

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА**



Факультет туризму

Кафедра управління соціокультурною діяльністю, шоу-бізнесу та  
івентменеджменту

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**  
**«ОРГАНІЗАЦІЯ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»**

Освітньо-професійна програма «Менеджмент соціокультурної діяльності»

Спеціальність 028 «Менеджмент соціокультурної діяльності»

Галузь знань 02 «Культура і мистецтво»

Затверджено на засіданні  
кафедри  
Протокол № 1 від 30.08. 2022 р.

м. Івано-Франківськ – 2022

## ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Опис дисципліни
3. Структура курсу
4. Система оцінювання курсу
5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу
6. Ресурсне забезпечення
7. Контактна інформація
8. Політика навчальної дисципліни

<b>1. Загальна інформація</b>	
<b>Назва дисципліни</b>	Організація виставкової діяльності
<b>Освітньо-професійна програма</b>	Менеджмент соціокультурної діяльності
<b>Спеціалізація</b>	–
<b>Спеціальність</b>	028 «Менеджмент соціокультурної діяльності»
<b>Галузь знань</b>	02 «Культура і мистецтво»
<b>Освітній рівень</b>	Бакалавр
<b>Статус дисципліни</b>	Вибіркова
<b>Курс/семестр</b>	4/7
<b>Розподіл за видами занять та годинами навчання</b>	Лекції – 34 год. Семінарські заняття – 36 год. Самостійна робота – 110 год.
<b>Мова викладання</b>	Українська
<b>Посилання на сайт дистанційного навчання</b>	<a href="https://d-learn.pnu.edu.ua">https://d-learn.pnu.edu.ua</a>

<b>2. Опис дисципліни</b>	
<p>Мета вивчення навчальної дисципліни: «Організація виставкової діяльності» є засвоєння теоретичних знань з організації, планування виставкових заходів, здобуття студентами теоретичних знань із типології торгових виставок, їх організації та проведення, а також набуття практичних навичок щодо вибору виставкового заходу, розробки ефективної програми експонування, оформлення виставкового стенда, комерційної роботи персоналу з відвідувачами, аналізу результатів участі. Предметом дисципліни є теоретичні, методологічні основи виставкової діяльності, організація і ефективність її проведення виставковими операторами і експонентами. Завдання дисципліни «Організація виставкової діяльності» теоретична і практична підготовка студентів з питань: - сутності та ролі виставок у сучасному бізнесі, міжнародній торгівлі; - характеристики суб'єктів виставкової діяльності; - етапів становлення та розвитку виставкового бізнесу в Україні; - прийняття рішення щодо участі підприємства у виставковому заході; - організаційного процесу підготовки підприємства у роботі виставки; - побудови виставкового стенда та його оснащення; - комерційної роботи на стенді під час виставки; - організації реклами та зв'язків з громадськістю у виставковому середовищі; - оцінки ефективності виставкової діяльності фірм учасників та організаторів.</p>	
<p><b>Компетентності:</b></p> <p><b>Інтегральна компетентність.</b> Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у соціокультурній сфері, креативної економіки і культуротворчих практик, що передбачає застосування теорій та методів менеджменту культури і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.</p> <p>ЗК 2. Здатність планувати та управляти часом.</p> <p>ЗК 3. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК 7. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).</p> <p>ЗК 12. Здатність розробляти та управляти проектами.</p> <p>СК 20. Здатність аналізувати економічні, екологічні, правові політичні, соціологічні, технологічні аспекти формування ринку культури.</p> <p>СК 22. Вміння використовувати адекватний професійний інструментарій для розробки та оперативного управління соціокультурними проектами.</p> <p>СК 25. Здійснювати розподіл повноважень і відповідальності на основ їх делегування.</p> <p>СК 27. Здатність дотримуватися норм професійної етики в процес вирішення соціальних, культурних, економічних питань.</p>	

СК 33 Вміння використовувати сучасні методи обробки інформації. для організації та управління соціокультурними процесами.

