

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный гуманитарный университет»  
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА*  
*Кафедра управления*

***МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНГРЕССНАЯ И ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ***

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Код и наименование направления подготовки (специальности) 38.03.02 «Менеджмент»

Наименование направленности «Менеджмент»

Уровень квалификации выпускника - бакалавр

Форма обучения – очно-заочная

РПД адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Москва 2022

*Международная конгрессная и выставочная деятельность*  
Рабочая программа дисциплины  
Составитель:  
*к.и.н., доцент кафедры управления С.И. Горелова*

УТВЕРЖДЕНО  
Протокол заседания кафедры  
№ 9 от 02.04.2022

## ОГЛАВЛЕНИЕ

#

<b>1# Пояснительная записка .....</b>	<b>4#</b>
1.1# Цель и задачи дисциплины .....	4#
1.2# Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине.....	4#
1.3# Место дисциплины в структуре образовательной программы .....	5#
<b>2# Структура дисциплины .....</b>	<b>6#</b>
<b>3# Содержание дисциплины.....</b>	<b>6#</b>
<b>4# Образовательные технологии.....</b>	<b>6#</b>
<b>5# Оценка планируемых результатов обучения .....</b>	<b>9#</b>
5.1# Система оценивания .....	9#
5.2# Критерии выставления оценки по дисциплине.....	10#
5.3# Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	12#
<b>6# Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....</b>	<b>19#</b>
6.1# Список источников и литературы .....	19#
6.2# Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» ...	20#
<b>7# Материально-техническое обеспечение дисциплины .....</b>	<b>21#</b>
<b>8# Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными     возможностями здоровья и инвалидов .....</b>	<b>21#</b>
<b>9# Методические материалы .....</b>	<b>22#</b>
9.1# Планы семинарских занятий.....	22#
9.2# Методические рекомендации по подготовке письменных работ. ....	24#
9.3# Иные материалы.....	24#

### Приложения

Приложение 1. Аннотация дисциплины

## 1 Пояснительная записка

### 1.1 Цель и задачи дисциплины

**Цель** дисциплины заключается в изучении: существующих форм и методов организации конгрессной деятельности; структуры выставочно-конгрессной деятельности; управление выставочной и конгрессной деятельностью; планирования мероприятий и их экономическая эффективность; бюджетирование и ценообразование конгрессных мероприятий; организации работы с участниками конгрессных мероприятий и СМИ.

#### **Задачи:**

1) теоретический компонент:

- усвоение теоретических основ экономики и организации конгрессной и выставочной деятельности;
- изучение понятийного и терминологического аппарата в области экономики и организации конгрессной и выставочной деятельности;
- изучение истории развития конгрессной и выставочной деятельности в России и за рубежом;
- рассмотрение основ правового обеспечения и государственного регулирования конгрессной и выставочной деятельности;
- изучение научных подходов к планированию конгрессных и выставочных мероприятий;
- усвоение основ бюджетирования, ценообразования конгрессных и выставочных мероприятий

2) познавательный компонент:

- ознакомление с формами и методами управления и организации конгрессной и выставочной деятельности;
- изучение сущности и содержания конгрессных и выставочных мероприятий;
- активизация творчества магистрантов в поиске неординарных решений и разработке новых предложений в сфере управления конгрессной и выставочной деятельностью;
- расширение кругозора, повышение культурно-образовательного и интеллектуального уровня обучающихся.

3) практический компонент:

- привить практические навыки управления, организации и планирования конгрессных и выставочных мероприятий;
- научить рассчитывать экономическую эффективность конгрессной и выставочной деятельности;
- научить использовать документы для анализа вопросов, связанных организацией конгрессной и выставочной деятельности;
- обеспечить владение современными формами и методами организации конгрессных и выставочных мероприятий;
- научить выбирать оптимальные методы работы с участниками мероприятий;
- привить умение правильно ориентироваться в потоке информации;
- обеспечить владение компетенциями применения полученных знаний, навыков и умений для успешной практической профессиональной деятельности.

### 1.2 Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине

<b>Компетенция</b> (код и наименование)	<b>Индикаторы компетенций</b> (код и наименование)	<b>Результаты обучения</b>
ПК-1. Способен организовывать внешнеэкономическую	ПК-1.1. Планирует и подготавливает предложения по	<b>Знать:</b> 1) нормативные, правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;

(международную) деятельность	заключению внешнеторгового контракта	<p>2) методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках;</p> <p>3) инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</p> <p>4) основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;</p> <p>5) основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>2) подготавливать коммерческое предложение, запросы;</p> <p>3) составлять проект внешнеторгового контракта</p> <p><b>Владеть:</b> 1) навыками поиска и анализа информации о потенциальных партнерах на внешних рынках;</p> <p>2) навыками подготовки проекта внешнеторгового контракта; 3) методами анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров.</p>
------------------------------	--------------------------------------	---

### 1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Международная конгрессная и выставочная деятельность» Б1.В.ДВ.08.01 является дисциплиной по выбору вариативной части учебного плана направления подготовки 38.03.02 – Менеджмент (направленность «Менеджмент»).

