

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по  
 учебной работе

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

«30» июня 2020 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**Б1.В.ДВ.08.01**

**Выставочный мерчендайзинг**

(Индекс дисциплины)

(Наименование дисциплины)

Кафедра: **29** МЕНЕДЖМЕНТА

Код

Наименование кафедры

Направление подготовки:

38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ

Профиль подготовки:

Креативный менеджмент в дизайне и моде

Уровень образования: Бакалавриат

### План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	72		72
	Аудиторные занятия	51		16
	Лекции	34		8
	Лабораторные занятия			
	Практические занятия	17		8
	Самостоятельная работа	21		52
	Промежуточная аттестация			4
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен			
	Зачет	7		9
	Контрольная работа			9
	Курсовой проект (работа)			
<b>Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)</b>		<b>2</b>		<b>2</b>

Форма обучения:	Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Очная							<b>2</b>					
Очно-заочная												
Заочная								<b>0,5</b>	<b>1,5</b>			

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования

по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент

На основании учебных планов №

# 1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

## 1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая  Обязательная  Дополнительно   
 является факультативом   
 Вариативная  По выбору

## 1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области продвижения продукции в рамках выставочного мероприятия, формирования и поддержки положительного имиджа организации-экспонента.

## 1.3. Задачи дисциплины

- освоение механизмов планирования выставочного мерчендайзинга в индустрии моды и арт-сфере;
- изучение правовой основы организации мерчендайзинга;
- освоение экономических аспектов мерчендайзинга

## 1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК-7	<i>владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</i>	<i>третий</i>
<b>Планируемые результаты обучения</b> Знать: Методы сбора информации (наблюдения, фиксация данных, хронометраж, фотография рабочего дня, техники проведения интервью и анкетирования, анализ документов и отчетной информации, изучение обратной связи от заинтересованных сторон) для достижения целей выставочного мерчендайзинга Уметь: Анализировать информацию о границах процесса выставочного мерчендайзинга, требования к процессу, цели процесса или административного регламента Владеть: Навыками определения целей процесса выставочного мерчендайзинга подразделения организации или административного регламента маркетингового подразделения организации		
ПК-9	<i>способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли</i>	<i>третий</i>
<b>Планируемые результаты обучения</b> Знать: Особенности поведения потребителей выставочных услуг Уметь: Использовать принципы построения карты рисков и реестра рисков в сфере выставочной деятельности и мерчендайзинга Владеть: Навыками определения ключевых показателей эффективности кросс-функционального процесса выставочного мерчендайзинга организации		
ПК-15	<i>умением проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об</i>	<i>третий</i>

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
	<i>инвестировании и финансировании</i>	
<b>Планируемые результаты обучения</b> Знать: Возможности инструментов риск-менеджмента для анализа рисков организации Уметь: Отбирать подходящие методы воздействия на отдельные виды рисков и эффективно применять их с учетом их результативности и экономической эффективности выставочного мерчендайзинга Владеть: Навыками мониторинга рисков и мониторинга мероприятий по воздействию на риски в сфере выставочной деятельности		
ПК-16	<i>владением навыками оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов</i>	третий
<b>Планируемые результаты обучения</b> Знать: Основы оценки инвестиционных проектов в сфере выставочного мерчендайзинга Уметь: Оценивать ресурсы, необходимые для усовершенствования процессов или административных регламентов Владеть: Навыками сбора информации о действующей системе планирования и отчетности работы процесса подразделения организации или административного регламента подразделения организации		

1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

Теория организации, Экономика предприятия, Бизнес-планирование (ПК-7)

Государственное и муниципальное управление, Маркетинг, (ПК-9)

Экономика предприятия, Управление дизайн-проектом (ПК-15)

Экономика предприятия, Управление дизайн-проектом (ПК-16)

## 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
<b>Учебный модуль 1. Внедрение кросс-функционального процесса организации выставочного мерчендайзинга</b>			
Тема 1. Планирование мероприятий выставочного мерчендайзинга. Разработка стратегии мерчендайзинга.	8		8
Тема 2. Мерчендайзинг в системе выставочных маркетинговых коммуникаций.	8		8
Тема 3. Планировка пространства стенда экспонента. Управление работой с товарами. Визуальный мерчендайзинг.	8		8
<b>Текущий контроль 1 (реферат, доклад)</b>	3		-
<b>Учебный модуль 2. Аудит выставочного мерчендайзинга на соответствие требованиям и целевым показателям процесса</b>			
Тема 4. Целевые показатели выставочного мерчендайзинга.	8		8
Тема 5. Исследование и мониторинг инструментов выставочного мерчендайзинга	8		8
Тема 6. Анализ эффективности инструментов мерчендайзинга организации-экспонента	8		8
Тема 7. Анализ эффективности мерчендайзинга выставочного мероприятия	8		8
<b>Текущий контроль 2 (практическое задание)</b>	3		-
<b>Текущий контроль (контрольная работа)</b>	-		12
<b>Промежуточная аттестация по дисциплине (зачет)</b>	<b>10</b>		<b>4</b>

