



## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

(назва навчальної дисципліни)

Ступінь вищої освіти: бакалавр  
Спеціальність 075 Маркетинг

Освітньо-професійна програма: Маркетинг; Реклама та зв'язки з громадськістю; Digital маркетинг

Викладач: Мунтян Ірина Володимирівна, старший викладач кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі, к.с.н.;

Факультет: Менеджменту, маркетингу і логістики

Кафедра: Маркетингу, підприємництва і торгівлі

Профайл викладача: <http://marketing.onaft.edu.ua/sklad-kafedri/>

Контактна інформація: e-mail: [Irina070885@gmail.com](mailto:Irina070885@gmail.com),  
тел: 096-661-60-50

### 1. Загальна інформація

Тип дисципліни – вибіркова

Мова викладання – українська

Навчальна дисципліна викладається для студентів денної форми навчання на 3 курсі у 1 семестрі та для студентів заочної форми навчання на 3 курсі у 1 семестрі.

Кількість кредитів – 3, годин – 90

| Аудиторні заняття, годин: | всього    | лекції | лабораторні |
|---------------------------|-----------|--------|-------------|
| денна                     | 36        | 18     | 18          |
| заочна                    | 18        | 8      | 10          |
| Самостійна робота, годин  | Денна -54 |        | Заочна - 72 |

### Розклад занять

### 2. Анотація навчальної дисципліни

Виставкові заходи відіграють важливу роль у пропаганді інноваційних напрямків розвитку економіки, в розповсюдженні наукових відкриттів і винаходів, нових матеріалів і технологій, в зміцненні внутрішньої торгівлі та міжнародних зв'язків, а також стимулюють зміцнення структурних змін в економіці.

Виставки і ярмарки є джерелом достовірної і правдивої інформації на ринку товарів і послуг, що викликає до них великий інтерес як ділових кіл, так і широких мас населення. Такі заходи забезпечують місце зустрічі, де обговорюються основні статті договору, підписується такий договір на основі робочих товарних зразків, консультацій стендистів, а також окреслюють перспективи майбутньої співпраці між виробником і споживачем.

Курс спрямований на формування знань у студентів про те, що в умовах сьогодення виставкова діяльність є одним із ключових засобів діяльності з просування товарів на ринку. Вивчення маркетингових інструментів, що застосовуються у виставковій діяльності дозволить краще розуміти як функціонує бізнес, як задовольняються потреби споживачів, визначаються цільові ринки товарів і послуг тощо.

### 3. Мета навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Виставково-ярмаркова діяльність» є формування у студентів теоретичної бази знань та набуття практичних навичок у галузі виставково-ярмаркової діяльності.

Основними завданнями вивчення навчальної дисципліни є:

- вивчення основ організації виставкової діяльності, сучасних концепцій та поглядів на виставкову діяльність;

- дослідження організації основного та допоміжного виставкового процесу, питань технічної підготовки;
  - формування у студентів уявлення про планування виставково-ярмаркової діяльності, управління виставковою діяльністю;
  - вивчення організації праці персоналу на виставці, управління якістю у виставковому процесі, ефективності виставкової діяльності як для організаторів, так для тих, хто приймає участь;
  - дослідження світового досвіду організації виставок та ярмарок. 1
- Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

**знати:**

- ключові поняття та основні етапи історичного розвитку виставково-ярмаркової діяльності;
- розуміти сучасні тенденції у галузі виставково-ярмаркової діяльності;
- знати класифікацію виставок; -
- володіти методологією організації виставки;
- застосовувати основні принципи організації виставки;
- розробляти концепцію виставки;
- готувати рекламні та PR-матеріали для виставки;
- будувати експозицію виставки;
- оформляти експонати виставки;
- проводити оцінку ефективності виставки.

**вміти:**

- пояснювати, узагальнювати й оцінювати особливості виставкової діяльності;
- здійснювати вивчення міжнародного і вітчизняного виставкового ринків та культурних потреб аудиторії;
- розрізняти, осмислювати та проводити аналіз виставково-ярмаркових проектів;
- розробляти менеджмент виставкових проектів, формувати творчу команду та здійснювати контроль в ході реалізації виставково-ярмаркових проектів.

#### **4. Програмні компетентності та програмні результати навчання за дисципліною**

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Виставково-ярмаркова діяльність» здобувач вищої освіти отримує наступні програмні компетентності та програмні результати навчання, які визначені в Стандарті вищої освіти зі спеціальності 075 Маркетинг та освітньо-професійній програмі «Маркетинг» підготовки бакалаврів <http://nmv.onaft.edu.ua/opp/075bm2020.pdf>

#### **5. Зміст навчальної дисципліни**

#### **6. Система оцінювання та вимоги**

**Види контролю:** поточний, підсумковий – диф. залік

#### **Нарахування балів**

#### **Інформаційні ресурси:**

#### **7. Політика навчальної дисципліни**

Політика навчальної дисципліни прописана з урахуванням законодавства України та ISO 9001:2015 ([https://onaft.edu.ua/download/dqcc/ONAFI\\_policy.pdf](https://onaft.edu.ua/download/dqcc/ONAFI_policy.pdf)), «Положення про академічну доброчесність в ОНАХТ» (<https://www.onaft.edu.ua/download/pubinfo/Regulat-Academic-Integrity.pdf>), «Положення про організацію освітнього процесу» (<https://www.onaft.edu.ua/download/pubinfo/provision-educat-process-1.pdf>).

Викладач \_\_\_\_\_ Ірина МУНТЯН

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ Володимир ЛАГОДІЄНКО