

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«ПЕРМСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»  
(АНО ПО «ПГТК»)**

**УТВЕРЖДЕНА**  
Педагогическим советом АНО ПО «ПГТК»  
(протокол от 05.02.2026 № 01)  
Председатель Педагогического совета, директор  
И.Ф. Никитина



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА**

**МДК 01.01 Технологии и организация выставочно-ярмарочной  
деятельности**

для специальности

**38.02.09 Конгрессно-выставочная деятельность**  
(код и наименование специальности)

Квалификация выпускника

**Специалист конгрессно-выставочной деятельности**

Форма обучения

Очная

Пермь 2026

Фонд оценочных средств междисциплинарного курса МДК.01.01 ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.09 Конгрессно-выставочная деятельность (утвержден приказом Министерства Просвещения Российской Федерации от 30 июня 2025 г. N 503).

Программа предназначена для студентов и преподавателей АНО ПО «ПГТК».

Автор – составитель: Семенова А.В., старший преподаватель.

Фонд оценочных средств междисциплинарного курса рассмотрен и одобрен на заседании кафедры общеобразовательных, гуманитарных и социально-экономических дисциплин, протокол, № 01 от 04.02.2026.

## **Содержание ФОС УД**

1. Паспорт фонда оценочных средств
  - 1.1. Область применения фонда оценочных средств
  - 1.2. Организация текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения учебной дисциплины
2. Контроль и оценка достижения запланированных результатов обучения
  - 2.1. Перечень вопросов и заданий для текущего контроля знаний
  - 2.2. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации
  - 2.3. Критерии оценивания ПА
3. Рекомендуемая литература и иные источники

## 1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1.1. Область применения фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств предназначен для оценивания достижений запланированных результатов по междисциплинарному курсу МДК 01.01 Технологии и организация выставочно-ярмарочной деятельности программы подготовки специалистов среднего звена (далее ППССЗ) по специальности 38.02.09 Конгрессно-выставочная деятельность.

Фонд оценочных средств (ФОС) представляет собой комплект материалов для проведения промежуточной аттестации и текущего контроля.

Результаты обучения - это усвоенные знания и освоенные умения по дисциплине в целях овладения предусмотренных стандартом общих и профессиональных компетенций.

Фонд оценочных средств позволяет оценивать формирование элементов профессиональных компетенций (ПК) и элементов общих компетенций (ОК) через освоение умений, знаний и навыков.

| Код ОК, ПК  | Уметь  | Знать  |
|---|--|--|
| ОК.01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;<br>ОК.02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;<br>ПК 1.1 Формировать базы данных участников торгово-промышленных выставок, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок;<br>ПК 1.2. Осуществлять коммуникации с целью привлечения участников выставок с использованием современных средств связи;<br>ПК 1.3. Разрабатывать | У1. Распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части;<br>У2. Определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы;<br>У3. Выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;<br>У4. владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;<br>У5. оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника);<br>У6. определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации;<br>У7. выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска; | 31. актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;<br>32. структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;<br>33. основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте;<br>34. методы работы в профессиональной и смежных сферах;<br>35. порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности<br>36. номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности<br>37. приемы структурирования информации<br>38. формат оформления результатов поиска информации<br>39. современные средства и устройства информатизации, порядок их применения<br>310. программное обеспечение в профессиональной деятельности, |

|  |   |  |
|--|---|--|
| <p>информационные материалы о выставках;<br/> ПК 1.4. Вести документооборот выставки, в том числе электронный;<br/> ПК 1.5. Консультировать участников выставки по вопросам организации их участия</p> | <p>У8. оценивать практическую значимость результатов поиска;<br/> У9. применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;<br/> У10. использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности;<br/> У11. использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач;<br/> У12. классифицировать потенциальных участников торгово-промышленной выставки, мероприятий деловой и дополнительной программы выставок по возможной заинтересованности в участии в торгово-промышленной выставке;<br/> У13. работать с деловыми электронными и интернет-справочниками, основными программами офисных программных пакетов по управлению клиентскими базами, управлению организацией;<br/> У14. создавать мультимедиа-презентации с помощью специализированного программного обеспечения;<br/> У15. осуществлять коммуникации с разными типами клиентов, определять запросы потенциального клиента, работать с возражениями;<br/> У16. вести деловую переписку;<br/> У17. пользоваться информационно-коммуникационными технологиями для поиска информации;<br/> У18. разрабатывать тексты рекламных и информационных сообщений для размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и деловых изданиях;<br/> У19. определять актуальные темы публикаций о торгово-промышленных выставках для целевой аудитории;<br/> У20. определять набор заявочных документов, которые необходимо оформить для конкретного</p> | <p>в том числе цифровые средства<br/> 311. психологические основы деятельности коллектива<br/> методы и инструменты работы с базами данных;<br/> 312. виды и особенности организационных структур организаций и сферы ответственности руководителей и специалистов<br/> 313. деловой этикет и основы делопроизводства;<br/> 314. методы эффективных публичных выступлений и презентаций;<br/> 315. английский язык (письменный и устный) на среднем уровне в сфере выставочной деятельности;<br/> 316. методы ведения деловых переговоров;<br/> 317. этические нормы профессиональной деятельности<br/> методы разработки рекламных и информационных текстов;<br/> 318. технологии и методы поиска информации;<br/> 319. этические нормы профессиональной деятельности<br/> основы бухгалтерского учета;<br/> 320. нормативные правовые акты в сфере организации коммерческого документооборота;<br/> 321. основы документооборота;<br/> 322. этические нормы профессиональной деятельности<br/> основы психологии;<br/> 323. основы этики делового общения и межкультурной коммуникации;<br/> 324. технологии организации эффективного участия в выставке;<br/> 325. современные тенденции в сфере организации коммуникаций на выставке, оформления выставочных стендов, выставочного оборудования;<br/> 326. история выставочного дела и индустрии встреч;</p> |
|--|---|--|

|  |   |  |
|--|---|--|
|  | участника в зависимости от набора заказанных им выставочных услуг и формы участия в торгово-промышленной выставке;<br>У21. организовывать систематизированное хранение бумажных и электронных документов;<br>У22. осуществлять почтовый и электронный документооборот;<br>У23. осуществлять коммуникации с использованием современных средств связи (видеоконференции, вебинары);<br>У24. применять методы и способы эффективной деловой коммуникации с учетом индивидуальных особенностей потенциального участника;<br>У25. планировать и применять тактику проведения переговоров;<br>У26. разрабатывать информационные материалы методического характера | 327. этические нормы профессиональной деятельности |
|--|---|--|

### **1.2. Организация текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения программы учебной дисциплины**

В период обучения по образовательной программе СПО осуществляется текущий контроль успеваемости студентов, промежуточная аттестация по учебным дисциплинам и профессиональным модулям.

