Частное профессиональное образовательное учреждение
Вологодский кооперативный колледж

Рабочая программа учебной дисциплины

Выставочная деятельность

42.02.01. Реклама

Форма обучения: очная

Вологда – 2020

Рассмотрена на заседании цикловой комиссии организации и технологии ведения бизнеса
Протокол № 1 от 02 сентября 2020 г.
Председатель цикловой комиссии
_____ В.А. Груничева

Утверждаю
Зам. директора по учебной работе
_____ А.А. Дроздова

Согласовано:
Зам.директора по методической работе
_____ А.А. Русина

Организация-разработчик: ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж

Разработчик: Сидорова Е.К. - преподаватель ЧПОУ Вологодский кооперативный колледж

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного стандарта (ФГОС СПО) по специальности 42.02.01. Реклама

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС СПО и потребностям рынка труда. Рекомендуется для использования в учебном процессе.

Ген. дир. ООО "Курсы" _____ Дроздова А.А.
Место работы, должность *подпись* *Ф.И.О.*

МП

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 4
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 7
5. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИИ 8
6. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 9

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Выставочная деятельность

1.1.Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 42.02.01. Реклама.

1.2. Место дисциплины в структуре частью программы подготовки специалистов среднего звена: входит в цикл общепрофессиональных дисциплин.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- законодательные акты, нормативные документы по выставочной деятельности;
- теоретические основы выставочной деятельности

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- осуществлять поиск эффективных идей для выставочной деятельности
- разрабатывать авторские проекты выставочной деятельности

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

Рабочая программа учебной дисциплины рассчитана на **54** часа максимальной учебной нагрузки обучающегося, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **36** часов; самостоятельной работы обучающегося **18** часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	54
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36
в том числе:	
практические занятия	8
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	18
Промежуточная аттестация в форме контрольной работы	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Выставочная деятельность

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Максим. кол-во часов	Обязательное кол-во часов		Сам. работа	Уровень освоения
			Теор	ПЗ		
Тема 1. Понятие выставочной деятельности	**Содержание учебного материала**					
	1. Выставочная деятельность: основные понятия, классификация	3	2		1	2
	2. История возникновения и развития выставочной деятельности	3	2		1	2
	3. Законодательная основа выставочной деятельности	3	2		1	2
	Практические занятия					
	ПР № 1. Защита проекта История выставочной деятельности	3		2	1	3
	Самостоятельная работа обучающихся: Выполнение домашних заданий по теме, работа с конспектом и литературой.					
Тема 2. Технологии выставочной деятельности	**Содержание учебного материала**					
	1. Регистрация и оформление участия в выставке	3	2		1	2
	2. Понятие выставочного продукта	3	2		1	2
	3. Выставочный стенд	4	2		2	2
	4. Организация работы персонала на выставке	3	2		1	2
	5. Общая характеристика маркетинговой среды для выставочной организации	3	2		1	2
	6. Роль выставок в маркетинге предприятия	3	2		1	2
	7. Характеристика конкурентных сил на рынке выставочных услуг	3	2		1	2
	8. Стратегическое планирование в выставочной организации	3	2		1	2
	9. Анализ рынка сбыта	3	2		1	2
	10. Специфика выставочного маркетинга	3	2		1	2
	Практические занятия					
	ПР № 2. Документальное оформления участия в выставке	3		2	1	3
	ПР № 3. Участие в работе выставки	3		2	1	3
	ПР № 4. Участие в работе выставки	3		2	1	3
	Самостоятельная работа обучающихся: Выполнение домашних заданий по теме, работа с конспектом и литературой.					
Контрольная работа		**2**	**2**			
	Всего:	**54**	**28**	**8**	**18**	

3. условия реализации программы дисциплины

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета экономики и менеджмента.

Оборудование учебного кабинета: посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, комплект учебно-наглядных пособий по дисциплине «Выставочная деятельность», сборник задач по дисциплине «Выставочная деятельность».