**Програмні результати навчання:**

РН 1. Визначати базові професійні поняття та використовувати термінологічний апарат менеджера соціокультурної діяльності.

РН 4. Здійснювати практичну діяльність відповідно до чинного законодавства.

РН 5. Оцінювати специфіку застосування принципів управління в соціокультурному менеджменті.

РП 10. Вивчати, узагальнювати та адаптувати найкращий досвід соціокультурної розбудови.

РН 12. Формулювати, аргументувати професійні завдання.

РН 13. Обґрунтовувати управлінські рішення.

РН 17. Формувати професійні мережі, адвокації та лобіювати інтереси проекту/сектора (галузі).

**3. Структура курсу**

№	Тема	Результати навчання	Завдання
1.	Тема 1. Вступ. Історія розвитку та сучасний стан виставково-ярмаркової діяльності	Ознайомитися із предметом і змістом виставкової діяльності; метою, завданням і основними напрямками вирішення проблем. Місце виставки у підприємницькій діяльності та сучасних маркетингових технологіях. Періодизація історії розвитку виставкової діяльності. Ярмарки в Середньовічній Європі. Вплив промислової рево-люції на розвиток виставкової діяльності. Розвиток виставок в ХХ столітті. Законодавча та нормативна база виставково-ярмаркової діяльності в Україні. Цілі та завдання організаторів виставкових заходів. Сучасний стан виставково-ярмаркової діяльності в Україні.	Питання, тести, самостійна практична робота
2.	Тема 2. Класифікація виставково-ярмаркових заходів та виставкових послуг.	Проаналізувати: критерії класифікації виставково-ярмаркових заходів; міжнародна класифікація виставкових заходів UFI, національна класифікація виставково-ярмаркових заходів за тематичними напрямками.	Питання, тести, самостійна практична робота
3.	Тема 3. Кураторство: світовий та вітчизняний досвід Суб'єкти арт-індустрії. Специфіка діяльності кураторів.	Зрозуміти сутність і завдання і роль куратора в контексті сучасних виставкових проєктів; особливості реалізації проєкту: світовий та вітчизняний досвід.	Питання, тести, самостійна практична робота
4.	Тема 4. Технології фандрейзінгу в сфері культури та виставкової діяльності	Відповісти на такі питання: - поняття та види фандрейзінгу; - залучення національних та міжнародних культурних фондів та грантодавців; - специфіка пошуку спонсорів, мотивація спонсорів, складання листа до потенційного спонсора; - підготовка остаточної презентації проєкту.	Питання, тести, самостійна практична робота
5.	Тема 5. Планування участі у виставці	Розуміти: - фази прийняття рішення про участь у виставці, передумови і причини участі; - визначення цілей участі у виставці: встановлення контактів; укладення торгових угод, презентація товарів; встановлення комунікацій, збут товарів;	Питання, тести, самостійна практична робота

