|  |
| --- |
| **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ*****УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ*** |
| **Организация выставочно-рекламной деятельности** |
| Уровень образования  | бакалавриат |
| Направление подготовки | 380306 | Торговое дело |
| Направленность (профиль) | Организация и управление торговой деятельностью |
| Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения | 4 года |
| Форма(-ы) обучения | очно-заочная |

* + - 1. Учебная дисциплина «Организация выставочно-рекламной деятельности» изучается в десятом семестре.
			2. Курсовая работа - не предусмотрена

## Форма промежуточной аттестации

* + - 1. зачет

## Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

* + - 1. Учебная дисциплина «Организация выставочно-рекламной деятельности» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений

## Цели и планируемые результаты обучения по дисциплине

## Целями изучения дисциплин Организация выставочно-рекламной деятельности являются:

- изучение мировых тенденций в развитии выставочно-ярмарочной деятельности;

- понимание экономической сущности и основных инструментов продвижения товаров на рынке;

- определение эффективности использования технологий организации и рекламно-информационного сопровождения выставок;

- освоение навыков свободного использования способов и приемов для прорабатывания концепции выставочного проекта и анализа его коммерческой состоятельности.

- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины.

## Формируемые компетенции и индикаторы достижения компетенций:

| **Код и наименование компетенции** | **Код и наименование индикатора****достижения компетенции** | **Планируемые результаты обучения** **по *дисциплине*** |
| --- | --- | --- |
| ПК-1Способен анализировать конъюнктуру товарного рынка и прогнозировать покупательский спрос, разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаровУК-1Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач | ИД-ПК-1.7 Использование техники организации участия в ярмарке/выставке | * Применяет логико-методологический инструментарий для критической оценки выставочно-рекламной деятельности.
* Выстраивает современные процессы участия и организации в выставочно-рекламной деятельности с целью повышения эффективности работы организации.
* Анализирует важные критерии оценки выставочно-рекламной деятельности, сформировавшиеся в ходе развития организации; обосновывает актуальность использования ресурсов предприятия при профессиональном взаимодействии в рамках выставочно-рекламной деятельности.
* Критически и самостоятельно осуществляет анализ использования ресурсов предприятия на основе системного подхода, вырабатывает стратегию действий для принятия решения в области выставочно-рекламной деятельности
* Выявляет проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагает способы и варианты их решения и оценивает ожидаемые результаты
 |
| ИД-УК-1.2 Использование системных связей и отношений между явлениями, процессами и объектами; методов поиска информации, ее системного и критического анализа при формировании собственных мнений, суждений, точек зрения |

## Общая трудоёмкость учебной дисциплины (модуля) по учебному плану составляет:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| по очно-заочной форме обучения – | 3 | **з.е.** | 108 | **час.** |