Технические средства обучения: компьютеры с лицензионным программным обеспечением, мультимедиапроектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

а) Основные источники

1. Комарова, Л. К. Основы выставочной деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. К. Комарова ; ответственный редактор В. П. Нехорошков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2020. — 194 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07508-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/455113
2. Комарова, Л. К. Основы выставочной деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. К. Комарова ; ответственный редактор В. П. Нехорошков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2020. — 194 с. — (Профессиональное образование). — Текст : непосредственный.
3. Фомичев, В. И. Выставочное дело : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. И. Фомичев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2020. — 134 с. — (Профессиональное образование). — Текст : непосредственный.
4. Фомичев, В. И. Выставочное дело : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. И. Фомичев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2020. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08096-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/454863

б) Дополнительные источники

1. Каменец, А. В. Основы культурно-досуговой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / А. В. Каменец, И. А. Урмина, Г. В. Заярская ; под научной редакцией А. В. Каменца. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва Юрайт, 2020. — 185 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07197-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/452839

в) Интернет-ресурсы

№ п/п	Наименование ресурса	Электронный адрес
1	Маркетинг в современном мире	http://Grandars.ru
2	Понятие маркетинга, цели, функции	http://marketing.web-3.ru
3	Энциклопедия Кольера	http://dic.academic.ru

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
Умения	
осуществлять поиск эффективных идей для выставочной деятельности	Защита практической работы, отчет по внеаудиторной самостоятельной работе
разрабатывать авторские проекты выставочной деятельности	Защита практической работы, отчет по внеаудиторной самостоятельной работе
Знания	
законодательные акты, нормативные документы по выставочной деятельности	Тестовый контроль, устный опрос, защита практической работы
теоретические основы выставочной деятельности	Тестовый контроль, устный опрос, защита практической работы

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся сформированность профессиональных компетенций.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ПК 3.2. Разрабатывать средства продвижения рекламного продукта.	Разработаны средства продвижения рекламного продукта.	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	**Основные показатели оценки результата**	**Формы и методы контроля и оценки**
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация устойчивого интереса к будущей профессии	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной	Работа с использованием современного оборудования и информационно-коммуникационных технологий	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий

деятельности.		
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями, коллегами, руководителями и потребителями.	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Самоанализ результатов собственной работы и работы команды Ответственность за результат выполнения заданий членов команды	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Способность к ориентированию в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности Анализ инноваций в области управления ассортимента	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий
ОК 10. Владеть основами предпринимательской деятельности и особенностями предпринимательства в профессиональной деятельности.	Владение предпринимательскими компетенциями в планировании выставки	Выполнение и защита практических работ. Наблюдение за выполнением заданий

5. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИИ

Код компетенции	Наименование компетенции
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ОК 10.	Владеть основами предпринимательской деятельности и особенностями предпринимательства в профессиональной деятельности
ПК 3.2.	Разрабатывать средства продвижения рекламного продукта

6. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

По итогам изучения дисциплины предусмотрена контрольная работа. Контрольная работа проводится в письменной форме, составлена в 6 вариантах, теоретическая часть в виде теста из 12 вопросов и 2-х практических заданий.

Перечень теоретических вопросов

1. Терминология и классификация выставочно-ярмарочной деятельности
2. Нормативно-правовая база, государственное регулирование и координация в области ВЯД
3. Организационный процесс при участии в выставке
4. Формы участия в выставке
5. Выбор экспонатов и выставочной программы
6. Регистрация и оформление участия в выставке
7. Разработка выставочного продукта
8. Виды выставочных стендов
9. Работа с персоналом при организации выставки
10. Поствыставочная деятельность

Примерные задачи и ситуации

11. Сформулируйте основные функции выставочного стенда.
12. Определите выгодные места для расположения на выставке
13. Расскажите, какие средства для привлечения внимания клиентов можно использовать на стенде? Дайте их характеристику, данные отразите в диаграмме.
14. Ответьте на вопрос: как сделать стандартный стенд привлекательным?
15. Вам поручено разработать концепцию предвыставочной рекламной компании. Какие средства вы используете для привлечения потребителей?
16. Приведите пример расчета экспоэффективности: среднее количество контактов на одного стендиста (формула), среднее количество продаж (формула).
17. Разработайте стратегии привлечения посетителей на стенд.
18. Перечислите варианты представления товаров на стенде.
19. Разработайте требования к полиграфической и сувенирной продукции, представленной на выставке.
20. Опишите методы работы с посетителями на выставке.
21. Разработайте основные требования к выставочному персоналу.

Критерии оценки:

Оценка «5» («отлично») выставляется за правильное решение теста и выполнение практических заданий, допускается одна ошибка в тесте и незначительные неточности в решении задач.

Оценка «4» («хорошо») выставляется за правильное решение теста и выполнение практических заданий, допускается две ошибки в тесте и неточности в решении задач.

Оценка «3» («удовлетворительно») выставляется за правильное решение теста и выполнение практических заданий, допускается 3-4 ошибки в тесте и неточности в решении задач;

Оценка «2» («неудовлетворительно») выставляется за выполнение задания менее 60%.