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Менеджмент организации», «Маркетинг», «Управленческие решения», «Стратегический менеджмент».

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Международный бизнес туризм», «Международная торговля», «Международные маркетинговые коммуникации».

## 2 Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 академических часа (ов).

### Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
1,2	Лекции	12
1,2	Семинары/лабораторные работы	12
Всего:		24

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 84 академических часа(ов).

## 3 Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
	<b>Тема 1.</b> История развития конгрессной и выставочной деятельности в России и зарубежом	Особенности организации международных выставочных и конгрессных мероприятий. Выставочная экспозиция и дизайн. Организация работы компании на выставке и конгрессе.
	<b>Тема 2.</b> Роль конгрессной и выставочной деятельности в экономике страны	Связи с общественностью. Организация работы со СМИ.
	<b>Тема 3.</b> Организация деятельности по подготовке конгрессных и выставочных мероприятий	Методы планирования деятельности по организации мероприятий. INTERNET в продвижении выставочных и конгрессных мероприятий.
	<b>Тема 4.</b> Разработка проекта мероприятия	Концепция проекта, бюджетирование, источники финансирования, ценообразование
	<b>Тема 5.</b> Информационные материалы и документация конгрессных и выставочных мероприятий.	Фирменный стиль мероприятия. Разработка имиджа, логотипа, брэнда, печатной продукции мероприятия
	<b>Тема 6.</b> Организация работы с участниками конгрессных и выставочных мероприятий.	Формирование базы данных о клиенте. Организация работы с поставщиками услуг и посетителями.

## 4 Образовательные технологии

При реализации программы дисциплины «Международная конгрессная и выставочная деятельность» используются различные образовательные технологии, направленные на формирование заявленных компетенций. В аудиторную нагрузку входят лекционные и

семинарские занятия и формы контроля. Используются активные и интерактивные формы проведения занятий. При реализации программы дисциплины используются: проблемный метод изложения лекционного материала, решение практических задач по вопросам темы на семинарских занятиях. Самостоятельная работа бакалавров подразумевает подготовку к семинарским занятиям, проводимым в форме разбора конкретных ситуаций; индивидуальную работу в компьютерном классе и библиотеке. Изучение дисциплины заканчивается тестированием и защитой проекта по дисциплине.

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование раздела</b>	<b>Виды учебных занятий</b>	<b>Образовательные технологии</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
1.	История развития конгрессной и выставочной деятельности в России и за рубежом	<i>Семинар 1.</i>	<i>Развернутая беседа с обсуждением доклада</i>  <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
2.	Роль конгрессной и выставочной деятельности в экономике страны	<i>Семинар 2.</i>  <i>Самостоятельная работа.</i>	<i>Лекция с использованием видеоматериалов.</i>  <i>Развернутая беседа с обсуждением докладов.</i>  <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты.</i>
3.	Организация деятельности по подготовке конгрессных и выставочных мероприятий	<i>Семинар 3.</i>  <i>Самостоятельная работа.</i>	<i>Лекция с использованием видеоматериалов.</i>  <i>Развернутая беседа с обсуждением докладов.</i>  <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты.</i>
4.	Разработка проекта мероприятия	<i>Семинар 4.</i>  <i>Самостоятельная работа.</i>	<i>Лекция с использованием видеоматериалов.</i>  <i>Развернутая беседа с обсуждением докладов.</i>  <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты.</i>
5.	Информационные материалы и документация конгрессных и		<i>Лекция с использованием видеоматериалов.</i>

	выставочных мероприятий	Семинар 5.  Самостоятельная работа.	Развернутая беседа с обсуждением докладов.  Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты.
6.	Организация работы с участниками конгрессных и выставочных мероприятий	Семинар 6.  Самостоятельная работа.	Развернутая беседа  Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты



## 5 Оценка планируемых результатов обучения

### 5.1 Система оценивания

В процессе изучения курса проводится контроль знаний, который предполагает учет результатов самостоятельной работы по выполнению типовых и ситуационных заданий, а также степени участия бакалавров в обсуждении вопросов на семинарских занятиях.

Оценка знаний представляет собой совокупность различных показателей работы бакалавра по дисциплине «Международная конгрессная и выставочная деятельность» активное участие в дискуссиях на занятиях, результаты тестирования, выполнение практических заданий. Промежуточный контроль проводится в форме тестирования и защиты проекта.

