ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра маркетингу

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Управління виставковою діяльністю»

на 2026-2027 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	1 семестр, 1 курс
Освітня програма/спеціалізація	«Маркетинг»
Спеціальність	D5 Маркетинг
Галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право
Ступінь вищої освіти	магістр

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

Яловега Наталія Іванівна
к.е.н. доцент,
доцент кафедри маркетингу

Контактний телефон	+38-050-510-78-87
Електронна адреса	alrayne88vega@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://http://www.marketing.puet.edu.ua 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	Оволодіння теоретичними знаннями та практичними навичками щодо організації та управління сучасною виставковою діяльністю як інструменту інтегрованих маркетингових комунікацій.
Тривалість	5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття, самостійна робота поза розкладом.
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист індивідуальних завдань; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; вирішення кейсів, практичних задач; тестування; поточні модульні роботи. Підсумковий контроль: залік (ПМК).
Базові знання	Наявність широких знань з сучасних інформаційних та комунікаційних технологій, основ маркетингу, маркетингових досліджень, маркетингових комунікацій, рекламного бізнесу.
Мова викладання	Українська

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

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
• вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта (ПР02); • вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності ринкового суб'єкта на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними (ПР06); • використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері	• здатність приймати обґрунтовані рішення (ЗК01); • здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт (ЗК03); • навички міжособистісної взаємодії (ЗК05); • здатність розробляти проєкти та управління ними (ЗК08); • здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом (СК04); • здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування (СК08).

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
маркетингу (ПР08); • обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів (ПР10); • формувати маркетингову систему взаємодії, будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іншими суб'єктами ринку (ПР14).	

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Історія розвитку та сучасний стан виставкової діяльності		
Тема 1. Періодизація історії розвитку виставкової діяльності.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Місце виставки у підприємницькій діяльності та сучасних маркетингових технологіях. Розвиток виставок в ХХ столітті.
Тема 2. Тренди розвитку виставкової індустрії в Україні.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Законодавча та нормативна база виставково-ярмаркової діяльності в Україні. Цілі та завдання організаторів виставкових заходів. Сучасний стан виставково-ярмаркової діяльності в Україні.
Тема 3. Еволюція та світові тенденції розвитку міжнародної виставкової діяльності.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Міжнародна класифікація виставкових заходів UFI. Національна класифікація виставково-ярмаркових заходів за тематичними напрямками.
Тема 4. Технології фандрайзингу в сфері виставкової діяльності.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Залучення національних та міжнародних культурних фондів та грантодавців. Звернення до місцевих та іноземних комерційних структур. Специфіка пошуку спонсорів. Мотивація спонсорів.
Модуль 2. Організація та планування виставкової діяльності		
Тема 5. Планування участі у виставці.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Фази прийняття рішення про участь у виставці. Визначення цілей участі у виставці. Визначення способу участі у виставці.
Тема 6. Організація участі у виставці.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Техніка організації участі у виставці. Умови успішної участі у виставці. Документаційне забезпечення участі у виставці.
Тема 7. Організація виставкового простору.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Поняття та види виставкових стендів. Кольорове оформлення стенду. Графічні та аудіо-візуальні засоби оформлення стенду.
Тема 8. Організація роботи з відвідувачами виставкових заходів.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Характеристика заходів ділової програми виставки. Особливості роботи організаторів виставки зі ЗМІ. Офіційні прес-

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
		заходи та прес-релізи.
Тема 9. Оцінка ефективності участі підприємств у виставкових заходах.	Відвідування занять; захист індивідуального завдання; обговорення матеріалу занять; виконання практичних завдань.	Виконання індивідуального завдання за темами: Аналіз та обробка результатів участі у виставці. Показники, які використовуються для оцінки ефективності участі підприємства у виставкових заходах. Фактори, які негативно впливають на ефективність участі у виставках.

Інформаційні джерела

1. 10 Tips To Organising A Great Exhibition. URL: https://www.coventryconferences.co.uk/pages/home/10-tips-to-organising-a-great-exhibition

2. 5 essential steps for organizing a trade show. URL: https://www.inwink.com/en/blog/5-essential-steps-for-organizing-a-trade-show/

3. Виставкова діяльність, як інструмент впливу на формування групи лояльних клієнтів / Захаренко-Селезньова А.М. // Науковий вісник ПУЕТ (Економічні науки). 2020 № 3 (99), С.65-72. Режим доступу: http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/view/1729/1566

4. Доліна Т.В. Впровадження інноваційного менеджменту в виставковій діяльності в країні ЄС. Чернігів: НУ Чернігівська Політехніка, 2021. 77 с.

5. Казьмірова А.С. Організація та планування ярмарково-виставкової діяльності підприємства. Вінниця: ВТЕУ, 2023. 195 с.

6. Клівак В.С., Вежбовська Л.Р. Дизайн виставкового простору у віртуальній реальності. Київ: КНУКіМ. 2022. 54 с.

7. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. Частина 2 : монографія / за науковою редакцією Н. В. Карпенко). – Полтава : ПУЕТ, 2021. – 344 с. http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/13366

8. Становлення та розвиток виставкової діяльності в Україні. URL: http://referat-ok.com.ua/work/stanovlennja-ta-rozvitok-vistavkovoi

9. Яловега Н. І. Маркетингові комунікації в умовах війни: виклики й шляхи просування / Н. І. Яловега // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична. - Львів: ЛУБП, 2023. - № 37. - С. 373-379. Фахова Режим доступу: https://nzlubp.org.ua/index.php/journal/article/view/824

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

Політика оцінювання здобувачів вищої освіти. Завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
Положення про організацію освітнього процесу https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/polozhennya-pro-organizacziyuosvitnogoproczesu.pdf
Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf
Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poryadoklikvidacziyi-zdobuvachamy-vyshhoyi-osvity-akademichnoyi-zaborgovanosti.pdf .
Положення про повторне навчання https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poloz_pro-povt-navch.pdf

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.

Політика щодо академічної доброчесності. Списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття. В ПУЕТ діють:

Кодекс честі студента https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf .

Положення про академічну доброчесність https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf

Положення про запобігання випадків академічного плагіату https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-prozapobigannyavypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf .

Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:

Положення про порядок перезарахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf .

Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf

Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultativ-navchannya-zdobutyh-shlyahomneformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf; *інфографіка* (розділ Освіта/Організація освітнього процесу/Неформальна освіта) https://puet.edu.ua/neformalna-osvita/.

Політика вирішення конфліктних ситуацій:

Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravylavyrishennya-konfliktnyh-sytuaczij-u-puet.pdf

Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену https://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/poloz_pro-apel_pidscontr.pd f

уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/

Політика підтримки учасників освітнього процесу:

Психологічна служба: http://puet.edu.ua/psyhologichna-pidtrymka-v-puet/ .

Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ **http://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyjombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/**

Уповноважений з прав корупції **https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/**

Безпека освітнього середовища: Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttyediyalnosti/

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): виконання практичних завдань (20 балів); поточна модульна робота (10 балів)	30
Модуль 2 (теми 5-9): виконання практичних завдань (20 балів); поточна модульна робота (10 балів)	30
Підсумковий контроль (ПМК)	40
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