

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»

Институт экономики, управления и социальных технологий
Кафедра Экономической теории и управления ресурсами

АННОТАЦИЯ

к рабочей программе

«Выставочная деятельность в торговле промышленной продукцией»

Индекс по учебному плану: Б1.В.ДВ.06.01

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

Квалификация: бакалавр

Профиль подготовки: коммерция

Вид(ы) профессиональной деятельности: научно-исследовательская,
организационно-управленческая, торгово-технологическая

Разработчик: доцент кафедры ЭТиУР А.В.Пурис

Казань 2017 г.

РАЗДЕЛ 1. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

1.1 Цель изучения дисциплины (модуля)

Основной целью преподавания дисциплины является:

- изучение теоретических основ выставочной деятельности;
- создание у студентов системы теоретических знаний по подготовке, организации и проведению выставок и ярмарок;
- формирование навыков применения полученных знаний в практической деятельности.

1.2 Задачи дисциплины (модуля)

Основными задачами дисциплины являются:

- освоение понятийного аппарата выставочно-ярмарочных мероприятий;
- изучение истории выставочно-ярмарочной деятельности;
- ознакомить с нормативно-правовой базой организации выставок,
- определить значение ярмарок и выставок в современном мире, цели проведения и цели участия в них экспонентов и посетителей;
- изучить социально-экономические функции выставочной деятельности,
- научить студентов ориентироваться в большом многообразии современных выставочно-ярмарочных мероприятий;
- изучение типов выставок и ярмарок;
- рассмотреть пункты и проблемы принятия решения и подготовки к участию в выставке/ярмарке;
- научить разрабатывать концепцию выставочного мероприятия;
- научить применять проектные технологии для организации отдельных этапов выставки и информационно-рекламного сопровождения;
- научить студентов оценивать выставочно-ярмарочные мероприятия по необходимым критериям.

1.3 Место дисциплины в структуре ОП ВО.

Дисциплина «Выставочная деятельность в торговле промышленной продукции» входит в состав вариативного модуля Блока 1 (дисциплина по выбору).

1.4. Перечень компетенций, которые должны быть реализованы в ходе освоения дисциплины.

ПК-3 - готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Знание - способов выявления и удовлетворения потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Умение - осуществлять выявление и удовлетворение потребностей покупателей товаров, их формирование с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Владение - готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

ПК – 6- способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение

Знание - способов выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения

Умение - выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение

Владение - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение

ПК – 7 - способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Знание - способов организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Умение - организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Владение - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ТЕХНОЛОГИЯ ЕЕ ОСВОЕНИЯ.

2.1. Структура учебной дисциплины, ее трудоемкость и применяемые образовательные технологии

Таблица 3.

Распределение фонда времени по видам занятий

Наименование раздела и темы	Всего часов	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах/интерактивные часы)	Коды составляющих компетенций	Формы текущего/промежут очного контроля успеваемости из фонда оценочных средств (ФОС)

		лекции	лаб. раб.	пр. зан.	сам. раб.		
<i>Раздел 1. Теоретические основы выставочной деятельности</i>							<i>ФОС ТК-1 тесты</i>
Тема 1.1. Введение. История возникновения выставок	8	2		2	4	ПК-6з, у	Устный опрос
Тема 1.2. Терминология выставочной деятельности	8	2		2	4	ПК-3з, у	Устный опрос
Тема 1.3. Выставка как форма маркетинговых коммуникаций	8/2	2		2/2	4	ПК-6з, у	Разбор конкретных ситуаций
Тема 1.4. Определение целей участия в выставке	8/2	2		2/2	4	ПК-3з, у	ТТК-1
<i>Раздел 2. Выставочная деятельность промышленной продукции</i>							<i>ФОС ТК-2 тесты</i>
Тема 2.1. Основные группы и классификация промышленной продукции	8	2		2	4	ПК-6з, у	Устный опрос
Тема 2.2. Первые Российские промышленные выставки. Участие России в международных промышленных выставках	8/2	2		2/2	4	ПК-3з, у	Разбор конкретных ситуаций
Тема 2.3. Торгово-промышленные выставки	16/2	4		4/2	8	ПК-3з, у	ТТК-2
Промежуточная аттестация (зачет)						ПК-3.з,у,в ПК-6 .з,у,в ПК -7 .з,у,в	ФОС комплексное задание ПА
ИТОГО:	72/8	18		18/8	36		

РАЗДЕЛ 3. ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.

3.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.

3.1.1. Основная литература:

1) Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность. - Москва: Дашков и К, 2015. - 500 с.- Электронное издание.- ISBN 978-5-394-01418-5. Режим доступа: <http://ibooks.ru/reading.php?productid=342426>

3.1.2. Дополнительная литература:

2) Выставочная деятельность // Русская галерея - XXI век / RUSSIAN GALLERY. XXI с. - 2011. - N 5. - С. 84-86.

3) Гладков И. С. Менеджмент: учеб. пособие / И. С. Гладков; ФГБУН Ин-т Европы РАН. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Проспект, 2016. - 216 с

- 4) Михолап С. Выставки как эффективный инструмент экспортного маркетинга // Маркетинг: идеи и технологии. - 2012. - N 5. - С. 39-44.
- 5) Петелин В.Г. Основы менеджмента выставочной деятельности: учебник для студ.вузов/ В.Г. Петелин.- М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005.- 447с.- ISBN 5-238-00935-6
- 6) Международный журнал «Выставочное обозрение» / «Exhibition Review» за 2012–2016 гг., зарегистрирован в Комитете по печати РФ, рег. № 018524.

3.2. Информационное обеспечение дисциплины.

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

3.2.1. Основное информационное обеспечение.

1. Пурис А.В. Выставочная деятельность в торговле промышленной продукции [Электронный ресурс]: курс дистанционного обучения по направлению подготовки бакалавров 38.03.06 «Торговое дело» ФГОС3+/ КНИТУ-КАИ, Казань, 2016. – Доступ по логину и паролю. URL:

https://bb.kai.ru:8443/webapps/cmsmain/webui/courses/14_et_puris_vdtp?action=frameset&sbaction=view&uniq=-f1kpwe&course_id=3621_1

3.3. Кадровое обеспечение

3.3.1. Базовое образование

Высшее образование в предметной области экономической теории и /или наличие ученой степени и/или ученого звания в указанной области и /или наличие дополнительного профессионального образования – профессиональной переподготовки в области экономической теории и /или наличие заключения экспертной комиссии о соответствии квалификации преподавателя профилю преподаваемой дисциплины.

Лист регистрации изменений и дополнений

№ п/п	Дата внесения изменений, проведения ревизии	Номера листов	Документ, на основании которого внесено изменение	Краткое содержание изменения	Ф.И.О. подпись
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
1					
2					
3					
4					

