

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.08.2021 14:34:02

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Конгрессно-выставочный бизнес

Закреплена за кафедрой **Антикризисное и корпоративное управление**

Учебный план 43.03.01_1.plx

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр р на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	Неделя			
	17,3			
Вид занятий	уп	рпд	уп	рпд
Лекции	36	36	36	36
Практические	36	36	36	36
В том числе инт.	50	50	50	50
Итого ауд.	72	72	72	72
Контактная	72	72	72	72
Сам. работа	72	72	72	72
Часы на контроль	36	36	36	36
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
ПК-9: способностью выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности
Знать:
типологию клиентов конгрессно-выставочных услуг, обязанности персонала при работе с клиентами
Уметь:
осуществлять взаимодействие с клиентами при возникновении конфликтной ситуации
Владеть:
технологиями работы с претензиями клиентов