МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной и методической работе
_____/Шубаева В.Г./
«20» июня 20 18 г.

ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) программы	Конгрессно-выставочная деятельность
Уровень высшего образования	бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:
_____ / к.э.н., доцент Бычков И.Г.

Санкт-Петербург
2018

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ 3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ .. 3
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 3
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ 4
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ 4
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА 6
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ 6
7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины 6
7.2. Организация самостоятельной работы 7
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 8
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 10
9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины 10
9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса 11
10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ 11
11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 12

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: формирование у студентов теоретических знаний технологий, используемых при организации и проведении выставочно–ярмарочных мероприятий, изучение специфики технологий на выставочных рынках развитых экономико-географических регионов мира, а также приобретение практических навыков организации выставочно-ярмарочных мероприятий со стороны организатора, участия в мероприятиях со стороны экспонента.

Задачи:

- изучение сущности выставочно-ярмарочной деятельности;
- выработка знаний и умений планирования участия коммерческой организации в выставочно-ярмарочном мероприятии. Организация эффективного выставочного стенда;
- изучение околовыставочной инфраструктуры: деловая околовыставочная программа, обеспечение безопасности на мероприятии, кейтеринговые мероприятия, обеспечение техникой, клиниг, регистрация участников и посетителей, анкетирование;
- изучение возможностей выставки как инструмента маркетинговых коммуникаций;
- умение определять стоимость участия в выставке, особенности формирования цен на участие в выставке;
- представление решения и технологии организации выставочного пространства.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.21 «Технологии и организация выставочно-ярмарочной деятельности» относится к вариативной части Блока 1, является обязательной для освоения обучающимся после выбора обучающимся направленности (профиля) программы.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции выпускника	Этапы формирования компетенций	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
ПК-1 – готовностью к организации контактной зоны предприятия сервиса	Третий уровень (продвинутый) (ПК-1) – 3	Декомпозиция IV Знать: технологию подготовки к участию в выставке/ярмарке организации-экспонента; приемы эффективной организации выставочного стенда, включая размещения экспозиции, деловую контактную зону; правила работы производственного персонала на выставочном стенде З3 (IV) (ПК-1) Уметь: организовать работу выставочного стенда по ключевым направлениям: организация экспозиции; работа с целевыми посетителями выставочного стенда; распределение обязанностей и подготовка работников организации-экспонента к работе на выставочном стенде; информирование и привлечение посетителей к выставочному стенду; обеспечение логистических процессов; взаимодействие с организаторами выставки/ярмарки У3 (IV) (ПК-1)

		Владеть: навыками организации участия в выставке/ярмарке организации-экспонента, организации эффективного функционирования выставочного стенда В3 (IV) (ПК-1)

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов, из которых 36 часов самостоятельной работы обучающегося отводится на подготовку и защиту экзамена.

Форма промежуточной аттестации: экзамен, 7 семестр.

Распределение фонда времени по темам дисциплины по очной форме обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины

Номер и наименование тем	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
1	*2*	*3*	*4*	*5*
Тема 1. Выставка как инструмент маркетинговых коммуникаций	3	4		4
Тема 2. Рынки выставок: цифры, факты, характеристики, тренды	2	2		4
Тема 3. Материально-техническая база экспобизнеса. Выставочная недвижимость. Выставочные площадки России и мира.	3	4		4
Тема 4. Качество выставочных услуг. Определение качества выставочных услуг. Основные направления обеспечения качества.	2	2		6
Тема 5. Государственный контроль и содействие выставочно-ярмарочной деятельности. Институты государственной поддержки и система патроната выставочно-ярмарочной деятельности.	2	-		6
Тема 6. Концепция и анализ коммерческой состоятельности проекта	2	3		4
Тема 7. Сбор и анализ статистических данных выставки. Выставка как инструмент исследования рынка и потребительских предпочтений	2	6		8
Тема 8. Как сделать участие экспонента в выставке эффективным	2	4		6
Тема 9. Работа выставки-ярмарки – коммуникация с посетителем. Проекты B2B, B2C. Целевые группы посетителей.	2	3		6
Тема 10. Проведение протокольных мероприятий на выставке-ярмарке. Обеспечение безопасности проводимого мероприятия.	2	4		6
Всего по дисциплине:	**22**	**32**		**54**

*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Выставка как инструмент маркетинговых коммуникаций.