Форма контроля	Максимальное количество баллов	
	За одну работу	Всего
1. Участие в обсуждении теоретических вопросов на семинарских занятиях	5 баллов	20 баллов
2. Выполнение практических заданий на семинарских занятиях	10 баллов	40 баллов
3. Промежуточная аттестация (тестирование, защита проекта)		40 баллов
4. Итого за семестр (дисциплину) Зачет с оценкой		100 баллов

Полученный совокупный результат (максимум 100 баллов) конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100- балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95-100	Отлично	Зачтено	A
83-94			B
68-82	Хорошо		C
56-67	Удовлетворительно		D
50-55			E
20-49	Неудовлетворительно	не зачтено	FX
0-19			F

## 5.2 Критерии выставления оценки по дисциплине

### *Текущий контроль*

При оценивании устного опроса и участия в дискуссии на семинаре учитываются:

- степень раскрытия содержания материала (0-2 балла);
- изложение материала (грамотность речи, точность использования терминологии и символики, логическая последовательность изложения материала (0-2 балла);
- знание теории изученных вопросов, сформированность и устойчивость используемых при ответе умений и навыков (0-1 балл).

При оценивании выполнения практических заданий учитывается:

- знание теории изученных вопросов, правильное использование полученных знаний (0-1 балла);
- полнота выполнения типового задания и/или ситуационной задачи, полнота осмысления реальной профессионально-ориентированной ситуации, необходимой для решения данной проблемы (0-2 балла);
- правильность выбора методов и моделей, позволяющие оценивать и диагностировать умения и навыки синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей, поиском рациональных альтернативных вариантов (0-3 балла).

### *Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)*

При проведении промежуточной аттестации бакалавр должен ответить на 3 вопроса (два вопроса теоретического характера и один вопрос практического характера).

При оценивании ответа на вопрос теоретического характера учитывается:

- теоретическое содержание не освоено, знание материала носит фрагментарный характер, наличие грубых ошибок в ответе (1-3 балла);
- теоретическое содержание освоено частично, допущено не более двух-трех недочетов (4-7 баллов);
- теоретическое содержание освоено почти полностью, допущено не более одного-двух недочетов, но обучающийся смог бы их исправить самостоятельно (8-11 баллов);
- теоретическое содержание освоено полностью, ответ построен по собственному плану (12-20 баллов).

При оценивании ответа на вопрос практического характера учитывается:

- ответ содержит менее 20% правильного решения (1-2 балла);
- ответ содержит 21-89 % правильного решения (3-10 баллов);
- ответ содержит 90% и более правильного решения (11-20 баллов).

<b>Баллы/ Шкала ECTS</b>	<b>Оценка по дисциплине</b>	<b>Критерии оценки результатов обучения по дисциплине</b>
100-83/ A,B	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.  Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ С	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно»/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

### 5.3 Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

#### Вопросы для подготовки к зачету:

1. История развития конгрессной деятельности зарубежом.
2. История развития конгрессной деятельности в России.
3. Роль конгрессной деятельности в экономике страны.
4. Организация и структура конгрессной деятельности.
5. Правовое обеспечение конгрессной деятельности.
6. Государственное регулирование конгрессной деятельности.
7. Особенности конгрессного менеджмента.

8. Организация деятельности по подготовке и планированию мероприятий.
9. Технологии рекламы и продвижения конгрессных мероприятий.
10. Разработка концепции проекта по проведению конгресса.
11. Бизнес-планирование конгрессной деятельности.
12. Ценообразование в конгрессной деятельности.
13. Источники финансирования конгрессных мероприятий.
14. Фирменный стиль мероприятия.
15. Информационное обеспечение конгресса.
16. Документационное обеспечение конгресса.
17. Методы планирования деятельности по организации мероприятий.
18. Формирование базы данных клиентов и партнеров.
19. Организация работы с участниками мероприятий.
20. Организация работы со спонсорами.
21. Организация работы с поставщиками услуг.
22. Организация работы на заключительном этапе мероприятия.
23. Технологии подготовки залов к мероприятиям.
24. Технологии проведения конгрессов.
25. Экономическая эффективность и классификация затрат конгрессных мероприятий
26. Конгрессный маркетинг.
27. Продвижение и реклама конгрессных мероприятий.
28. Инфраструктура конгрессной деятельности.
29. Стимулирование продаж конгрессных мероприятий.
30. Организация работы со СМИ.
31. Организация подготовки участия отдельной компании в конгрессе.
32. Организация выставок в программе конгресса.
33. . Организация участия компаний в конгрессах в России и за рубежом
34. Организация научно-технических конгрессных мероприятий
35. Технологии организации торгово-промышленных выставок
36. Организация культурных мероприятий на конгрессе.
37. Особенности организации международных конгрессов.
38. Организация деловых корпоративных мероприятий.

