ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат 02AA015500B9B277974BD4E8E7991CCA59
Владелец АНО ВО "УИФР"
Действителен с 08.04.2025 по 08.07.2026

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся заочной формы обучения по дисциплине

Направление подготовки: 43.03.02 Туризм
Направленность (профиль) программы: Туризм
Форма промежуточной аттестации: экзамен

Дисциплина: Конгрессно-выставочная деятельность

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине «Конгрессно-выставочная деятельность» у обучающихся по направлению подготовки 43.03.02 Туризм, направленность (профиль): «Туризм», оцениваются компетенции, формирующиеся в процессе освоения образовательной программы.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

ПК-2 Способен проектировать объекты туристской деятельности.

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

Описание показателей оценивания компетенций на различных этапах их формирования осуществляется в соответствии с основной профессиональной образовательной программой вуза. В качестве показателей рассматриваются результаты освоения дисциплины, выраженные через знания, умения и владения (таблица 1).

В таблице 2 приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования с указанием критериев их оценивания. Во втором столбце таблицы приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования в соответствии с обозначенным критерием.

Таблица 1 – Описание показателей оценивания компетенций на различных этапах их формирования с точки зрения результатов освоения дисциплины.

Компетенция	Индикатор достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-2 Способен проектировать объекты туристской деятельности	ИДК-ПК-2 Использует методы и технологии проектирования деятельности туристического предприятия, оценивает эффективность планирования по различным направлениям проекта	Знать: методы и технологии проектирования конгрессно-выставочной работы Уметь: оценивать эффективность планирования по различным направлениям конгрессно-выставочной работы Владеть навыками формирования идеи проекта, организации конгрессно-выставочной работы.

Таблица 2 – Критерии и шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями по дисциплине, способен понимать и интерпретировать освоенную информацию, что позволит ему в дальнейшем развить такие качества умственной деятельности, как глубина, гибкость, критичность, доказательность, эвристичность. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний теоретических основ конгрессно-выставочной деятельности, владеет некоторыми умениями анализа эффективности выставочной деятельности, что позволит ему в дальнейшем развить практические умения в профессиональной сфере.	Пороговый (обязательный)
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал глубокие прочные знания и развитые практические умения и навыки, может сравнивать, оценивать и выбирать методы решения заданий, работать целенаправленно, используя связанные между собой формы представления информации. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал знание теоретических положений в области организации конгрессно-выставочной деятельности, практические умения и навыки анализа и исследований в подготовке выставок с учетом действующей нормативно-правовой базы.	Повышенный
Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что студент способен обобщать и оцени-	Продвинутый

Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
вать информацию, полученную на основе исследования нестандартной ситуации; использовать сведения из различных источников, успешно соотнося их с предложенной ситуацией. Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что у студента сформированы системные знания в области организации конгрессно-выставочной деятельности, необходимые для решения конкретных задач, связанных с функционированием туристской организации; практические умения и навыки анализа и интерпретации информации, связанной с организацией выставок, а также использования полученных сведений для принятия управленческих решений в области организации и проведения выставок. Студент способен систематизировать и обобщать информацию, необходимую для выбора методов организации выставочной деятельности, для решения задач в области профессиональной деятельности.	

3. Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины

Задания по контрольной работе для текущего контроля, указания по ее выполнению.

Контрольная работа по дисциплине представляет собой две части. Первая часть предполагает теоретическое изучение вопроса, во второй части необходимо выполнить презентацию по теме.

Контрольная работа считается сданной, если Вы выполнили оба задания в рамках своего варианта. При этом ответ должен быть четким и конкретным, а также содержать актуальную информацию, обоснованное мнение, подкрепленное ссылками на литературу.

Номер варианта контрольной работы Вы выбираете в соответствии с последней цифрой Вашей зачетной книжки. Выбор варианта контрольной работы для студентов осуществляется по последней цифре номера зачетки. Цифра 0 означает 10 вариант.

Первая часть работы:

1. Особенности дизайн-проекта выставки.
2. Технологии рекламы выставки.
3. Подготовка и проведение рекламы выставки.
4. Анализ базовых свойств выставочного продукта.
5. Специфика выставочного бренда.
6. Характеристика специализированных СМИ.

7. Разработка бизнес-плана в выставочной организации.
8. Особенности делового общения на выставке.
9. Подготовка и проведение презентации выставки.
10. Рекламное и информационное обеспечение конгрессного мероприятия.

Вторая часть контрольной работы:

1. Основные тенденции развития выставочной деятельности г. Екатеринбург.
2. Выставочная политика МВЦ «Екатеринбург Экспоцентр» (или другого выставочного центра по выбору студента).
3. Основные характеристики и тенденции развития ЦМТ.
4. Основные характеристики и тенденции развития «Синара Центр».
5. Основные характеристики и тенденции развития Центра дизайна и архитектуры как выставочной площадки.
6. Основные характеристики и тенденции развития креативного кластера «Л52».
7. Основные тенденции развития крупнейших выставочных центров России.
8. Выставочные центры Азии.
9. Выставочная деятельность в Латинской Америке.
10. Выставочные центры Африки.