Реклама, связи с общественностью, личные продажи в комплексе маркетинговых коммуникаций экспобизнеса. Мероприятия по стимулированию сбыта выставочных услуг. Каналы сбыта услуг. Сущность прямого маркетинга выставочных услуг. Tele, e-mail, fax-mail, s-mail – маркетинг.

2. Рынки выставок: цифры, факты, характеристики, тренды.

Выставочные рынки по экономико-географическим регионам мира. Годовая производительность выставочных рынков. Ранжирование проводимых в разных регионах мира выставок. Глобальный выставочный рынок и финансовые показатели и прогноз развития

ключевых игроков. Российский выставочный рынок в числовых и фактических показателях. Ранжирование российских выставок. Средний уровень концентрации организаторов выставок на рынке. Укрепление позиций иностранных организаторов выставок в России.

3. Материально-техническая база экспобизнеса. Выставочная недвижимость.

Выставочные площадки России и мира.

Выставочные площадки России. Неспециализированные многофункциональные здания, используемые для проведения выставок и ярмарок. Их характеристики и требования к ним. Выставочные сооружения в странах ближнего зарубежья. Экспозиционные площадки и выставочно-ярмарочная деятельность в Республике Беларусь. Выставочные центры Европы.

4. Качество выставочных услуг. Определение качества выставочных услуг. Основные направления обеспечения качества.

Понятие качества выставочных услуг. Сущность качества выставочных услуг. Меры и мотивы стабилизации качества выставочных услуг. Ожидаемое и воспринятое качество выставочных услуг. Подходы к оценке качества экспоуслуг. Способы оценки качества. Критерии оценки качества. Элементы качества. Определяющее влияние выставочного персонала на качество экспоуслуг.

5. Государственный контроль и содействие выставочно-ярмарочной деятельности. Институты государственной поддержки и система патроната выставочно-ярмарочной деятельности.

Различные подходы к регулированию выставочных рынков за рубежом. Общеевропейский выставочный рынок. Общая координация и формы поддержки выставочно-ярмарочной деятельности государства в России. Организационная, поддержка, информационная, финансовая. Российские государственные программы помощи выставочно-ярмарочной деятельности.

6. Концепция и анализ коммерческой состоятельности проекта.

Идея выставки. Название. Тип. Классификация по отраслям экономики. Маркетинговый анализ отраслевого рынка. Анализ конкурентной выставочной среды. Определение сильных и слабых сторон проекта, его перспектив и угроз. Концепция выставочного проекта.

7. Сбор и анализ статистических данных выставки. Выставка как инструмент исследования рынка и потребительских предпочтений.

Значение выставочной статистики. Процедура сбора и анализа статистических данных выставки. Количественные данные. Качественные данные. Интерпретация результатов.

Организация и проведение аудита выставочной статистики.

8. Как сделать участие экспонента в выставке эффективным.

Издержки в связи с участием в выставке. Цена на участие в выставке. Структура цены. Ценовая эластичность спроса на участие в выставке. Ценовая стратегия и ценовые стратегии организаторов. Факторы и условия, образования цен на участие в выставке. Варианты выполнения, дизайна и оборудования стенда. Организация пространства и функциональные зоны стенда. Искусство представления продукта на стенде.

9. Работа выставки-ярмарки – коммуникация с посетителем. Проекты B2B, B2C. Целевые группы посетителей.