### **Ситуации для обсуждения на семинарских занятиях**

Задания для решения кейс-задания

*Задание 1.* Компания-производитель детской одежды «Солнышко» на протяжении нескольких лет является постоянным участником специализированных выставок. Для того чтобы увеличить количество дилеров среди своих клиентов, руководство компании приняло решение об участии на выставке детской одежды и товаров для детей в Екатеринбурге, которая позиционировалась как оптовое экспомероприятие. За несколько дней до начала работы выставки выяснилось, что далеко не все экспоненты являются представителями данного рынка, к тому же из-за присутствия на ней представителей розничной торговли выставка носит, скорее, оптово-розничный характер. Сотрудникам компании, присутствующим на выставке, необходимо срочно найти оригинальное

маркетинговое решение, способствующее привлечению целевых потребителей. Предложите свои варианты.

*Задание 2.* Компании-производителю медицинского оборудования предложено принять участие в одной из профильных выставок, которая должна пройти в г. Краснодаре. Приоритетными направлениями в работе компании в настоящее время является поиск партнеров, выход на новые рынки, маркетинговая разведка, формирование имиджа. Сформулируйте цели и задачи участия в выставке для компании.

*Задание 3.* На основании ГОСТ Р 53103-2008 «Деятельность выставочно-ярмарочная. Термины и определения» (утв. Приказом Ростехрегулирования от 18.12.2008 N 512-ст), в табличном варианте представьте определения субъектов выставочной деятельности

№	Категория	Определение
1	Экспонент	
2	Организатор выставок	
3	Выставочный оператор	
4	Посетитель выставки	
5	Присутствующее лицо	
6	Сопровождающее лицо	
7	Организатор коллективной экспозиции	

*Задание 4.* Компания-производитель женского белья «Ева» первый раз участвует в крупной международной выставке товаров легкой промышленности с новыми коллекциями. Сотрудникам отдела маркетинга, работающим на экспозиции, необходимо провести первичную оценку эффективности выставки непосредственно во время её проведения. Среди поставленных задач – выявление интереса к продукции компании у посетителей, изучение их поведения, сбор другой информации о посетителях стенда. Предложите методы оценки эффективности выставочного проекта для данной организации.

#### **Примерная тематика творческих самостоятельных работ**

1. Основные тенденции развития выставочной деятельности г. Москвы.
2. Выставочная политика ВЦ «Экспоцентр» (или другого выставочного центра по выбору студента).
3. Особенности дизайн-проекта выставки.
4. Технологии рекламы выставки.
5. Подготовка и проведение рекламы выставки.
6. Анализ базовых свойств выставочного продукта.
7. Специфика выставочного бренда.
8. Характеристика специализированных СМИ.
9. Разработка бизнес-плана в выставочной организации.
10. Особенности делового общения на выставке.
11. Подготовка и проведение презентации.

12. Типология выставок в г. Москве (с актуальными примерами)
13. Характеристики базовых выставочных центров г. Москвы.
14. Основные характеристики и тенденции развития КВЦ «Сокольники».
15. Основные характеристики и тенденции развития ВДНХ.
16. Основные характеристики и тенденции развития МВО «Манеж».
17. Основные характеристики и тенденции развития Дизайн-завода «Флакон».
18. Основные характеристики и тенденции развития Центра дизайна и архитектуры «Artplay».
19. Основные характеристики и тенденции развития ЦВК «Экспоцентр».
20. Основные характеристики и тенденции развития ЦВК МВЦ «Крокус Экспо».
21. Выставочные центры Европы.
22. Выставочная деятельность в США и Канаде.
23. Выставочные центры Азии и Африки.
24. Выставочная деятельность в Латинской Америке.

### **Примерная тематика докладов, рефератов, эссе**

1. Мировые тенденции развития выставочно-ярмарочной деятельности.
2. Характеристика крупнейших центров выставочной деятельности г. Москвы.
3. Характеристика уровней выставочной активности предприятий различных отраслей. Характеристика международной нормативно-правовой базы выставочно-ярмарочной деятельности.
4. Сущность и специфика менеджмента выставок и презентаций.
5. Выставки и презентации как компонент культурной жизни, объект управления и самоуправления.
6. Модели управления выставочной деятельностью.
7. Маркетинговое проектирование выставок и презентаций.
8. Стратегическое планирование в выставочной деятельности.
9. Базовые свойства выставочного продукта.
10. Маркетинговая среда выставочной организации.
11. Материально-техническая база выставок.
12. Характеристика организаторов выставочно-ярмарочных мероприятий.
13. Характеристика поставщиков выставочных услуг.
14. Характеристика маркетинговых посредников.
15. Подготовка кадров для выставочной деятельности.
16. Государственное регулирование и координация в области выставочной деятельности.
17. Координация работы выставок через профессиональные ассоциации.
18. Управление разработкой основного выставочного продукта.
19. Позиционирование выставок по отношению к их тематическим, географическим и временным измерениям.
20. Понятие выставочного бренда.
21. Дизайн-проектирование в выставочной деятельности.
22. Управление маркетинговыми коммуникациями на выставке.
23. Бюджет и смета расходов выставки и презентации.
24. Обеспечение безопасности посетителей и экспонатов выставки.
25. Международный маркетинг выставочных проектов.
26. Презентации и специальные проекты выставки.
27. Реклама в комплексе маркетинговых коммуникаций выставки.
28. Организация мероприятий параллельной программы выставки.
29. Обеспечение общих, административных, рекламно-информационных и технических услуг на выставке.
30. Психология и этика деловых отношений на выставке.