Текущий контроль осуществляется в пределах учебного времени, отведенного на учебную дисциплину, оценивается по пятибалльной шкале. Текущий контроль проводится с целью объективной оценки качества освоения программы дисциплины, а также стимулирования учебной деятельности студентов, подготовки к промежуточной аттестации и обеспечения максимальной эффективности учебного процесса. Для оценки качества подготовки используются различные формы и методы контроля. Текущий контроль учебной дисциплины осуществляется в форме устного опроса; защиты практических заданий, реферата, творческих работ; выполнения контрольных и тестовых заданий; решения ситуационных задач и других форм контроля, предусмотренных программой учебной дисциплины.

Промежуточная аттестация проводится в форме, предусмотренной планом учебного процесса: дифференцированного зачета, экзамена.

В период сложной санитарно-эпидемиологической обстановки или других ситуациях невозможности очного обучения и проведения аттестации студентов колледж

реализует образовательные программы или их части с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий в предусмотренных законодательством формах обучения или при их сочетании, при проведении учебных занятий, практик, текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся.

Форма промежуточной аттестации по междисциплинарному курсу МДК 01.01 Технологии и организация выставочно-ярмарочной деятельности - экзамен.

## **2. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **2.1. Перечень вопросов и заданий для текущего контроля**

В результате текущей аттестации по междисциплинарному курсу МДК 01.01 Технологии и организация выставочно-ярмарочной деятельности осуществляется проверка сформированности умений и знаний, направленных на формирование соответствующих ФГОС СПО общих и профессиональных компетенций.

#### **Тема 1 Обзор рынка торгово-промышленных выставок (ТПВ)**

Задание 1: Анализ основных видов торгово-промышленных выставок

1) Определите классификацию торгово-промышленных выставок по целям и масштабам организации.

2) Приведите примеры крупных специализированных мероприятий в разных отраслях промышленности (например, машиностроение, металлургия, сельское хозяйство).

Задание 2: Оценка объема рынка торгово-промышленных выставок

1) Оцените объем российского рынка торговых выставок по количеству участников, числу проводимых мероприятий и финансовым показателям.

2) Проведите сравнительный анализ роста объемов рынка за последние три-пять лет.

Задание 3: Выявление лидеров рынка и конкурентной среды

1) Составьте список ведущих организаторов торгово-промышленных выставок в России.

2) Проанализируйте специфику каждого организатора (направленность выставки, география участия, целевые аудитории).

Задание 4: Основные проблемы и ограничения рынка

1) Выделите наиболее значимые барьеры и трудности, влияющие на развитие выставочного бизнеса в России.

2) Каковы возможности преодоления существующих ограничений?

Задание 5:

1) выбрать конкретную отрасль (например, машиностроение или IT) и составить список из 3-5 ведущих выставок в России и мире за текущий год;

2) оценить выставки по критериям: количество участников, география посетителей, стоимость участия, наличие онлайн-платформы;

3) обосновать выбор одной выставки для участия вымышленной компании, определив цели (поиск дистрибьюторов, презентация новинки);

4) составить презентацию или отчет с обзором рынка, обоснованием выбора и планом мероприятий.



### Критерии оценивания:

оценка «5» выставляется, если ученик:

- полно раскрыл содержание материала;
- изложил материал грамотным языком в определенной логической последовательности, точно используя специализированную терминологию и символику;
- показал умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации при выполнении практического задания;
- продемонстрировал усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость используемых при ответе умений и навыков;
- отвечал самостоятельно без наводящих вопросов учителя. Возможны одна-две неточности при освещении второстепенных вопросов или в выкладках, которые ученик легко исправил по замечанию учителя.

оценка «4» выставляется, если:

- ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:
- в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие логического и информационного содержания ответа;
- допущены один-два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию учителя;
- допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, легко исправленные по замечанию учителя.

оценка «3» выставляется, если:

- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения программного материала, имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов учителя;
- ученик не справился с применением теории в новой ситуации при выполнении практического задания, но выполнил задания обязательного уровня сложности по данной теме;
- при знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность основных умений и навыков.

оценка «2» выставляется, если:

- не раскрыто основное содержание учебного материала;

- обнаружено незнание или непонимание учеником большей или наиболее важной части учебного материала,
- допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов учителя.

## **Тема 2 Классификация выставочных мероприятий**

Задание 1:

Классифицировать выставки в различных областях согласно таблице (примеры выставок: «Иннопром», Hannover Messe, «Париж—Москва—Ленинград» или выставки Ван Гога, «Диалог в темноте» (Dialogue in the Dark), RADEL.

| <b>Название выставки</b> | <b>Тематика (отрасль)</b> | <b>Масштаб (междунар./регион.)</b> | <b>Тип (B2B/B2C)</b> |
|--------------------------|---------------------------|------------------------------------|----------------------|
| <i>Пример: Mosbuild</i>  | <i>Строительство</i>      | <i>Международная</i>               | <i>B2B</i>           |

Задание 2:

- 1) Разделиться на группы
- 2) Придумать концепцию новой выставки для нашего города.
- 3) Определить: Цель, тему, целевую аудиторию, масштаб и название.

Задание 3:

Обсудить, почему некоторые выставки становятся международными, а другие остаются региональными?

Критерии оценивания:

Отметка «5»

Задание выполнено на высоком уровне, отсутствуют ошибки. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологических требований и установок, качественно, творчески и эстетично.

Отметка «4»

Задание выполнено на хорошем уровне, имеются 1 ошибка в содержании, или имеются незначительные ошибки в оформлении. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно.

Отметка «3»

Задание выполнено на достаточном, минимальном уровне, имеются 2-3 ошибки в содержании или неграмотно оформлено. Работа выполнена с опозданием, но самостоятельно.

Отметка «2»

Задание не выполнено или не завершено самостоятельно учеником, при выполнении допущены большие отклонения от заданных требований и установок.