		дослідження ринку; дослідження товару; дослідження рекламної діяльності; дослідження політики та методів комунікації; - вибір виставки, основні критерії оцінки виставок: вартість послуг, місце проведення, динаміка основних показників виставки; - визначення способу участі у виставці: самостійна участь, групова участь (національні павільйони).	
6.	Тема 6. Організація участі у виставці	Ознайомитися із технікою організації участі у виставці, умови успішної участі у виставці; - розробка концепції виставки, робочий план підготовки та проведення виставки; - відбір персоналу на виставку, розподіл функціональних обов'язків, підготовка персоналу, який бере участь на виставці. - встановлення контактів з адміністрацією виставки; - документальне забезпечення участі у виставці. Розробка форм заявок, умов участі та договорів з учасниками виставок.	Питання, тести, самостійна практична робота
7.	Тема 7. Організація виставкового простору.	Дасть змогу відповісти на наступні питання: - поняття та види виставкових стендів; - розміри стенду та фактори, що впливають на його розмір: кількість і вид експонатів; очікувана кількість відвідувачів; - особливі запити експонента; розміри і авторитет компанії; - розміри стендів конкурентів; розташування стенду. - правила розміщення стенду, зонування виставкового стенду, кольорове оформлення стенду, фактори, що визначають вибір кольорів.	Питання, тести, самостійна практична робота
8.	Тема 8. Організація роботи з відвідувачами виставкових заходів.	Проаналізувати типи відвідувачів ви-ставок; контакт с відвідувачами виставки: етапи та завдання; особливості вербальних комунікацій з відвідувачами виставки; фактори успіху комунікації; вимоги до комунікацій на стенді; принципи правильної комунікації з відвідувачами; культура і техніка мовлення; невербальні комунікації на виставці.	Питання, тести, самостійна практична робота
9.	Тема 9. Організація заходів ділової програми виставки.	Ознайомитися із основними характеристиками заходів ділової програми виставки; вибір розсадження учасників ділової програми виставки для різних типів заходів; номенклатура устаткування та інвентарю для проведення ділової програми виставки; особливості роботи організаторів виставки зі ЗМІ; офіційні прес-заходи та прес-релізи.	Питання, тести, самостійна практична робота

10.	Тема 10. Пост виставковий етап.	Ознайомитися із аналізом та обробкою результатів участі у виставці; підготовка звітів; вибір перспективних клієнтів; показники, які використовуються для оцінки ефективності участі підприємства у виставкових заходах; оцінкою ефективності участі підприємств у виставкових заходах; фактори, які негативно впливають на ефективність участі у виставках.	Питання, тести, самостійна практична робота
<b>4. Система оцінювання курсу</b>			
Лекції		0	
Семінарські заняття		50	
Самостійна робота студентів		20	
Семестрова контрольна робота		20	
Підсумкова робота		10	
<b>Максимальна кількість балів</b>		<b>100</b>	

<b>5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу</b>																			
Види навчальної роботи																			
Поточний контроль															СРС		Семестрова контрольна робота	Підсумковий тестовий контроль (екзамен)	Сума
Сем 1	Сем 2	Сем 3	Сем 4	Сем 5	Сем 6	Сем 7	Сем 8	Сем 9	Сем 10	Сем 11	Сем 12	Сем 13	Сем 14	Сем 15	СРС 1	СРС 2			
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5/5	5/5	5/5	10	10	20	10	
<b>Max= 50</b>															<b>Max= 20</b>		<b>Max= 20</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

<b>6. Ресурсне забезпечення</b>
<p>1. Амосов О.Ю. Регіонально-адміністративний менеджмент : навч. посіб. Для студ. вищ. навч. закл. / О.Ю. Амосов, В.В. Мамонова, О.В. Безуглий та ін.; за ред. В.В. Мамонової / Нац. акад. держ. упр. при Президенті України; Харк. регіон. інт держ. упр. – Х. : Магістр, 2010. – 188 с.</p> <p>2. Болдін О.С. Організаційно-правовий механізм державного регулювання виставково-ярмаркової діяльності в Україні [Електронний ресурс] / О.С. Болдін //</p>

Держава та регіони. Серія: Державне управління. 2010. № 4. Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_du/2010\\_4/files/DU410\\_11.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2010_4/files/DU410_11.pdf)