## **Задания для аудиторной контрольной работы**

### Вариант 1

1. Цели и задачи выставочной деятельности.
2. Объясните Ваше понимание того, что лица, принимающие решения (ЛПР), отдают предпочтение посещению торговых выставок среди других маркетинговых инструментов

### Вариант 2

1. Стратегические и тактические аспекты принятия организацией-экспонентом решения о принятии участия в выставке.
2. По данным анализа тематической направленности проводимых в стране выставок, установлено, что на долю экспозиций, посвященных инновациям, приходится не более 10% их общего числа. Является ли данный показатель значимым для нашего государства? Какие меры по исправлению сложившейся ситуации Вы можете предложить?

### Вариант 3

1. Разработка плана выставочной деятельности в рамках интегрированных маркетинговых коммуникаций экспонента.
2. Компания-производитель детской одежды «Солнышко» на протяжении нескольких лет является постоянным участником специализированных выставок. Для того чтобы увеличить количество дилеров среди своих клиентов, руководство компании приняло решение об участии на выставке детской одежды и товаров для детей в Екатеринбурге, которая позиционировалась как оптовое экспомероприятие. За несколько дней до начала работы выставки выяснилось, что далеко не все экспоненты являются представителями данного рынка, к тому же из-за присутствия на ней представителей розничной торговли выставка носит, скорее, оптово-розничный характер. Сотрудникам компании, присутствующим на выставке, необходимо срочно найти оригинальное маркетинговое решение, способствующее привлечению целевых потребителей. Предложите свои варианты.

### Вариант 4

1. Эффективность выставочной деятельности.
2. Компания-производитель женского белья «Ева» первый раз участвует в крупной международной выставке товаров легкой промышленности с новыми коллекциями. Сотрудникам отдела маркетинга, работающим на экспозиции, необходимо провести первичную оценку эффективности выставки непосредственно во время её проведения. Среди поставленных задач – выявление интереса к продукции компании у посетителей, изучение их поведения, сбор другой информации о посетителях стенда. Предложите методы оценки эффективности выставочного проекта для данной организации.

### Вариант 5

1. Классификация выставок по территориальному признаку. Приведите примеры. Обоснуйте понятие выставки как эффективного инструмента маркетинга.
2. Рассчитайте экономическую эффективность участия в выставке ООО «Развитие», если его затраты составили 1,5 млн. руб., а прибыль от реализации товаров увеличилась на 1,2 млн. руб. Целесообразно ли участие ООО в выставке? Ответ аргументируйте.

### Вариант 6



1. Классификация выставок по тематическому признаку. Приведите примеры. Перечислите и раскройте цели участия в выставках.

2. Компании-производителю медицинского оборудования предложено принять участие в одной из профильных выставок, которая должна пройти в г. Краснодаре. Приоритетными направлениями в работе компании в настоящее время является поиск партнеров, выход на новые рынки, маркетинговая разведка, формирование имиджа. Сформулируйте цели и задачи участия в выставке для компании.

#### Вариант 7

1. Что включает в себя комплекс коммуникационных мероприятий при подготовке участия в выставке.

2. Компания-производитель детской одежды «Солнышко» на протяжении нескольких лет является постоянным участником специализированных выставок. Для того чтобы увеличить количество дилеров среди своих клиентов, руководство компании приняло решение об участии на выставке детской одежды и товаров для детей в Екатеринбурге, которая позиционировалась как оптовое экспомероприятие. За несколько дней до начала работы выставки выяснилось, что далеко не все экспоненты являются представителями данного рынка, к тому же из-за присутствия на ней представителей розничной торговли выставка носит, скорее, оптово-розничный характер. Сотрудникам компании, присутствующим на выставке, необходимо срочно найти оригинальное маркетинговое решение, способствующее привлечению целевых потребителей. Предложите свои варианты.

#### Вариант 8

1. Подходы к разработке бюджета участия в выставке.