### **Тема 3 Оформление выставочного пространства**

Задание:

Создать эскиз-проект выставочного пространства для заданного продукта/темы (например, «Экологичная мебель», «Современное искусство» или «Новый гаджет»).

Определить концепцию (10 мин). Определить целевую аудиторию и главную идею (10 мин.). Нарисовать план стенда (15 мин.)

Выделить зоны: вход, главная экспозиция, зона переговоров, зона отдыха/хранения. Размещение экспонатов (20 мин): разместить предметы так, чтобы обеспечить свободное перемещение; учесть акцентное освещение для ключевых экспонатов;

Оформление и визуализация (30 мин): выбрать цветовую палитру и материалы (дерево, металл, стекло); сделать эскиз или коллаж (вид сверху и перспектива).

Презентация проекта (5 мин): кратко обосновать выбор планировки, цветовых решений и соответствие задаче.

Время: 45-90 минут. Материалы: Бумага А3/А4, карандаши, маркеры, вырезки из журналов (для коллажа) или графический планшет.

Критерии оценивания:

Отметка «5»

- Правильно поняты цель, задачи выполнения проекта.
- Соблюдена технология исполнения проекта.
- Проявлены творчество, инициатива.
- Предъявленный продукт деятельности отличается высоким качеством исполнения, соответствует заявленной теме.

Отметка «4»

- Правильно поняты цель, задачи выполнения проекта.
- Соблюдена технология исполнения проекта, но допущены незначительные ошибки, неточности в оформлении.
- Проявлено творчество.
- Предъявленный продукт деятельности отличается высоким качеством исполнения, соответствует заявленной теме.

Отметка «3»

- Правильно поняты цель, задачи выполнения проекта.
- Допущены нарушения в технологии исполнения проекта, его оформлении.

- Не проявлена самостоятельность в исполнении проекта.

Отметка «2»

- Проект не выполнен или не завершен.

#### **Тема 4 Технологии подготовки выставки**

Задание:

Представьте себя организатором небольшой выставки региональных ремесленных изделий. Вам предстоит подготовить экспозицию в одном зале площадью около 80 м<sup>2</sup>. Ваша задача — создать подробный макет будущего выставочного пространства, используя инструменты проектирования (например, SketchUp, AutoCAD или простой графический редактор).

Необходимо:

- 1) определить главную цель выставки и составить описание её основной идеи.
- 2) создать макет выставочного пространства, учитывая расположение стендов, проходов, зон отдыха и оформления интерьера.
- 3) разработать эскиз дизайна двух-трех типовых стендов для размещения экспонатов (предметов народных промыслов).
- 4) подготовить перечень необходимого оборудования и декораций для создания атмосферы народного творчества.
- 5) подготовить материалы, содержащие описание концепции выставки, чертеж пространственного решения, эскизы основных объектов и список технического оснащения.

Критерии оценивания:

Отметка «5»

Задание выполнено на высоком уровне, отсутствуют ошибки. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологических требований и установок, качественно, творчески и эстетично.

Отметка «4»

Задание выполнено на хорошем уровне, имеются 1 ошибка в содержании, или имеются незначительные ошибки в оформлении. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно.

Отметка «3»

Задание выполнено на достаточном, минимальном уровне, имеются 2-3 ошибки в содержании или неграмотно оформлено. Работа выполнена с опозданием, но самостоятельно.

Отметка «2»

Задание не выполнено или не завершено самостоятельно учеником, при выполнении допущены большие отклонения от заданных требований и установок.

### **Тема 3 Оформление выставочного пространства**

Задание:

Создать эскиз-проект выставочного пространства для заданного продукта/темы (например, «Экологичная мебель», «Современное искусство» или «Новый гаджет»).

Определить концепцию (10 мин). Определить целевую аудиторию и главную идею (10 мин.). Нарисовать план стенда (15 мин.)

Выделить зоны: вход, главная экспозиция, зона переговоров, зона отдыха/хранения. Размещение экспонатов (20 мин): разместить предметы так, чтобы обеспечить свободное перемещение; учесть акцентное освещение для ключевых экспонатов;

Оформление и визуализация (30 мин): выбрать цветовую палитру и материалы (дерево, металл, стекло); сделать эскиз или коллаж (вид сверху и перспектива).

Презентация проекта (5 мин): кратко обосновать выбор планировки, цветовых решений и соответствие задаче.

Время: 45-90 минут. Материалы: Бумага А3/А4, карандаши, маркеры, вырезки из журналов (для коллажа) или графический планшет.

Критерии оценивания:

Отметка «5»

- Правильно поняты цель, задачи выполнения проекта.
- Соблюдена технология исполнения проекта.
- Проявлены творчество, инициатива.
- Предъявленный продукт деятельности отличается высоким качеством исполнения, соответствует заявленной теме.

Отметка «4»

- Правильно поняты цель, задачи выполнения проекта.
- Соблюдена технология исполнения проекта, но допущены незначительные ошибки, неточности в оформлении.
- Проявлено творчество.
- Предъявленный продукт деятельности отличается высоким качеством исполнения, соответствует заявленной теме.

Отметка «3»

- Правильно поняты цель, задачи выполнения проекта.
- Допущены нарушения в технологии исполнения проекта, его оформлении.

- Не проявлена самостоятельность в исполнении проекта.

Отметка «2»

- Проект не выполнен или не завершен.

## **Тема 5 Документооборот выставки, в том числе электронный**

Выполнение заданий по вариантам/группам/индивидуально

Задание 1:

1) Разработайте форму заявки на участие в выставке, включающую обязательные поля (название компании, ФИО контактного лица, адрес офиса, телефон, e-mail, описание представляемого продукта/услуги и форма представления (стенд, демо-стенд, презентация)).

2) Реализуйте процесс автоматической отправки подтверждения заявки заявителю посредством электронной почты.

3) Подготовьте инструкцию по заполнению формы заявки для пользователей.

Задание 2:

1) Создайте шаблоны стандартных типов договоров для участников выставки (участники со стандартным стендом, участники с индивидуальной программой, корпоративные пакеты участия).

2) Интегрируйте механизм автоподстановки персональных данных участника в договор.

3) Настройте систему электронной подписи (использование сервисов типа DocuSign, SignRequest или аналогичных решений).

4) Подготовьте пошаговую инструкцию для сотрудников отдела продаж по работе с системой цифровой подписи.

