форм навчання. [уклад. проф. Антонюк Я. М., доц. Шиндировський І. М., к. е. н. Осінська О. Б.] Вид-во Львівського торговельно-економічного університету, Львів: - 2020, 131 с
2. Концепція розвитку виставкової діяльності/ URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/2319267>(дата звернення 19.02.2022).
3. Міжнародний стандарт ISO 25639-1:2008 Exhibitions, shows, fairs and conventions. URL:

<https://www.iso.org/standard/43909.html>(дата звернення 19.02.2022).

4. Організація виставкової і ярмаркової діяльності: конспект лекцій/ [уклад. Я.М. Антонюк, І.М. Шиндировський, О.Б. Осінська]. – Львів: видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2020. – 167 с.
5. The Global Association of the Exhibition Industry : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufi.org/>.

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: студенти мають свідомо дотримуватися «Положення про академічну доброчесність» (http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_akademichnu_dobrocheshnist_2020.pdf); 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/neformalna-osvita>; Положення про зарахування результатів неформальної освіти

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): 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 4-8): 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