2. Компании-производителю медицинского оборудования предложено принять участие в одной из профильных выставок, которая должна пройти в г. Краснодаре. Приоритетными направлениями в работе компании в настоящее время является поиск партнеров, выход на новые рынки, маркетинговая разведка, формирование имиджа. Сформулируйте цели и задачи участия в выставке для компании.

**Образцы тестов для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, а также для контроля самостоятельной работы обучающегося**

**1. Какая страна является родоначальницей выставок?**

- а) Великобритания;
- б) Германия;
- в) Франция.

**2. Экспонат – это:**

- а) участники выставки;
- б) объект показа;
- в) сотрудник, работающий на стенде.

**3. В какой стране была проведена первая всемирная выставка?**

- а) в Японии;
- б) в Германии;
- в) в Англии.

**4. Как называется крупнейшая выставка в России?**

- а) МИТТ;

- б) UFI;
- в) INWETEXS.

**5. Главная цель всемирных выставок – это:**

- а) показать достижения в области культуры;
- б) показать достижения всего человечества;
- в) показать достижения страны, в которой проводится выставка.

**6. По тематическому критерию выставки бывают:**

- а) универсальные, межотраслевые;
- б) национальные, межрегиональные;
- в) другие.

**9. Какой вид стенда открыт только с одной стороны?**

- а) нестандартный;
- б) линейный;
- в) полуостров.

**10. ЗАО «СОУД — Сочинские выставки» было основано в**

- а) 1851г.;
- б) 2005г.;
- в) 1991г.

**11. Каков срок действия карнета АТА?**

- а) 3 года;
- б) 5 лет;
- в) 1 год.

**12. Какой статус имеют выставки или ярмарки, когда иностранные экспоненты составляют не менее 10% от общего числа участников и 5% иностранных посетителей и специалистов.**

- а) международный;
- б) национальный;
- в) региональный.

**13. Вопросы практического характера, относящиеся к организации международных выставок, возложены на:**

- а) Международное Бюро выставок;
- б) Коллегию Генеральных Комиссаров;
- в) Выставочную компанию.

**14. Какой российский город претендовал на проведение международной выставки EXPO в 2010?**

- а) Санкт-Петербург;
- б) Казань;
- в) Москва.

**15. Непременное условие для существования системы карнета АТА является:**

- а) необходимый пакет документов;
- б) наличие в странах участницах гаранта уплаты таможенных платежей.
- в) квалифицированные кадры.

**16. Рыночные мероприятия, на которых экспоненты выставляют на основе выставочных образцов производимые товары и услуги – это:**

- а) выставки;
- б) ярмарки;
- в) выставки и ярмарки.

**17. Общую выставку первой категории разрешается проводить в одной и той же стране раз в:**

- а) 10 лет;
- б) 20 лет;
- в) 15 лет.

**18. Приглашение принять участие в общей выставке второй категории страны-участницы получают:**

- а) за 1 год до начала выставки;
- б) за 2 года;
- в) за 3 года.

**19. Когда была разработана Брюссельская таможенная конвенция?**

- а) 8 июня 1961 года;
- б) 25 января 1846 года;
- в) 15 сентября 1989 года.

**20. Юнеско - это:**

- а) аббревиатура международной выставки туризма в Берлине;
- б) комиссия ООН по вопросам культуры, здравоохранения и просвещения;
- в) название союза молодых журналистов.

**21. Какой из ниже приведенных документов выработал типовые общие правила всемирных выставок?**

- а) Таможенная конвенция «О карнетах АТА»;
- б) Брюссельская таможенная конвенция;
- в) Парижская конвенция.

**22. Какие принципиальные вопросы рассмотрены в Парижской конвенции?**

- а) права и обязанности страны-организации и стран-участниц выставки;
- б) классификации, периодичность и продолжительность выставок;
- в) оба варианта верны.

**Ответы:**

1. - б); 2. - б); 3. - в); 4. - а); 5. - б); 6. - а); 7. - б); 8. - в); 9. - б); 10. - в); 11. - в); 12. - а); 13. - б); 14. - в); 15. - б); 16. - в); 17. - в); 18. - б); 19. - а); 20. - б); 21. - в); 22. - в).

## **6 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **6.1 Список источников и литературы**

*Основная литература:*

1 Баранов, А. С. **Информационно-экскурсионная деятельность на предприятиях туризма**: Учебник / Баранов А. С., Бисько И. А.; Под ред. Богданова Е. И. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 383 с. (Высшее образование: Бакалавриат) (П)ISBN 978-5-16-011324-1. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/519575>

2 Муртузалиева, Т. В. **Маркетинг услуг гостеприимства и туризма**: Учебно-практическое пособие / Муртузалиева Т.В., Розанова Т.П., Тарасенко Э.В. - Москва : Дашков и К, 2017. - 166 с. ISBN 978-5-394-02710-9. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/937237>