Критерии оценивания:

Отметка «5»

- Правильно поняты цель, задачи выполнения проекта.
- Соблюдена технология исполнения проекта.
- Проявлены творчество, инициатива.
- Предъявленный продукт деятельности отличается высоким качеством исполнения, соответствует заявленной теме.

Отметка «4»

- Правильно поняты цель, задачи выполнения проекта.
- Соблюдена технология исполнения проекта, но допущены незначительные ошибки, неточности в оформлении.

- Проявлено творчество.
- Предъявленный продукт деятельности отличается высоким качеством исполнения, соответствует заявленной теме.

Отметка «3»

- Правильно поняты цель, задачи выполнения проекта.
- Допущены нарушения в технологии исполнения проекта, его оформлении.
- Не проявлена самостоятельность в исполнении проекта.

Отметка «2»

- Проект не выполнен или не завершен.

## **Тема 6 Организация деловой программы выставки**

Устная работа группы в аудитории

### **Задание 1**

Предложите классификацию мероприятий для деловой программы выставки "Российский экспорт". Перечислите основные типы мероприятий, подходящие для каждой категории: научные (семинары, лекции); образовательные (мастер-классы, воркшопы); развлекательные (перформансы, арт-пространства); деловые (панельные дискуссии, B2B-встречи).

### **Задание 2**

Проведите SWOT-анализ преимуществ и недостатков деловой программы предыдущей выставки (например, "Агропромышленная неделя"). Постройте матрицу мероприятий с оценкой каждого вида активности по следующим критериям: полезность для бизнеса, вовлеченность аудитории, ресурсоемкость, новаторство.

### **Задание 3**

Опишите применение метода 4P (Product, Price, Placement, Promotion) для планирования рекламной кампании предстоящего международного инвестиционного форума. Объясните, каким образом метод может повысить привлекательность мероприятия для заинтересованной аудитории и обеспечить высокие показатели вовлеченности.

### **Задание 4**

Разработайте недельную программу деловой части специализированной выставки "Информационные технологии". Включите в нее мероприятия различного формата: лекции, семинары, панели, конкурсы, переговоры, экскурсии. Каждый элемент должен быть дополнен описанием ожидаемых результатов, ориентировочной аудиторией и необходимыми техническими средствами.

### **Задание 5**

Выберите помещение для деловой программы крупного агротехнического форума. Обоснуйте выбор места расположения, вместимости, доступности, технической инфраструктуры. Затем подготовьте спецификации по оформлению интерьеров, дизайну сцены, расположению стульев и другим техническим требованиям.

#### Задание 6

Напишите речь-презентацию длительностью 10 минут, предназначенную для открытия деловой программы выставки сельскохозяйственной техники. Текст должен включать вступительную часть, краткий экскурс в историю аграрного сектора, пояснения важности выставки, заключение с призывом активно участвовать в мероприятии.

#### Задание 7

Приготовьтесь провести консультацию по телефону с потенциальным участником выставки строительных материалов. Получатель консультации проявляет заинтересованность в участии в деловой программе, но имеет ряд вопросов относительно специфики мероприятий, условий участия и выгод от присутствия на выставке. Ответьте на гипотетические вопросы клиента.

Вопросы: потенциального участника

- Какие мероприятия будут полезны производителям отделочных материалов?
- Сколько стоит участие в деловой программе?
- Можно ли получить скидку при коллективном участии группы компаний?
- Каковы возможности сетевых коммуникаций на площадке?

Критерии оценивания:

Отметка «5»

Задание выполнено на высоком уровне, отсутствуют ошибки. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологических требований и установок, качественно, творчески и эстетично.

Отметка «4»

Задание выполнено на хорошем уровне, имеются 1 ошибка в содержании, или имеются незначительные ошибки в оформлении. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно.

Отметка «3»

Задание выполнено на достаточном, минимальном уровне, имеются 2-3 ошибки в содержании или неграмотно оформлено. Работа выполнена с опозданием, но самостоятельно.

Отметка «2»



Задание не выполнено или не завершено самостоятельно учеником, при выполнении допущены большие отклонения от заданных требований и установок.

## Тема 7 Спонсорство на выставке

### Задание

Предположим, вы участвуете в подготовке выставки "Российские инновации в медицине". Одной из ваших задач является привлечение спонсоров для покрытия расходов на организацию мероприятия и повышение его престижа.

Необходимо разработать пакет предложений для потенциальных спонсоров, обеспечив максимальный эффект от сотрудничества и взаимную выгоду обеих сторон.

Последовательность действий:

#### 1. Формулировка миссии и задач выставки:

Опишите основные цели выставки, подчеркнув важность сотрудничества с компаниями-партнёрами.

*Пример:* "Выставка 'Российские инновации в медицине' призвана продемонстрировать достижения отечественного здравоохранения и привлечь инвестиции в медицинские стартапы. Мы стремимся объединить усилия государства, бизнеса и науки для внедрения лучших практик и стандартов."

#### 2. Определение категорий спонсоров:

Разделите возможных спонсоров на уровни (бронза, серебро, золото) в зависимости от объёма вложений и предоставляемых привилегий.

| Уровень | Сумма вклада  | Предоставляемые права                                       |
|---------|---------------|---|
| Бронза  | От 1 млн руб. | Логотип на афишах, баннер на сайте                          |
| Серебро | От 3 млн руб. | Выступление на открытии, эксклюзивный доступ к B2B встречам |
| Золото  | От 5 млн руб. | Индивидуальная зона бренда, право специального приветствия  |

#### 3. Составление коммерческого предложения:

Напишите коммерческое предложение для потенциальных спонсоров, которое должно ясно показать выгоды сотрудничества.

*Пример текста предложения:* "Уважаемый партнер! Мы рады предложить вашему бренду уникальную возможность стать частью нашего ключевого мероприятия, способствующего укреплению имиджа и росту узнаваемости вашего бренда в российском медицинском сообществе. Наш спонсорский пакет обеспечивает..."

Далее подробно расскажите о правах и льготах, которые получит компания на каждом уровне спонсорства.

#### 4. Оценка эффекта спонсорской поддержки:

Просчитайте рентабельность затрат для спонсора. Покажите, какую пользу получит бренд от участия в вашем проекте.