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
<b>ВСЕГО:</b>	<b>72</b>		<b>72</b>

### 3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

#### 3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	7	4			8	1
2	7	5			8	2
3	7	5			8	1
4	7	5			9	1
5	7	5			9	1
6	7	5			9	1
7	7	5			9	1
<b>ВСЕГО:</b>		<b>34</b>				<b>8</b>

#### 3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1,2	Политика развития выставочной деятельности (семинар)	7	3			9	2
3	Комплекс коммуникаций в выставочной деятельности (семинар)	7	3			9	1
4	План выставочного мероприятия (семинар)	7	3			9	1
5	Мероприятия мониторинга выставочного мерчендайзинга (семинар)	7	2			9	1
6	Показатели эффективности участия в выставке (решение заданий)	7	3			9	2
7	Анализ эффективности выставки (решение заданий)	7	3			9	1
<b>ВСЕГО:</b>			<b>17</b>				<b>8</b>

#### 3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрены

### 4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Не предусмотрено.

### 5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1	Реферат, доклад	7	1				
2	Практическое задание	7	1				
1-2	Контрольная работа					9	1

### 6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	7	5			8 9	14 13
Подготовка к практическим занятиям	7	6			9	13
Подготовка контрольной работы					9	12
Подготовка к зачету	7	10			9	4
<b>ВСЕГО:</b>		21				<b>56</b>

## 7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

### 7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)		
		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Лекции	Проблемная лекция (лекция-диалог), разбор конкретных ситуаций	2		2
Практические и семинарские занятия	Дискуссия, поиск вариантов решения проблемных ситуаций	2		
Лабораторные занятия	Не предусмотрены			
<b>ВСЕГО:</b>		4		2

### 7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: Посещение практических занятий	10	2 балла за каждое занятие - максимум 34 балла; 3 балла за каждый правильный ответ на вопросы устного собеседования максимум 30 баллов; 3 балла за решение задач – максимум 36 баллов
2	Выполнение реферата, практического задания /контрольной работы	40	Представление в срок - максимум 15 баллов; Содержание (наличие всех требуемых элементов, наличие и значимость ошибок) - максимум 50 баллов; Полнота ответов на вопросы, владение специальной терминологией - максимум 35 баллов
3	Сдача зачета	50	Ответ на теоретический вопрос (полнота, владение терминологией, затраченное время) - 50 баллов; Решение практико-ориентированного задания- максимум 50 баллов
<b>Итого (%):</b>		100	

### Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале	
86 - 100	5 (отлично)	Зачтено

75 – 85	4 (хорошо)	
61 – 74		
51 - 60	3 (удовлетворительно)	
40 – 50		
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Не зачтено
1 – 16		
0		

## 8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 8.1. Учебная литература

#### а) основная учебная литература

1. Основы выставочно-ярмарочной деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов/ Л.Е. Стровский [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 288 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81813.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Докашенко Л.В. Экономика и организация конгрессно-выставочной деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Докашенко Л.В.— Электрон. текстовые данные.— Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015.— 164 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54176.html>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Петелин В.Г. Основы менеджмента выставочной деятельности [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (060000), специальностям «Коммерция» (351300) и «Реклама» (350400)/ Петелин В.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 447 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81815.html>.— ЭБС «IPRbooks»
4. Таборова А.Г. Умный мерчендайзинг [Электронный ресурс]: практическое пособие/ Таборова А.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019.— 161 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/83152.html>.— ЭБС «IPRbooks»

#### б) дополнительная учебная литература

1. Новаков А.А. Секреты розничной торговли: практическое пособие / Новаков А.А.— М.: Инфра-Инженерия, 2013. 464— с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23319>
2. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности: учебник / Памбухчиянц О.В.— М.: Дашков и К, 2015. 284— с. <http://www.iprbookshop.ru/17593>
3. Голова А.Г. Управление продажами: учебник / Голова А.Г.— М.: Дашков и К, 2015. 279— с. <http://www.iprbookshop.ru/4459>
4. Захарова Ю.А. Торговый маркетинг. Эффективная организация продаж: практическое пособие / Захарова Ю.А.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2011. 134— с. <http://www.iprbookshop.ru/1909>
5. Старовойтова А.А. Особенности технологий оказания услуг в индустрии моды: учебное пособие / Старовойтова А.А., Андросова Г.М., Бодрякова Л.Н.— О.: Омский государственный институт сервиса, 2012. 162— с. <http://www.iprbookshop.ru/12720>
6. Тюменев Ю.Я. Материалы для процессов сервиса в индустрии моды и красоты: учебное пособие / Тюменев Ю.Я., Стельмашенко В.И., Вилкова С.А.— М.: Дашков и К, 2015. 400— с. <http://www.iprbookshop.ru/24750>

