

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.08.2021 14:35:36

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

# Конгрессно-выставочный бизнес

Закреплена за кафедрой **Антикризисное и корпоративное управление**

Учебный план z43.03.01\_1.plx

Форма обучения **заочная**

## Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	4		Итого	
	уп	рпд		
Лекции	8	8	8	8
Практические	16	16	16	16
В том числе инт.	6	6	6	6
Итого ауд.	24	24	24	24
Контактная	24	24	24	24
Сам. работа	147	147	147	147
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	180	180	180	180

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	1.1. Цели освоения дисциплины:
1.2	Цель изучения дисциплины «Конгрессно-выставочный бизнес» - ознакомить студентов с практической работой подготовке и проведению выставки, с общими законами организации деловых мероприятий и практическими технологиями управления event-процессами в ходе подготовки и проведения конгрессов, конференция, семинаров, круглых столов, презентаций.. Понимание и формулирование целей и задач, стоящих перед выставкой, позволят определить структуру выставки, привлечь представительных участников с наиболее интересными экспонатами.
1.3	1.2. Задачи: планирование деятельности конгрессно-выставочного центра и его подразделений; организация работы исполнителей (команды исполнителей) для осуществления конкретных конгрессно-выставочных проектов, осуществления видов деятельности и работ по проекту; контроль деятельности подразделений, команд (групп) работников, в том числе и временного персонала; изучение практических технологий координации мероприятия; мотивирование и стимулирование персонала, направленное на достижение стратегических и оперативных целей; исследование вопросов управления персоналом, повышения качества обслуживания, мотивации персонала; изучение основных методов решения координационных и логистических задач, возникающих на мероприятии; разработка бизнес-планов создания нового выставочного проекта; изучение особенностей привлечения и организаций-партнеров частности по рекламе, транспортно-экспедиторской обработке выставочных грузов, организации деловой и культурной программ и т.д.; анализ форм проведения деловой программы в рамках выставки, организации встреч специалистов, рекламных и протокольных мероприятий, а также потенциальных покупателей и продавцов; рассмотрение направлений выставочного дизайна и сервисного обслуживания в современных условиях, а также понимания роли и значимости выставочного мероприятия как одного из важнейших инструментов рекламы; ознакомление с юридическими основами ведения event-бизнеса.

## 2. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ПК-6: готовностью к применению современных сервисных технологий в процессе предоставления услуг, соответствующих требованиям потребителей**

### Знать:

способы застройки выставочного пространства, расстановки на конгрессных площадях

### Уметь:

разрабатывать сюжетные и тематические мероприятия, формировать информационные пакеты для клиентов, составлять смету

### Владеть:

методами работы с партнерами и подрядчиками, навыками привлечения спонсоров
<b>ПК-9: способностью выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности</b>
<b>Знать:</b>
типологию клиентов конгрессно-выставочных услуг, обязанности персонала при работе с клиентами
<b>Уметь:</b>
осуществлять взаимодействие с клиентами при возникновении конфликтной ситуации
<b>Владеть:</b>
технологиями работы с претензиями клиентов