Общение с представителями средств массовой информации. Периодическая проверка работы стенда. Типы посетителей выставки. Посетитель – коммерсант, посетитель – специалист. Случайный посетитель. Техника посещения мероприятия. Техника осуществления стратегического подхода. Активная коммуникация.

10. Проведение протокольных мероприятий на выставке-ярмарке. Обеспечение безопасности проводимого мероприятия.

Особенности организации протокольных мероприятий. Получение информации, составление плана, подготовительный период, материально-техническое обеспечение, время проведения.

Специализация охранных структур на осуществлении мер безопасности на массовых мероприятиях. Привлечение государственных правоохранительных органов. Планирование мероприятий по обеспечению безопасности.

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия / Лабораторные работы

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	*2*	*3*
1	Выставка как инструмент маркетинговых коммуникаций. Продажи, продвижение, PR, direct-mail.	СЗ /дискуссия
2	Рынки выставок: цифры, факты, характеристики, тренды. Специальные характеристики выставок и ярмарок. Способы и методы их определения.	СЗ/доклады
3	Материально-техническая база экспобизнеса. Выставочная недвижимость. Существующая классификация выставочной недвижимости. Её основные характеристики. Её особенности.	СЗ/дискуссия
4	Качество выставочных услуг. Определение качества выставочных услуг. Основные направления обеспечения качества. Стандартные выставочные услуги и их виды. Специальные выставочные услуги и возможность их оказания.	ПЗ/решение практических задач
5	Государственный контроль и содействие выставочно-ярмарочной деятельности. Институты государственной поддержки и система патроната выставочно-ярмарочной деятельности. Регулирование, координация. Поддержка. Типы и виды.	СЗ/коллоквиум
6	Концепция и анализ коммерческой состоятельности проекта. Эффект от организации мероприятия. Эффективность. Мультипликативный эффект.	СЗ/доклад
7	Сбор и анализ статистических данных выставки. Выставка как инструмент исследования рынка и потребительских предпочтений. Аудит статистических выставочных показателей. Организатор проведения аудита. Технологии.	ПЗ/ проблемный семинар
8	Как сделать участие экспонента в выставке эффективным. Эффект от участия в мероприятии. Эффективность участия. Краткосрочная, среднесрочная, долгосрочная перспективы	СЗ/дискуссия
9	Работа выставки-ярмарки – коммуникация с посетителем. Проекты B2B, B2C. Целевые группы посетителей. Особенности работы с каждой группой, СМИ, GR.	ПЗ/решение практических задач
10	Проведение протокольных мероприятий на выставке-ярмарке. Обеспечение безопасности проводимого мероприятия. Время и место проведения. Планирование. Особенности и специфика.	ПЗ/решение практических задач

* ПЗ – практические занятия, СЗ – семинарские занятия, ЛР – лабораторные работы

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

– рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся,

– порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной

аттестации;

– графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

– слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;

– ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;

– задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;

– выполнять задания практических занятий полностью и установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратится к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже чем в 2 - недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

7.2. Организация самостоятельной работы

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
1	Подготовка к контрольной точке, подготовка к тематической дискуссии
2	Подготовка к контрольной точке, подготовка презентации
3	Подготовка к контрольной точке, подготовка к тематической дискуссии
4	Подготовка к контрольной точке, подготовка к решению практических задач
5	Подготовка к контрольной точке, подготовка к коллоквиуму
6	Подготовка к контрольной точке, подготовка презентации
7	Подготовка к контрольной точке, подготовка к решению практических задач
8	Подготовка к контрольной точке, подготовка к экзамену
9	Подготовка к контрольной точке, подготовка к экзамену, подготовка к тематической дискуссии
10	Подготовка к решению практических задач по теме. Подготовка к контрольной точке, подготовка к экзамену

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1 обеспечен методическими материалами.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Технологии и организация выставочно-ярмарочной деятельности» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:
- тематическая дискуссия (темы №1, 3, 8);
- решение практических задач (темы №4, 9, 10);
- доклады (темы №2, 4);
- коллоквиум (тема №5);
- проблемный семинар (тема №7).