*Пример расчета:* "Приняв решение о поддержке нашей выставки на уровне серебряного партнера, ваша компания получает не менее 50 качественных контактов с представителями медицинского сообщества, широкой публичностью и высоким уровнем узнаваемости. По нашим оценкам, эта инвестиция окупится минимум вдвое быстрее обычного периода возврата капитала."

#### 5. Написание сценария сотрудничества:

Разработайте сценарий, как взаимодействие с брендом повлияет на восприятие выставки и на отношение зрителей к самому спонсору.

*Пример сценария:* "Ваш бренд появится на главной странице сайта выставки, в пресс-релизе, публикуемом в ведущих СМИ, а также будет упомянут ведущим мероприятия на торжественном открытии. Благодаря этому зрители запомнят вашу компанию как лидера инноваций в медицине."

#### Критерии оценивания:

##### Отметка «5»

Задание выполнено на высоком уровне, отсутствуют ошибки. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологических требований и установок, качественно, творчески и эстетично.

##### Отметка «4»

Задание выполнено на хорошем уровне, имеются 1 ошибка в содержании, или имеются незначительные ошибки в оформлении. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно.

##### Отметка «3»

Задание выполнено на достаточном, минимальном уровне, имеются 2-3 ошибки в содержании или неграмотно оформлено. Работа выполнена с опозданием, но самостоятельно.

##### Отметка «2»

Задание не выполнено или не завершено самостоятельно учеником, при выполнении допущены большие отклонения от заданных требований и установок.

## Тема 8 Сервисное обслуживание на выставках

Обсуждение в группе теоретических вопросов и решение практических задач

Вопрос 1. Понятие и значение сервисного обслуживания на выставках

Вопрос: Дайте определение понятию «сервисное обслуживание на выставке». Почему оно важно для успеха выставочного мероприятия?

Ответ: Сервисное обслуживание на выставке представляет собой совокупность услуг и процедур, направленных на обеспечение комфортного пребывания участников и посетителей, улучшение впечатления от участия и посещения мероприятия. Качественное обслуживание способствует повышению лояльности участников, увеличивает вероятность повторных посещений и положительно влияет на репутацию выставки.

Вопрос 2. Основные виды сервисного обслуживания на выставках

Вопрос: перечислите и коротко охарактеризуйте основные виды сервисного обслуживания, применяемые на выставках.

Возможные виды:

- Информационное обслуживание (инфоцентры, справочные стойки);
- Транспортные услуги (парковка, трансфер, доставка багажа);
- Питание и напитки (кафетерии, буфеты, ресторанные зоны);
- Медицинская помощь (медицинские кабинеты, первая медицинская помощь);
- Дополнительные услуги (прокат мебели, аренда оборудования, услуги фотографов).

Вопрос 3. Организация информационно-справочной службы

Вопрос: Опишите, как устроена и функционирует информационно-справочная служба на выставке. Какие обязанности выполняют сотрудники инфоцентра?

Ответ: Инфоцентр на выставке — это специальное подразделение, занимающееся консультацией участников и посетителей по различным вопросам. Сотрудники отвечают на звонки, предоставляют письменные справки, решают возникшие проблемы, проводят экскурсию по выставке, оказывают содействие в поиске необходимой информации. Эффективная работа инфоцентра повышает комфортность пребывания на выставке и улучшает впечатление участников.

Вопрос 4. Проблемы и конфликты в сервисе на выставках

Вопрос: Назовите распространенные причины возникновения конфликтов между посетителями и службой сервиса на выставке. Предложите способы предотвращения и урегулирования конфликтов.

Причины конфликтов:

- Недостаточное информирование о правилах и порядке оказания услуг;
- Низкое качество оказываемых услуг;
- Отсутствие своевременной реакции на жалобы и обращения.

- Способы профилактики конфликтов:
- Повышение квалификации сотрудников;
- Использование четких и понятных схем информирования (таблички, объявления, сайт);
- Быстрая реакция на жалобы и предоставление компенсации пострадавшим сторонам.

#### Вопрос 5. Важность гостеприимства и вежливости

Вопрос: объясните роль доброжелательного отношения и вежливого общения сотрудников сервисной службы с участниками выставки. Каким образом формируется позитивный образ выставки через хороший сервис?

Ответ: Доброжелательность и вежливость сотрудников создают благоприятную атмосферу на выставке, облегчают взаимодействие участников и улучшают общее впечатление от мероприятия. Грамотное общение снижает число конфликтных ситуаций, повышает доверие и лояльность участников, стимулирует желание повторно посетить мероприятие.

#### Вопрос 6. Современные подходы к обслуживанию на выставках

Вопрос: Охарактеризуйте влияние современных технологий на сервисное обслуживание на выставках. Какие нововведения применяются для повышения качества обслуживания?

Новые технологии:

- Электронные очереди и терминалы самообслуживания;
- Приложения для смартфонов с функцией виртуального гида и картой экспозиции;
- Онлайн-запись на мероприятия и получение билетов.

Критерии оценивания:

оценка «5» выставляется, если ученик:

- полно раскрыл содержание материала в объеме, предусмотренном программой и учебником;
- изложил материал грамотным языком в определенной логической последовательности, точно используя математическую и специализированную терминологию и символику;
- правильно выполнил графическое изображение алгоритма и иные чертежи и графики, сопутствующие ответу;
- показал умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации при выполнении практического задания;

- продемонстрировал усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость используемых при ответе умений и навыков;

- отвечал самостоятельно без наводящих вопросов учителя. Возможны одна-две неточности при освещении второстепенных вопросов или в выкладках, которые ученик легко исправил по замечанию учителя.

оценка «4» выставляется, если:

- ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:

- в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие логического и информационного содержания ответа;

- допущены один-два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию учителя;

- допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов или в выкладках, легко исправленные по замечанию учителя.

оценка «3» выставляется, если:

- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения программного материала, имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, чертежах, блок-схем и выкладках, исправленные после нескольких наводящих вопросов учителя;

- ученик не справился с применением теории в новой ситуации при выполнении практического задания, но выполнил задания обязательного уровня сложности по данной теме,

- при знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность основных умений и навыков.

оценка «2» выставляется, если:

- не раскрыто основное содержание учебного материала;
- обнаружено незнание или непонимание учеником большей или наиболее важной части учебного материала,

- допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, в чертежах, блок-схем и иных выкладках, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов учителя.

