

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
<b>ИТОГО:</b>	<b>72/8</b>	<b>18</b>		<b>18/8</b>	<b>36</b>		

### **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](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

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

