

Назва дисципліни	«Організація виставкової діяльності»
Інформація про факультети (навчально-наукові інститути) і курси навчання, студентам яких пропонується вивчати цю дисципліну	факультет МЕН і ТБ. Цільова аудиторія – студенти 4 курсу (підготовка бакалаврів)
Контактні дані розробників робочої програми навчальної дисципліни, науково-педагогічних працівників, залучених до викладання	Жихор Олена Борисівна, д.е.н., проф., проф. кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (майдан Свободи 4, ауд. 262а, м. Харків) електронна адреса: olena.zhykhor@karazin.ua).
Попередні умови для вивчення дисципліни	зادля успішного освоєння курсу здобувач вищої освіти має володіти базовими знаннями з вступу до гостинності, економічної теорії, менеджменту готельного та ресторанного господарства, маркетингу готельного і ресторанного господарства, бухгалтерського обліку, бізнес-плануванню в готельно-ресторанному господарстві, управління фінансами в готельно-ресторанному господарстві.
Опис	<p>Мета викладання навчальної дисципліни – надання студентам базових знань і навичок щодо концептуальних засад управління виставковим бізнесом, методологічного та практичного інструментарію механізму їх реалізації.</p> <p>Очікувані результати навчання.</p> <p>Згідно з вимогами освітньої програми студенти повинні досягти таких результатів навчання: отримати комплекс компетенцій, що дозволять:</p> <ul style="list-style-type: none"> знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з готельної та ресторанної справи, організації обслуговування споживачів та діяльності суб'єктів ринку готельних та ресторанних послуг, а також суміжних наук; вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземною мовами усно і письмово; розробляти нові послуги (продукцію) використовуючи технології виробництва та обслуговування споживачів; застосовувати сучасні інформаційні технології для організації роботи закладів готельного та ресторанного господарства; презентувати власні проєкти і розробки, аргументувати свої пропозиції щодо розвитку бізнесу; розуміти і реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності вільного демократичного суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. <p>Теми аудиторних занять та самостійної роботи</p> <p>Заплановано 10 тем, які вивчаються протягом 52 годин аудиторних занять (26 год. – лекції, 26 год. – семінарські (практичні заняття).</p>

Тема № 1. Соціально-економічне значення та еволюція виставкової діяльності (Лекцій – 2 год. Сем. – 2 год.)

Тема № 2. Термінологічний інструментарій виставкового бізнесу (Лекцій – 2 год., Сем. – 2 год.).

Тема № 3. Організаційно-економічний механізм управління суб'єктами виставкового бізнесу (Лекцій – 2 год., Сем. – 2 год.)

Тема № 4. Методичні основи оцінки ефективності управління суб'єктами виставкового бізнесу (Лекцій – 2 год., Сем. – 2 год.)

Тема № 5. Тенденції розвитку виставкового бізнесу (Лекцій – 2 год., Сем. – 2 год.)

Тема № 6. Правове регулювання виставкового бізнесу (Лекцій – 2 год., Сем. – 2 год.)

Тема № 7. Оцінка механізмів управління суб'єктами виставкового бізнесу (Лекцій – 2 год., Сем. – 2 год.)

Тема № 8. Інтернет-технології у виставковому бізнесі (Лекцій – 4 год., Сем. – 4 год.)

Тема № 9. Інвестиційна привабливість проектів у виставковому бізнесі (Лекцій – 4 год., Сем. – 4 год.)

Тема № 10. Методика інтегральної оцінки ефективності діяльності виставкових підприємств (Лекцій – 4 год., Сем. – 4 год.)

Методи контролю результатів навчання

1. Участь у семінарських заняттях. Максимальна сума балів, яку може отримати студент за підсумками семінарських занять – 60 балів, 5 – за кожне. Контрольна робота – 10 балів. Бали нараховуються за активну участь в обговоренні представлених питань, дискусію, відповіді на основні і додаткові запитання, розрахункові завдання тощо.

2. Підсумковий контроль засвоєння тем здійснюється по їх завершенню на основі проведення підсумкової залікової роботи.

Мова викладання – українська.