Тематическая дискуссия – способ обсуждения темы (спорного или проблемного характера) в учебной группе. Как правило, дискуссии организуются в формах группового обсуждения и дебатов.

Тематическая дискуссия предусмотрена в рамках семинарского занятия «Выставка как инструмент маркетинговых коммуникаций. Продажи, продвижение, PR, direct-mail». Для подготовки к семинарскому занятию студентам необходимо самостоятельно ознакомиться с видами маркетинговых коммуникаций, присущих выставке и предложить своё видение наиболее эффективных каналов в нынешней ситуации. Также они должны предложить сравнительный расчёт эффективности этих каналов.

Тематическая дискуссия предусмотрена в рамках семинарского занятия «Материально-техническая база экспобизнеса. Выставочная недвижимость. Существующая классификация выставочной недвижимости. Её основные характеристики. Её особенности» и предполагает самостоятельную подготовку студентами примеров видов выставочной недвижимости, её классификации, основных особенностей и требований для последующего анализа этих положений на семинарском занятии.

Тематическая дискуссия предусмотрена в рамках семинарского занятия «Как сделать участие экспонента в выставке эффективным. Эффект от участия в мероприятии. Эффективность участия. Краткосрочная, среднесрочная, долгосрочная перспективы». И предполагает самостоятельное ознакомление студентов с предложенными понятиями, определением их сущности, способами расчётов. Для подготовки к тематической дискуссии студентам необходимо ознакомиться с понятиями краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективы и разницей в способах расчёта эффективности, факторами, влияющими на это.

Проблемный семинар – семинар, в теме которого имеется наличие познавательной проблемы, важнейшего показателя проблемности характера обучения.
Семинар предполагает активное вовлечение студентов в процесс обсуждения и решения поставленной проблемы, процесс поиска решения проблемы направляется и контролируется преподавателем.

При подготовке к проблемному семинару «Сбор и анализ статистических данных выставки. Выставка как инструмент исследования рынка и потребительских предпочтений. Аудит статистических выставочных показателей. Организатор проведения аудита. Технологии» студентам необходимо ознакомиться с правилами проведения аудита статистических выставочных показателей, требованиями аудиторской компании, особенностями и технологиями его проведения. Для этого им необходимо ответить на следующие вопросы:
1. Для чего проводится аудит статистических выставочных показателей;
2. Технологии проведения аудита;
3. Конкурентные преимущества выставочных проектов, прошедших аудит;
4. Требования к проведению аудита.

Решение практических задач – решение конкретных задач при организации и проведении выставочного мероприятия, поставленных преподавателем для получения оптимального результата. При решении практической задачи на семинаре «Качество выставочных услуг. Определение качества выставочных услуг. Основные направления обеспечения качества. Стандартные выставочные услуги и их виды. Специальные выставочные услуги и возможность их оказания» необходимо решить задачи, связанные с оптимальным заказом сервисных услуг компанией-экспонентом для обеспечения качественной и бесперебойной работы на выставке. Определиться с набором этих услуг, возможностью заказа услуг не у организатора мероприятия, спецификой оказания услуг на конкретной выставочной площадке.

При решении практической задаче на семинаре «Работа выставки-ярмарки – коммуникация с посетителем. Проекты B2B, B2C. Целевые группы посетителей. Особенности работы с каждой группой, СМИ, GR» студентам необходимо на вопросы:

- специфика работы с посетителями-специалистами на проектах типа B2B;
- специфика работы с посетителями-специалистами на проектах типа B2C;
- необходимостью работы с органами государственной власти и влиянием итогов этой работы на мероприятие;
- особенностями взаимодействия со СМИ и оказываемым ими воздействием на выставочный процесс.