3 Папкина, О. В. **Деловые коммуникации**: Учебник / Папкина О.В. - Москва : Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 160 с.: - ISBN 978-5-16-100641-2. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/566178>

*Дополнительная литература:*

1 Быстров, С. А. **Технология организации туроператорской и турагентской деятельности** : учебник / С.А. Быстров. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 375 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/10.12737/textbook\\_5a685a89b76dd5.66618286](http://www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5a685a89b76dd5.66618286). - ISBN 978-5-16-106572-3. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/961834>

2 Тультаев, Т. А. **Маркетинг услуг: Учебник** / Т.А. Тультаев. - Москва : НИЦ Инфра-М, 2012. - 208 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-16-005021-8. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/260847>

## 6.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Школа гостеприимства // <http://www.hsv1.ru>
2. Куда летим // <http://www.welt.ru>
3. Московская торгово-промышленная палата // <http://www.mostpp.ru>
5. ГОСТы, СНИПы, СанПиНы и др. Образовательный ресурс // <http://base1.gostedu.ru>
6. Все о туризме. Туристическая библиотека // <http://tourlib.net>
7. Экспоцентр. Москва // <https://www.expocentr.ru/>
8. Крокус Экспо. Международный выставочный центр // <https://www.crocus-expo.ru/>
9. ВДНХ – официальный сайт // <https://vdnh.ru/>
10. Гостиный двор // <https://гостиныйдвор.москва/>
11. Конгрессно-выставочный центр «Сокольники» // <https://www.sokolniki.com/ru>
12. Центр международной торговли // <https://expomap.ru/places/world-trade-centre-moscow/>
13. Красный Октябрь. Конгресс-центр // <https://expomap.ru/places/krasnyij-oktyabr/>
14. Инновационный центр «Сколково». Конгресс-центр // <https://expomap.ru/places/innovatsionnyij-tsentr-skolkovo/>

## Перечень БД и ИСС

№п/п	Наименование
	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2019 г. Web of Science Scopus
	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2019 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis Электронные издания издательства Springer
	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам
	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс,

## 7 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для обеспечения дисциплины «Международная конгрессная и выставочная деятельность» используется материально-техническая база образовательного учреждения: компьютерные классы и научная библиотека РГГУ. Рабочие места обучающихся (24); рабочее место преподавателя; 1 компьютер, экран, проектор, маркерная доска, система звукоусиления. Лицензионное программное обеспечение, Windows 7, Microsoft Office 2010(Word, Power Point), Adobe Reader XI, Google Chrome, VLC media player, Kaspersky 10, 7-Zip 16.

Самостоятельная работа студентов проводится для подготовки к выполнению практических работ, текущему и промежуточному контролю (индивидуальная работа студента в компьютерном классе или библиотеке).

### Перечень ПО

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
2	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное

## 8 Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
  - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
  - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
  - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
  - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
  - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.
- для глухих и слабослышащих:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
  - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
  - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;

- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
  - в печатной форме увеличенным шрифтом;
  - в форме электронного документа;
  - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа;
  - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
  - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
  - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
  - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
  - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
  - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
  - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

## **9 Методические материалы**

### **9.1 Планы семинарских занятий**

#### **Тема 1. История развития конгрессной и выставочной деятельности в России и за рубежом**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Особенности организации международных выставочных и конгрессных мероприятий.
2. Выставочная экспозиция и дизайн.

3. Организация работы компании на выставке и конгрессе.

*Задание:*

Написать эссе на одну из предлагаемых тем:

1. История развития выставочной деятельности, типология выставочной деятельности.
2. Классификация и особенности выставочных мероприятий в туризме
3. Значение выставочных мероприятий для предприятий сферы туризма Влияние рекламы на жизнь современного человека.

## **Тема 2. Роль конгрессной и выставочной деятельности в экономике страны**

*Тема докладов:*

1. Концепция развития выставочной деятельности в РФ
2. Вступление России в ВТО: последствия для выставочной отрасли *Контрольные вопросы:*

1. Предпосылки развития конгрессной деятельности
2. Проблемы и задачи развития
3. Задачи развития конгрессной деятельности
4. Основные направления развития конгрессной деятельности в городе Москве

## **Тема 3. Организация деятельности по подготовке конгрессных и выставочных мероприятий**

*Темы докладов:*

1. Инновации в организации и проведении конгрессно-выставочной деятельности
2. Конгрессные мероприятия: задачи и особенности
3. Выставочно-ярмарочная деятельность: новые стандарты и нормы
4. Работа с представителями СМИ
5. INTERNET- продвижение мероприятий

*Контрольные вопросы:*

1. Методы планирования деятельности по организации мероприятий.
2. Роль INTERNET в продвижении выставочных и конгрессных мероприятий.