Варианты практических заданий:

Вариант 1. Работа с жалобами участников

Описание ситуации: Участник выставки обратился к сотруднику сервисного центра с жалобой на работу кондиционера в выставочном павильоне, утверждая, что температура воздуха слишком низкая и вызывает дискомфорт.

Придумайте верную реакцию сотрудника сервисного центра на жалобу.

Какой алгоритм дальнейших действий необходимо предпринять, чтобы оперативно решить проблему?

Если проблема быстро не решается, какие альтернативные пути решения вы бы предложили?

Вариант 2. Консультация по дополнительным услугам

Описание ситуации: Участнику выставки необходима консультация по вопросам аренды дополнительного оборудования (телефонные линии, Wi-Fi роутеры, фотостудии).

Подробно проконсультируйте участника по каждому виду услуг, предлагая оптимальные варианты исходя из его потребностей.

Какие дополнительные сервисы можно предложить клиенту для улучшения восприятия его стенда и удобства пребывания на выставке?

Составьте стандартный прайс-лист на оказание доп.услуг с указанием стоимости и особенностей заказа.

Вариант 3. Организация VIP-обслуживания

Описание ситуации: Организатор выставки хочет внедрить услугу VIP-обслуживания для особых гостей выставки, предоставляя высокий уровень комфорта и персонализацию услуг.

Перечислите минимальный набор услуг, входящих в VIP-пакет (отдельный зал ожидания, персональный гид, индивидуальный трансфер и т.д.)

Составьте памятку для сотрудников сервисного центра, объясняющую правила обслуживания VIP-гостей.

Расскажите, как правильно презентовать данную услугу клиентам и какими преимуществами обладает VIP-сервис.

Вариант 4. Оптимизация маршрутов движения

Описание ситуации: На территории выставки сложно ориентироваться, посетители часто жалуются на запутанность маршрута и трудности с поиском нужного павильона.

Нарисуйте схему оптимального передвижения посетителей по выставке с учётом потоков трафика и удобством навигации.

Предложите методы улучшения ориентирования (указатели, карты, мобильное приложение).

Оцените экономическую целесообразность введения мобильных приложений и интерактивных карт.

#### Вариант 5. Организация доставки грузов

Описание ситуации: Участники выставки испытывают затруднения с доставкой груза до выставочного павильона и обратно.

Составьте инструкцию по доставке грузов для участников выставки, включающую стоимость транспортировки, сроки, адреса пунктов погрузки-разгрузки.

Разработайте специальный график работы складов и транспортных служб.

Подумайте над возможностями оптимизации работы склада и снижения рисков повреждения имущества участников.

Критерии оценивания:

Отметка «5»

Задание выполнено на высоком уровне, отсутствуют ошибки. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологических требований и установок, качественно, творчески и эстетично.

Отметка «4»

Задание выполнено на хорошем уровне, имеются 1 ошибка в содержании, или имеются незначительные ошибки в оформлении. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно.

Отметка «3»

Задание выполнено на достаточном, минимальном уровне, имеются 2-3 ошибки в содержании или неграмотно оформлено. Работа выполнена с опозданием, но самостоятельно.

Отметка «2»

Задание не выполнено или не завершено самостоятельно учеником, при выполнении допущены большие отклонения от заданных требований и установок.

### **Тема 9 Информационная поддержка выставки**

Задача 1: Разработайте структуру пресс-службы и функциональное разделение обязанностей членов команды для торгово-промышленной выставки «Made in Russia».

Порядок выполнения:

- 1) Распределите роли сотрудников пресс-службы: пресс-секретарь, корреспондент, оператор, координатор по связям с общественностью.
- 2) Составьте должностные инструкции для каждого члена команды.

3) Опишите механизмы взаимодействия пресс-службы с разными каналами массовой информации (ТВ, радио, газеты, журналы, интернет-издания).

4) Разработайте медиакарту мероприятий, содержащую перечень акций и мероприятий, предназначенных для освещения в прессе.

Задача 2: Разработайте рекламную кампанию торгово-промышленной выставки «Russian Expo 2025» с использованием традиционных и digital-каналов.

Порядок выполнения:

1) Проведите аудит текущих возможностей компании по размещению рекламы в СМИ.

2) Определите целевые аудитории и выберите каналы воздействия (радио, ТВ, пресса, интернет-ресурсы).

3) Составьте медиаплан с бюджетом, сроками выхода публикаций и ожидаемым эффектом.

4) Сделайте предварительный расчёт эффективности рекламной кампании.

Задача 3: Создать стратегию продвижения выставки «Технопром 2025» в сети интернет.

Порядок выполнения:

1) Составьте портрет целевой аудитории выставки.

2) Выберите инструменты интернет-продвижения (SEO, контекстная реклама, социальные сети, контент-маркетинг).

3) Разработайте уникальный контент-план для социальных сетей и веб-сайта выставки.

4) Предложите KPI для измерения эффективности продвижения.

Задача 4: Подготовьте сценарии и план проведения пресс-конференции по итогам прошедшего торгово-промышленного форума «Инновации Сибири».

Порядок выполнения:

1) Подготовьте сценарий проведения пресс-конференции (приветствие, вводная речь, основная часть, Q&A).

2) Составьте списки приглашенных журналистов и ведущих изданий.

3) Подготовьте раздаточный материал для журналистов (резюме выступлений, статистика, фотографии).

4) Разработайте план оперативного реагирования на возможные негативные отзывы или вопросы.



Критерии оценивания:

Отметка «5»

Задание выполнено на высоком уровне, отсутствуют ошибки. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологических требований и установок, качественно, творчески и эстетично.

Отметка «4»

Задание выполнено на хорошем уровне, имеются 1 ошибка в содержании, или имеются незначительные ошибки в оформлении. Работа выполнена в заданное время, самостоятельно.

Отметка «3»

Задание выполнено на достаточном, минимальном уровне, имеются 2-3 ошибки в содержании или неграмотно оформлено. Работа выполнена с опозданием, но самостоятельно.

Отметка «2»

Задание не выполнено или не завершено самостоятельно учеником, при выполнении допущены большие отклонения от заданных требований и установок.

## **Тема 10 Составление сметы расходов**

Решение теста (правильные ответы отмечены «\*»)

Вопрос 1. Основная цель составления сметы расходов на конгрессно-выставочную деятельность:

А) Увеличение прибыли организаторов выставки.

Б) Финансовое обоснование планируемых мероприятий и контроль за расходованием средств.\*

В) Минимизация налогов на прибыль.

