

Тренінг-курс «Виставковий бізнес»

Викладач: к. е. н. Фертікова Т. М.,
Братусь О. О.

В результаті опанування курсу студент знатиме та вмітиме:

- ✓ аналізувати та реагувати на зміни тенденцій виставкової сфери
- ✓ організовувати тематичні виставки відповідно заданих початкових вимог
- ✓ організовуватися діяльність виставок, користуючись сучасними технологіями організації процесу, враховуючі правові аспекти діяльності
- ✓ створювати онлайн-виставки
- ✓ Використовувати інноваційні підходи в процесі організації виставок

Формат: дисципліна циклу професійної підготовки

Обсяг: 4 кредити ECTS, 51 година групових занять та 69 годин самостійної роботи; 42,5 % аудиторного навантаження.

Мета: надання систематизованих науково- методичних знань з виставкової діяльності як ефективного інструменту управління економікою в умовах інтеграції економіки України в Світовий ринок.

Тематика курсу:

Тема 1. Тенденції розвитку виставкового бізнесу

Тема 2. Особливості історичного розвитку та соціально-економічне значення виставкової діяльності

Тема 3. Термінологічний інструментарій виставкового бізнесу

Тема 4. Організаційно-економічний механізм управління суб'єктами виставкового бізнесу

Тема 5. Оцінка механізмів управління суб'єктами виставкового бізнесу

Тема 6. Правове регулювання виставкового бізнесу

Тема 7. Методичні основи оцінки ефективності управління суб'єктами виставкового бізнесу

Тема 8. Методика інтегральної оцінки ефективності діяльності виставкових підприємств

Тема 9. Інтернет-технології у виставковому бізнесі

Тема 10. Інвестиційна привабливість проектів у виставковому бізнесі

Тема 11. Інновації у виставковому бізнесі

Тема 12. Сучасні світові технології виставкового бізнесу

Тренінг-курс «Виставковий бізнес»

Компетентності:

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях, в т.ч. бізнесу у сфері послуг

ЗК 7. Здатність працювати в команді

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість

ЗК 12. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя

СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких (зокрема, з числа бізнесу у сфері послуг), торговельних і біржових структур

СК 11. Здатність до прийняття рішень щодо організації та ведення бізнесу, в т. ч. у сфері послуг, підприємництва та торгівлі в умовах ризику та невизначеності

СК 13. Здатність застосовувати сучасні інформаційні, комунікаційні та інтелектуальні технології в управлінні діяльністю суб'єктів підприємництва, в т. ч. у сфері послуг, торговельних і біржових структур

Програмні результати:

ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій у бізнесі, в т. ч. у сфері послуг, підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності

ПРН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей

ПРН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати

ПРН 10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства

ПРН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур

ПРН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи у бізнесі, в т. ч. у сфері послуг, підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності

ПРН 21. Демонструвати здатність до прийняття рішень щодо організації та веденні бізнесу, в т. ч. у сфері послуг, підприємництва та торгівлі в умовах ризику і невизначеності

ПРН 23. Застосовувати сучасні інформаційні, комунікаційні та інтелектуальні технології в управлінні діяльністю суб'єктів підприємництва, в т. ч. у сфері послуг, торговельних і біржових структур

Тренінг-курс «Виставковий бізнес»

Оцінювання та види робіт:

Дискусії, розрахункові завдання, кейси проводяться в малих групах під час практичних занять за їх тематикою. Враховується правильність, точність, змістовність, вміння висловити власну точку зору та обґрунтувати на основі теоретичних положень, норм законодавства, статистичних даних, аналітичних матеріалів - до 30 балів протягом семестру

Творчо-проектне завдання передбачає командну роботу з обґрунтування бізнес-ідеї у сфері виставкового бізнесу та розробку проекту її втілення з урахуванням маркетингової, функціональної/технологічної та фінансової складових - 30 балів

Підсумковий спіч проводиться за результатами творчо-проектного завдання у формі виступу з презентацією та відповідей на питання аудиторії. - 10 балів

Залік – 30 балів

Матеріально-технічне забезпечення:

Проекційне мультимедійне обладнання (проектор, екран, ноутбук/комп'ютер);

Доступ до мережі Internet, точка доступу Wi-Fi;

OS: Windows, Android, iOS;

Browsers: Chrome / Opera / Mozilla Firefox / MS Edge;

Програмне забезпечення: Word, Excel, PowerPoint; Skype, Zoom, Google Meet; GantProject; Бітрікс24 CRM; Trello

Система електронного навчання Moodle 3.9;

Тренінгова аудиторія (дошка, фліпчарт, комплект канцелярського приладдя для творчості: маркери, олівці, стікери, кольоровий папір, клей, ватман, блокнот для фліпчарту)

Академічна доброчесність:

передбачає індивідуальне виконання практичних завдань, контрольних робіт. У разі наявності текстових збігів, копіюванні або фальсифікації даних, робота не буде зараховуватися.