При решении практической задачи на семинаре «Проведение протокольных мероприятий на выставке-ярмарке. Обеспечение безопасности проводимого мероприятия. Время и место проведения. Планирование. Особенности и специфика» требуется решить задачи (и обосновать своё решение) по выбору места и времени проведения мероприятия, планирования организационного процесса, подготовить и обосновать план проведения протокольных мероприятий. Отдельной практической задачей предполагается решение вопроса обеспечения безопасности на мероприятие, включающее в себя технические средства охраны, учёт все входов и выходов, требований пожарной и технической безопасности.

Коллоквиум – занятие, проводимое для выяснения полученных студентами знаний по пройденным темам в виде беседы с преподавателем или представлении ими рефератов, проектов, письменных работ. При проведении коллоквиума на семинаре «Государственный контроль и содействие выставочно-ярмарочной деятельности. Институты государственной поддержки и система патроната выставочно-ярмарочной деятельности. Регулирование, координация. Поддержка. Типы и виды» студенты должны объяснить необходимость государственной поддержки выставочных мероприятий, представлять виды этой поддержки, способы её оказания, возможности получения. Знать отличие понятий «регулирование», «координация», «поддержка» и уметь привести примеры и обосновать их необходимость.

Доклады – публичные расширенные устные сообщения по заданному вопросу, основанные на использовании документальных данных по этому вопросу. Доклады на семинарском занятии на тему «Рынки выставок: цифры, факты, характеристики, тренды. Специальные характеристики выставок и ярмарок. Способы и методы их определения» должны содержать фактический статистический материал прошлого года, ряда прошлых лет для сравнения и предлагаемые на их основании тренды дальнейшего развития выставочной отрасли. Также они должны представлять характеристики выставок и объяснять способы и методы их определения.

Доклады на семинарском занятии по теме «Концепция и анализ коммерческой состоятельности проекта. Эффект от организации мероприятия. Эффективность. Мультипликативный эффект» представляют способы и методы проведения анализа коммерческой состоятельности выставочных проектов, дают понимание эффективности проведённого мероприятия, расчётов эффективности. Специальный раздел должен быть отведён понятию и возможности расчёта мультипликативного эффекта от проводимого выставочного мероприятия. Необходимо объяснить вовлечение регионального бизнеса в эти показатели.

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	**Основная/ дополнительная литература**	**Книгообеспеченность**	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	**Электронные ресурсы**
Гойхман, О. Я. Организация и проведение мероприятий : учеб. пособие / О.Я. Гойхман. — 2-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 136 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).	основная		ЭБС ZNANIUM.
Архипова, О. В. Организация конгрессно-выставочной деятельности: учебное пособие / О.В.Архипова; М-во образования и науки Рос. Федерации, С - Пб. гос. экон. ун-т, Каф. гостин. бизнеса — Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2014 — 158 с.: ил., табл. – Сведения доступны также по Интернету: opac.unecon.ru	основная	109	ЭБ OPAC.UNECON.RU.
Петелин В. Г. Основы менеджмента выставочной деятельности: Учебник / В,Г.Петелин — 1 — Москва: Издательство "ЮНИТИ-ДАНА", 2017 — 447 с.	основная		ЭБС ZNANIUM.
Докашенко Л.В. Экономика и организация конгрессно-выставочной деятельности: учебное пособие / Л.В. Докашенко — Оренбург: ОГУ, 2015 — 163 с.	дополнительная		ЭБС Айбукс
Комарова Л. К. Основы выставочной деятельности: Учебное пособие / Комарова Л. К.; Отв. ред. Нехорошков В. П. — 2-е изд., пер. и доп. — Электрон. дан. — Москва: Издательство Юрайт, 2019 — 194с. — (Университеты России)	дополнительная		ЭБС Юрайт.
Романов, А.А. Маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс] : Учебник/А.А. Романов .— Москва : Вузовский учебник : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2011 .— 384 с.	Дополнительная		ЭБС ZNANIUM.

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARRY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПбГЭУ– opac.unecon.ru

9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а

также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины (модуля).