Г) Искусственное завышение цен на билеты.

Вопрос 2. Что входит в статью расходов на аренду выставочной площади?

А) Оплата услуг уборщиц.

Б) Платежи за пользование помещениями, оборудованием и инфраструктурой выставки.\*

В) Стоимость печати пригласительных билетов.

Г) Заработная плата сотрудникам пресс-центра.

Вопрос 3. В какой статье сметы учитываются расходы на полиграфию (буклеты, брошюры)?

А) Зарплата персонала.

Б) Материально-техническое обеспечение.\*

В) Административные расходы.

Г) Непредвиденные расходы.

Вопрос 4. Основной источник финансирования большинства некоммерческих конгрессов и выставок:

А) Государственные субсидии.

Б) Доходы от продажи билетов и аккредитаций.\*

В) Благотворительные пожертвования.

Г) Льготные кредиты банков.

Вопрос 5. Кто несет ответственность за утверждение финальной версии сметы расходов?

А) Исполнительный директор выставки.

Б) Совет директоров или уполномоченный орган организации.\*

В) Бухгалтерия компании.

Г) Ведущие менеджеры по финансам.

Вопрос 6. Что относится к непрямым расходам в смете расходов на конгрессно-выставочную деятельность?

А) Накладные расходы, административные издержки.\*

Б) Прямая оплата аренды площадей.

В) Покупка канцелярии и бумаги.

Г) Зарплаты сотрудникам, непосредственно обслуживающим выставку.

Вопрос 7. Основное требование к формированию сметной документации:

А) Максимальное сокращение статей расходов.

Б) Четкость, прозрачность и доступность для контроля расходов.\*

В) Обязательное включение скрытых резервов на непредвиденные траты.

Г) Максимальная ориентация на личные нужды организаторов.

Вопрос 8. Из чего складывается статья расходов на транспортировку и монтаж оборудования?

А) Только транспортные расходы на доставку экспонатов.

Б) Затраты на перевозку оборудования, монтаж стендов и выставочных конструкций.\*

В) Цены на электроэнергию и воду.

Г) Страховка имущества участников выставки.

Вопрос 9. Что включается в статью «Рекламные расходы»?

А) Размещение наружной рекламы, публикации в СМИ, таргетированная реклама.\*

Б) Строительство стендов и выкладка товарных образцов.

В) Аренда концертного зала для открытия выставки.

Г) Бесплатное питание делегатов.

Вопрос 10. Где отражается сумма резерва на покрытие незапланированных расходов?

А) В отдельной строке сметы, предусмотренной под непредсказуемые расходы.\*

Б) Внутри общих административных расходов.

В) Во вспомогательной отчетности бухгалтерии.

Г) Не указывается вовсе, распределяется между статьями автоматически.

Критерии оценивания

Выполнено менее 65% - «2»(низкий уровень) выполнено 65% работы - «3»(базовый уровень) выполнено 80% работы - «4»(повышенный уровень) выполнено 95-100% работы - «5»(высокий уровень)

## **Тема 11 Организация взаимодействия участников и организаторов выставочного мероприятия**

Блиц-опрос (5-10 минут) по нескольким вопросам:

1. Какие обязательные разделы должны присутствовать в заявлении на участие в выставке?
2. Что такое фирменный стиль и почему его соблюдение важно при оформлении заявки на участие?
3. Какие юридические моменты необходимо учитывать при составлении договора между организатором и участником выставки?
4. Какие санкции предусмотрены договором в случае нарушения обязательств одной из сторон?
5. Какие изменения можно внести в заявку после её утверждения организаторами?
6. Какие факторы влияют на ценообразование услуг организаторов выставки?
7. Какие существуют стандартные схемы тарифообразования на выставочные услуги?
8. Какими способами можно обосновать цену выставочных услуг перед участниками?
9. Какие скидки предоставляются организаторами выставки и в каких случаях?
10. Что подразумевается под ценовой дискриминацией и допустима ли она в выставочной деятельности?
11. Какие стадии проходит процесс регистрации участников выставки?
12. Какие данные необходимы для первичной регистрации участника выставки?
13. Как организован процесс повторного входа на выставку одним и тем же участником?
14. Какие методы используются для ускорения процесса регистрации на больших выставках?

15. Когда целесообразно применять онлайн-регистрацию участников выставки?
16. Какие дополнительные услуги традиционно предлагаются участникам выставки помимо базовой аренды выставочной площади?
17. Какие документы регулируют порядок предоставления дополнительных услуг на выставке?
18. Может ли участник отказаться от отдельных дополнительных услуг после начала выставки?
19. Нужно ли заранее оплачивать заказанные дополнительные услуги, и в каком размере?
20. Какие услуги чаще всего запрашиваются участниками выставки дополнительно?
21. Какие процедуры проводятся сразу после окончания выставки?
22. Какие документы выдаются участникам выставки после завершения мероприятия?
23. Кто составляет акт сдачи-приёмки арендованного оборудования и какова процедура его оформления?
24. Какие шаги предпринимают организаторы для закрытия финансовой части выставки?
25. Как оформляется претензионная документация, если возникли претензии по качеству оказанных услуг?

Критерии оценивания:

Оценка «5» ставится, если ученик:

- полно излагает изученный материал, дает правильные определения языковых понятий;
- обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
- излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

Оценка «4» ставится, если ученик дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1—2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1—2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

Оценка «3» ставится, если ученик обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:

- излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

- излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

Оценка «2» ставится, если ученик обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

## **Тема 12 Оценка эффективности выставки**

Выполнение практических заданий в группах

Практическое задание №1: Разработка критериев оценки эффективности

Разработайте критерии оценки эффективности выставки для следующей ситуации: Компания планирует принять участие в крупной региональной выставке промышленного оборудования. Основными задачами участия являются расширение клиентской базы, укрепление связей с существующими клиентами и увеличение узнаваемости бренда.

Необходимо:

- 1) Составить список критериев оценки эффективности участия в выставке.
- 2) Определить вес каждого критерия в общей оценке.
- 3) Указать измеряемые индикаторы для каждого критерия.

Критерии оценки эффективности:

- Количество новых контактов.
- Объем заказов и контрактов, заключённых на выставке.
- Рост осведомлённости о компании среди целевой аудитории.
- Улучшение позиций компании в конкурентной среде региона.