### 8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Мерчендайзинг [Электронный ресурс]: методические указания / Сост. Любименко А. И., Чигиринова М. В. — СПб.: СПГУТД, 2016.— 30 с.— Режим доступа: [http://publish.sutd.ru/tp\\_ext\\_inf\\_publish.php?id=3082](http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=3082), по паролю.
2. Спицкий С.В. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся: методические указания / С.В. Спицкий - СПб.: СПбГУПТД, 2015. - Режим доступа: [http://publish.sutd.ru/tp\\_get\\_file.php?id=2015811](http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811), по паролю
3. Организация самостоятельной работы обучающихся [Электронный ресурс]: методические указания / сост. И. Б. Караулова, Г. И. Мелешкова, Г. А. Новоселов. – СПб.: СПГУТД, 2014. – 26 с. – Режим доступ [http://publish.sutd.ru/tp\\_get\\_file.php?id=2014550](http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2014550), по паролю.

### 8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. Справочно-правовая система Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Информационно-правовой портал ГАРАНТ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>.

**8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

1. Windows 10,
2. OfficeStd

**8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

1. Стандартно-оборудованная аудитория (компьютер)
2. Видеопроектор с экраном

**8.6. Иные сведения и (или) материалы**

1. Раздаточный материал (схемы, таблицы)
2. Нормативно-правовые документы.

**9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Лекции	Найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе, лекциях и консультациях (или практическом занятии)
Практические занятия	Подготовка к практическим занятиям предполагает виды работ с конспектом лекций: подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, решение задач по алгоритму
Лабораторные занятия	<i>Не предусмотрены</i>
Самостоятельная работа	Подготовка и выполнение проверочной работы с представлением презентации материалов

**10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**10.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

**10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования**

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
ПК-7 / третий	Описывает методы сбора информации в процессе выставочного мерчендайзинга	Вопросы для устного собеседования	Вопросы для устного собеседования по дисциплине
	Проводить анализ требований к процессу выставочного мерчендайзинга	Практическое задание	Практические задания по дисциплине
	Определять цели выставочного мерчендайзинга	Практическое задание	Практические задания по дисциплине
ПК-9 / третий	Описывает модели поведения посетителей выставки и потребителей выставочных услуг	Вопросы для устного собеседования	Вопросы для устного собеседования по дисциплине
	Выявляет и проводит группировку рисков мероприятий выставочного мерчендайзинга	Практическое задание	Практические задания по дисциплине
	Проводит оценку влияния факторов внешней среды на результативность	Практическое задание	Практические задания по



Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
	выставочных мероприятий		дисциплине
ПК-15 / третий	Описывает инструменты управления рисками в выставочном мерчендайзинге	Вопросы для устного собеседования	Вопросы для устного собеседования по дисциплине
	Разрабатывает мероприятия по управлению рисками выставочного мерчендайзинга	Практическое задание	Практические задания по дисциплине
	Составляет карту мониторинга рисков выставочного мерчендайзинга	Практическое задание	Практические задания по дисциплине
ПК-16 / третий	Описывает подходы к оценке инвестиционных проектов	Вопросы для устного собеседования	Вопросы для устного собеседования по дисциплине
	Определяет ресурсы проекта выставочного мероприятия	Практическое задание	Практические задания по дисциплине
	Анализирует эффективность инвестиционных проектов выставочных мероприятий	Практическое задание	Практические задания по дисциплине

### 10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

#### Критерии оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций	
		Устное собеседование	Письменная работа
86 - 100	5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Критическое и разностороннее рассмотрение вопросов, свидетельствующее о значительной самостоятельной работе с источниками. Качество исполнения всех элементов задания полностью соответствует всем требованиям. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
75 – 85	4 (хорошо)	Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Все заданные вопросы освещены в необходимой полноте и с требуемым качеством. Ошибки отсутствуют. Самостоятельная работа проведена в достаточном объеме, но ограничивается только основными рекомендованными источниками информации. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
61 – 74		Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Работа выполнена в соответствии с заданием. Имеются отдельные несущественные ошибки или отступления от правил оформления работы. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
51 - 60	3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали.	Задание выполнено полностью, но в работе есть отдельные существенные ошибки, либо качество представления работы низкое, либо работа представлена с опозданием. Учитываются баллы, накопленные в

		Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	течение семестра.
40 – 50		Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Задание выполнено полностью, но с многочисленными существенными ошибками. При этом нарушены правила оформления или сроки представления работы. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Отсутствие одного или нескольких обязательных элементов задания, либо многочисленные грубые ошибки в работе, либо грубое нарушение правил оформления или сроков представления работы. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
1 – 16		Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Содержание работы полностью не соответствует заданию. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
0		Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки). Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Представление чужой работы, плагиат, либо отказ от представления работы. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.

## 10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

### 10.2.1. Перечень вопросов (тестовых заданий), разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопросов	№ темы
1	Мерчандайзинг как новое направление выставочного маркетинга. Основные подходы к организации и принципы мерчандайзинга. Значение мерчандайзинга в выставочном бизнесе.	1
2	Основные концепции выкладки товара.	1
3	Понятие «фэйсинг» в мерчандайзинге, функции фэйсинга.	1
4	Выкладка товаров корпоративным блоком. Выкладка товара по правилам «стены крепости» и «крепкий орешек».	3
5	Виды композиций при выкладке товаров. Принципы перестановки товаров. Варианты организации выкладки по размеру товара.	3
6	Критерии оценки и выбора выставок	4
7	Функции выставочного стенда	1
8	Характеристики типов выставочных стендов	1
9	Правила дизайна и оформления выставочного стенда	4
10	Организация пространства выставочного стенда	4
11	Функциональные зоны выставочного стенда	4
12	Представление товаров / услуг на стенде	3
13	POS-материалы выставочного стенда	3
14	Цветовое оформление стенда	3
15	Световое оформление стенда	3
16	Средства информирования посетителей выставки	2
17	Типы посетителей выставочного стенда	2
18	Методы ведения разговора с посетителями	2

19	Информационные материалы на выставке	2
20	Рекламные акции на выставке	2
21	Типы оборудования выставочного стенда	3
22	Аналитический отчет об участии в выставке	5
23	Роль выставок в системе CRM.	2
24	Показатели эффективности выставочного мерчендайзинга	6
25	Виды оборудования экспонента	3
26	Структура затрат организации экспонента выставки	4
27	Структура затрат организатора выставки	7
28	Полиграфическая и сувенирная продукция как инструмент продвижения экспонента выставки/выставочного мероприятия/выставочной организации	2
29	Функции выставочного персонала	5
30	Стимулирование и мотивация выставочного персонала	5
31	Подходы к анализу эффективности выставочного мерчендайзинга	6
32	Методы анализа эффективности выставочного мерчендайзинга	6
33	Показатели эффективности использования выставочного оборудования	7

### 10.2.3 Вариант типовых заданий (задач, кейсов), разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Условия типовых задач (задач, кейсов)	Ответ
1	Примените воронку продаж к результатам выставочного мероприятия, если известно, что: Общее число посетителей выставки 150 тыс. руб. Заинтересовались стендом 100 тыс. руб. Количество договоров заключенных с новыми клиентами 15000. Общее количество заключенных договоров 45000.	Доля заинтересованных посетителей 0,66 Доля перспективных контактов 0,3
2	Затраты на выставочный стенд 480 тыс. руб. Затраты на продвижение участия в выставке 50 тыс. руб. Затраты на производство и транспортировку продукции для экспонирования и реализации на выставке 1 млн. руб. с учетом НДС.(ставка 20%). Заключено договоров на реализацию продукции на общую сумму 2 млн. руб. (с учетом НДС). Определите эффективность участия в выставке.	1,57

### 10.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности), характеризующих этапы формирования компетенций

#### 10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче (экзамена, зачета и / или защите курсовой работы) и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 31.08.2013г., протокол № 1)

#### 10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная  письменная  компьютерное тестирование  иная\*

\*В случае указания формы «Иная» требуется дать подробное пояснение

#### 10.3.3. Особенности проведения (экзамена, зачета и / или защиты курсовой работы)

**Особенности проведения (экзамена, зачета и / или защиты курсовой работы):** к зачету допускаются студенты, получившие положительную аттестацию при устном опросе и зачетные практические задания.

Зачет проводится в письменной форме. Он включает письменный ответ на вопрос из перечня вопросов для устного собеседования и выполнение двух практических заданий. Время на подготовку студента составляет 1 час. Использование студентом каких-либо справочных и вспомогательных материалов не допускается.