3. Вдовічена О.Г. Виставкова діяльність як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств регіону / О.Г. Вдовічена // Перспективи і проблеми забезпечення розвитку відкритих конкурентоспроможних економічних систем в умовах глобалізації : І Всеукраїнська наук.-практ. конф., 8-9 грудня 2011 р. – Кривий Ріг, 2011. – С. 35–37.
4. Вдовічена О.Г. Перспективні тенденції просторового розвитку депресивних регіонів України в умовах реформування економіки / О.Г. Вдовічена, А.А. Вдовічен // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. – Вип. III (43). Економічні науки. – С. 283 – 290.
5. Вдовічена О.Г. Проблеми та завдання розвитку виставково-ярмаркової діяльності прикордонних територій / О.Г. Вдовічена, А.А. Вдовічен // Транскордонне співробітництво як важлива складова євроінтеграційних процесів України : Міжнародна науково-практична конференція, 6–7 травня 2010 р. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2010. – С. 136 – 138.
6. Джефкінс Ф. Реклама: практ. посібн.; пер. з 4-го англ. вид. / Ф. Джефкінс, доповнення і редакція Д. Ядіна. – 2-ге укр. вид., випр. і доповн. – К.: Знання, 2008. – 565 с.
7. Крахмальова Н.А. Системний підхід до управління виставковою діяльністю / Н.А. Крахмальова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №5 (95). – С. 155–159. Лукашова Л.В. Організація виставкової діяльності : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Л.В. Лукашова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 372 с.
8. Шикеринець В.В., Зарічняк А.П. Організація виставкової діяльності : навчально-методичний посібник для студентів спеціальності 028 «Менеджмент соціокультурної діяльності». Івано-Франківськ : Голіней О.М., 2018. 180 с.

<b>7. Контактна інформація</b>	
<b>Кафедра</b>	управління соціокультурною діяльністю, шоу-бізнесу та івентменеджменту, м. Івано-Франківськ, вул. Галицька, 201 д. Кабінет – 314. <a href="https://kotusd.pnu.edu.ua/">https://kotusd.pnu.edu.ua/</a>
<b>Викладачі</b>	к.н. з держ. упр., доц. Шикеринець Василь Васильович к.і.н., доц. Федорак Володимир Васильович
<b>Контактна інформація викладачів</b>	<a href="mailto:vasyl.shykerynets@pnu.edu.ua">vasyl.shykerynets@pnu.edu.ua</a> <a href="mailto:volodymyr.fedorak@pnu.edu.ua">volodymyr.fedorak@pnu.edu.ua</a>
<b>8. Політика курсу</b>	
<b>Академічна доброчесність</b>	Атмосферу довіри, взаєморозуміння, взаємоповаги потрібно будувати щоденно. Політика ректорату спрямована на академічну доброчесність, прозорість та законність діяльності. Задля цього розроблено та впроваджено «Положення про запобігання академічного плагіату», «Положення про Комісію з питань етики та академічної доброчесності», «Кодекс честі ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Стефаника» і опубліковано їх на сайті. Викладеними в цих документах принципами (відповідальності, справедливості, академічної свободи, взаємоповаги, безпеки і добробуту, законності) та правилами поведінки студентів і працівників університету, які базують на

	<p>відповідних законах, й керується кафедра управління соціокультурною діяльністю, шоу-бізнесу та івентменеджменту у своїй діяльності. В університеті діє «Гаряча лінія» з ректором, «Телефон довіри», більшість вступних іспитів проводиться за комп'ютерно-тестовими технологіями, а іспит за допомогою онлайн-трансляції можна переглядати у реальному часі. Діяльність кафедри, ректорату з питань запобігання та виявлення корупції здійснюється на основі чинного законодавства України.</p>
<b>Пропуски занять</b>	<p>Відпрацювання пропущених занять відбувається у перший день за графіком консультацій викладача з навчальної дисципліни</p>
<b>Виконання завдання пізніше встановленого терміну</b>	<p>Всі завдання здаються у встановлений термін, за винятком поважної причини у студента</p>
<b>Невідповідна поведінка під час заняття</b>	<p>Вирішується згідно чинного законодавства України, Статуту університету</p>
<b>Додаткові бали</b>	<p>Виставляються під час семінарських занять за оригінальні відповіді студентів з заявленої теми</p>
<b>Неформальна освіта</b>	<p>Зараховуються до загальної суми балів результати онлайн курсів на платформах Coursera, Prometheus, EdEra, які відповідають програмі навчальної дисципліни (в обсязі не більше 30% від загальної суми балів)</p>

Викладач \_\_\_\_\_ Шикеринець В.В.