Индикаторы:

- Число визиток, полученных от новых клиентов.
- Суммарный объём заключённых контрактов и сделок.
- Результаты социологического опроса посетителей выставки.
- Позиции компании в рейтингах и обзорах отрасли после выставки.

Практическое задание №2: Анализ эффективности предыдущего участия в выставке

Проанализируйте результаты прошлого участия компании в выставке по ранее установленным критериям и показателям. Компания приняла участие в выставке сельскохозяйственного оборудования в прошлом году. Тогда были получены следующие данные:

- Было собрано 200 визиток от новых клиентов.

- Совершено 5 крупных сделок общим объемом 1 миллион рублей.
- После выставки было проведено анкетирование среди посетителей, согласно которому 80% опрошенных запомнили название компании.
- Через полгода после выставки была проведена оценка изменений рыночных позиций компании, выявившая рост доли рынка на 2%.

Нужно:

- 1) Используя представленные данные, оценить успешность прошлогоднего участия в выставке.
- 2) Оценить изменение рыночной позиции компании после участия в выставке.
- 3) Вывести общие рекомендации по улучшению участия в будущем.

## **2.2. Перечень вопросов и заданий для промежуточной аттестации**

**Форма: экзамен**

**Инструкция к выполнению работы**

### **Список вопросов к экзамену**

1. Понятие и сущность выставочно-ярмарочной деятельности.
2. История становления и развития выставочно-ярмарочной деятельности в мире и России.
3. Особенности современной выставочно-ярмарочной деятельности.
4. Отличия выставки от ярмарки и других массовых мероприятий.
5. Типология выставочно-ярмарочных мероприятий: классификация и характеристика.
6. Законодательное регулирование выставочно-ярмарочной деятельности в России.
7. Нормативно-правовая база международных выставочно-ярмарочных мероприятий.
8. Лицензирование и сертификация выставочно-ярмарочной деятельности.
9. Принципы правового взаимодействия организаторов и участников выставки.
10. Формы и виды договоров на выставочно-ярмарочную деятельность.
11. Этапы организации выставочно-ярмарочного мероприятия.
12. Проектирование выставочного пространства: методы и приемы.
13. Формирование концепции и позиционирования выставки.
14. Мероприятия по обеспечению безопасности участников и посетителей выставки.
15. Особые условия и требования к проведению международных выставок.
16. Взаимодействие участников и организаторов выставки: правовые аспекты.
17. Деятельность сервисных подразделений выставки: задачи и функции.
18. Правила поведения участников на выставочно-ярмарочном мероприятии.
19. Причины и последствия отказов участников от участия в выставке.
20. Особенности подготовки и оформления договоров с участниками выставки.
21. Показатели и методы оценки эффективности выставочно-ярмарочной деятельности.
22. Система оценки и аналитики выставочной деятельности.
23. Влияние выставочно-ярмарочной деятельности на экономические показатели организаций.
24. Опыт российских регионов в проведении выставочно-ярмарочных мероприятий.
25. Современная мировая практика выставочно-ярмарочной деятельности.
26. Значение и задачи маркетинга в выставочно-ярмарочной деятельности.
27. Инструменты продвижения выставочно-ярмарочных мероприятий.
28. Методы сегментирования и выбор целевой аудитории выставки.
29. Стратегии увеличения посещаемости и популяризации выставки.

30. Интернет-маркетинг и его роль в развитии выставочно-ярмарочной деятельности.
31. деятельности
32. Основные документы, сопровождающие выставочно-ярмарочную деятельность.
33. Форма акта приёма выполненных работ на выставке.
34. Образец журнала учёта посетителей выставки.
35. Нюансы бухгалтерского учета выставочно-ярмарочной деятельности.
36. Особенности налогового учета расходов на выставочно-ярмарочную деятельность.

#### Критерии оценивания устного ответа на экзамене

Оценка «5» («отлично») соответствует следующей качественной характеристике: «изложено правильное понимание вопроса и дан исчерпывающий на него ответ, содержание раскрыто полно, профессионально, грамотно».

Выставляется студенту,

- усвоившему взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившему творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;

- обнаружившему всестороннее систематическое знание учебно-программного материала, четко и самостоятельно (без наводящих вопросов) отвечающему на вопрос билета.

Оценка «4» («хорошо») соответствует следующей качественной характеристике: «изложено правильное понимание вопроса, дано достаточно подробное описание предмета ответа, приведены и раскрыты в тезисной форме основные понятия, относящиеся к предмету ответа, ошибочных положений нет».

Выставляется студенту,

- обнаружившему полное знание учебно-программного материала, грамотно и по существу отвечающему на вопрос билета и не допускающему при этом существенных неточностей;

- показавшему систематический характер знаний по дисциплине и способному к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебы и профессиональной деятельности.

Оценка «3» («удовлетворительно»)

Выставляется студенту,

- обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой;



- допустившему неточности в ответе и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающими необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.

Оценка «2» («неудовлетворительно»)

Выставляется студенту,

- обнаружившему существенные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий;

- давшему ответ, который не соответствует вопросу экзаменационного билета.

### **3. Рекомендуемая литература и иные источники**

#### **Основные источники:**

1. Кочетова, Л. М. История выставочно-ярмарочной деятельности : учебное пособие / Л. М. Кочетова. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 154 с. — ISBN 978-5-4497-1166-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/108229.html>

2. Пашковский, С. В. Организация выставочной деятельности : учебное пособие / С. В. Пашковский. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2023. — 57 с. — ISBN 978-5-7937-2420-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/140153.html>

#### **Дополнительная литература:**

1. Петелин, В. Г. Основы менеджмента выставочной деятельности : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (060000), специальностям «Коммерция» (351300) и «Реклама» (350400) / В. Г. Петелин. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 447 с. — ISBN 5-238-00935-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81815.html>

2. Основы выставочно-ярмарочной деятельности : учебное пособие для вузов / Л. Е. Стровский, Е. Д. Фролова, Д. Л. Стровский [и др.] ; под редакцией Л. Е. Стровского. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 288 с. — ISBN 5-238-00821-X. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81813.html>

## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

| №<br>п.п. | Содержание изменения | Дата,<br>номер<br>протокола<br>заседания<br>кафедры,<br>подпись<br>зав.кафедрой |
|-----------|----------------------|---|
| 1         | 2                    | 3   |
| 1         |                      |   |
| 2         |                      |   |
| 3         |                      |   |
| 4         |                      |   |