## **Тема 4. Разработка проекта мероприятия**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Концепция проекта
2. Бюджетирование проекта
3. Источники финансирования, ценообразование

*Темы докладов*

1. Структура мероприятий деловой программы выставки
2. Рекомендации по размещению выставочных комплексов
3. Минимальный перечень услуг для международного выставочного мероприятия

## **Тема 5. Информационные материалы и документация конгрессных и выставочных мероприятий.**

*Вопросы для обсуждения:*

1. Фирменный стиль мероприятия.
2. Разработка имиджа, логотипа, бренда мероприятия
3. Разработка печатной продукции мероприятия

*Темы докладов*

1. Элементы фирменного стиля
2. Направления формирования имиджа мероприятия
3. Виды материалов, используемых при проведении конгрессных и выставочных мероприятий

## **Тема 6. Организация работы с участниками конгрессных и выставочных мероприятий**

*Контрольные вопросы:*

- 1.Формирование базы данных о клиенте.
- 2.Организация работы с поставщиками услуг и посетителями

*Задание:*

подготовить индивидуальное сообщение на одну из предложенных тем.

- 1.Особенности формирования баз данных
- 2.Организация работы с представителями СМИ
3. Создание пресс-релизов

### **9.2 Методические рекомендации по подготовке письменных работ.**

Письменные работы (курсовая работа, эссе, реферат, доклад и т.п.) учебным планом не предусмотрены.

### **9.3 Иные материалы**

Не предусмотрены.



## АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Международная конгрессная и выставочная деятельность» является факультативной дисциплиной учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент». Дисциплина реализуется на управления кафедрой управления.

**Цель** дисциплины заключается в изучении: существующих форм и методов организации конгрессной деятельности; структуры выставочно-конгрессной деятельности; управление выставочной и конгрессной деятельностью; планирования мероприятий и их экономическая эффективность; бюджетирование и ценообразование конгрессных мероприятий; организации работы с участниками конгрессных мероприятий и СМИ.

### **Задачи:**

#### 1) теоретический компонент:

- усвоение теоретических основ экономики и организации конгрессной и выставочной деятельности;
- изучение понятийного и терминологического аппарата в области экономики и организации конгрессной и выставочной деятельности;
- изучение истории развития конгрессной и выставочной деятельности в России и за рубежом;
- рассмотрение основ правового обеспечения и государственного регулирования конгрессной и выставочной деятельности;
- изучение научных подходов к планированию конгрессных и выставочных мероприятий;
- усвоение основ бюджетирования, ценообразования конгрессных и выставочных мероприятий

#### 2) познавательный компонент:

- ознакомление с формами и методами управления и организации конгрессной и выставочной деятельности;
- изучение сущности и содержания конгрессных и выставочных мероприятий;
- активизация творчества магистрантов в поиске неординарных решений и разработке новых предложений в сфере управления конгрессной и выставочной деятельностью;
- расширение кругозора, повышение культурно-образовательного и интеллектуального уровня обучающихся.

#### 3) практический компонент:

- привить практические навыки управления, организации и планирования конгрессных и выставочных мероприятий;
- научить рассчитывать экономическую эффективность конгрессной и выставочной деятельности;
- научить использовать документы для анализа вопросов, связанных организацией конгрессной и выставочной деятельности;
- обеспечить владение современными формами и методами организации конгрессных и выставочных мероприятий;
- научить выбирать оптимальные методы работы с участниками мероприятий;
- привить умение правильно ориентироваться в потоке информации;
- обеспечить владение компетенциями применения полученных знаний, навыков и умений для успешной практической профессиональной деятельности

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций:

ПК-1. Способен организовывать внешнеэкономическую (международную) деятельность

**В результате изучения дисциплины студент должен:**

**Знать:** понятийный и терминологический аппараты в области организации конгрессной деятельности; теоретические подходы к выявлению и пониманию сущности и содержанию организации конгрессной деятельности; основы планирования средств на организацию конгрессных мероприятий; методы организации работы с участниками конгрессных мероприятий.

**Уметь:** использовать опыт отечественной и зарубежной практики в организации конгрессов; применять различные формы работы со средствами массовой информации; использовать получение знания для последующего успешного освоения программы по специальности; уметь определять цели, методы и технологии эффективной организации и управления конгрессной деятельностью.

**Владеть:** понятийно-категориальным аппаратом дисциплины; навыками проведения аналитических исследований по различным аспектам управленческой деятельности, характеризовать состав, структуру и движение показателей; современными технологиями оценки эффективности управления конгрессной деятельностью. Приобрести опыт: сбора и анализа информации по эффективной организации конгрессной деятельности, а также современных подходов к организации конгрессной деятельности.

Рабочей программой предусмотрена промежуточная аттестация в форме зачета.

**Общая трудоемкость** дисциплины составляет 3 зачетные единицы.