Критерии оценивания контрольной работы

Оценка «зачтено» выставляется, если:

- ответ в первой части показывает всесторонние, систематизированные, глубокие знания и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

- презентация дополняет выступление по теме, создана в качестве наглядного дополнения в соответствии с правилами создания презентаций;

- Оценка «не зачтено» выставляется, если:

- ответ в первой части содержит грубые ошибки в раскрытии темы и основан на неактуальной информации;

4. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы и дисциплины, в ходе промежуточной аттестации

По компоненте компетенций «Знать»

1. История выставочной работы как часть истории отечественной культуры.
2. Классификация выставок.
3. Первые художественно-промышленные выставки в России.
4. Музейно-выставочная документация.
5. Последовательность работы по подготовке выставки.
6. Использование новых информационных технологий при подготовке выставки.
7. Реклама в выставочной деятельности.
8. Каталоги выставок.
9. Работа по подготовке выставки.
10. Особенности работы с разными возрастными группами на выставке.
11. Концепция выставки.
12. Тематико-экспозиционный план выставки.
13. Основные типы посетителей
14. Расчет себестоимости стенда
15. Основные виды стендов: характеристики, особенности.
16. Особенности работы и поведения стендистов
17. Основные выставочные площадки города Екатеринбурга
18. Вредные привычки, которые мешают стендисту налаживать контакты.
19. Сущность и содержание выставочного маркетинга в туризме.
20. Основные правила компоновки экспозиции.
21. Назовите факторы, способствующие привлечению внимания посетителей к стенду.
22. Правила выбора названия выставки.
23. Формулирование целей и задач выставки.
24. Степень известности выставки: измерение известности, оценка эффективности, повышение узнаваемости.
25. Известные выставочные комплексы страны.
26. Особенности заявки на участие в выставке
27. Принципы оформления выставочного места.
28. Понятие стенда, основные принципы оформления.
29. Виды конгрессных мероприятий.
30. Подготовка информационных материалов для выставки.

По компоненте компетенций «Уметь»

Закрытые задания

№	Правильный ответ	Содержание задания
1	В	Что такое UFI? А. Международный союз выставок; Б. НКО, запрещенная в России; В. Всемирная организация выставочной индустрии; Г. Международный антидопинговый комитет
2	Б	Какая организация регулирует выставочную деятельность в России: А. РСДРП; Б. РСВЯ; В. ЛДПР; Г. Единая Россия
3	А	На какие сектора, как правило, делится выставочная площадка: А. Уличная экспозиция, павильоны по странам, павильоны по направлениям; Б. VIP-зона, 1 класс, 2 класс; В. Въезд, выезд, парковка, павильоны, фуд-зона, туалеты; Г. Участники из развитых стран, участники из развивающихся стран и переходных экономик, участники из третьих стран
4	А	Какие виды павильонов бывают на выставках? А. Общие, по группам товаров, по странам; Б. Государственные, муниципальные, частные; В. Открытые, закрытые, без доступа; Г. Одноэтажные, двухэтажные, для людей с ограниченными возможностями
5	Б	Что необходимо учесть при проектировании стенда? А. Требования к застройке павильона, требования к видеонаблюдению, необходимость страховки; Б. Требования к застройке павильона, технические условия, ограничения; В. План павильона, необходимость самостоятельного вывоза мусора, требования к персоналу; Г. План выставки, необходимость организации кейтеринга, возможность подведения водопровода к стенду
6	В	Что значит индивидуальная застройка стенда? А. Стенд стоит отдельно от остальных; Б. Участник застраивает стенд самостоятельно;

		В. Стенд застраивается по индивидуальному проекту; Г. Другим участникам запрещено строить точно такой же стенд
7	А	Что такое стенд «визави»?: А. Два стенда напротив друг друга; Б. Два стенда рядом друг с другом; В. Два стенда, зеркально отражающих друг друга; Г. Стенд, разделенный на две части
8	В	Какие стенды могут быть двухэтажным? А. Линейный и угловой; Б. Остров и полуостров; В. Все перечисленные; Г. Ни один из перечисленных
9	Б	Какие зоны выделяют на выставочном стенде? А. Зона питания, туалет, пункт оказания первой помощи; Б. Зона встречи посетителей, презентационная зона, подсобная зона; В. Красная зона, серая зона, зеленая зона; Г. На выставочных стендах нет зон
10	Г	Можно ли на выставочном стенде устраивать шоу-программы? А. Только если выставочный стенд находится на открытой площадке; Б. Можно, если в шоу-программе принимает участие не более 10 человек; В. Нет; Г. Да

Открытые вопросы

Номер задания	Правильный ответ	Содержание задания
1	Коммерческое мероприятие, основная цель которого состоит в заключении сделок по выставляемой продукции	Дайте определение ярмарочной деятельности
2	Коммерческое мероприятие, основная цель которого состоит в просвещении посетителей путем демонстрации продукции для удовлетворения потребителей в одной или нескольких областях его деятельности или будущей перспективе	Дайте определение выставочной деятельности

3	Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, которые организуют и (или) осуществляют руководство выставочно-ярмарочным мероприятием	Кто является организатором выставки?
4	Фирма, которая выставляет, демонстрирует на выставке свои товары или услуги	Кто является участником выставки?
5	Фирма, которая выставляет, демонстрирует на выставке свои товары или услуги	Кто такой экспонент?
6	Человек, работающий на выставочном стенде	Кто такой стендист?
7	Привлечь как можно больше участников и посетителей	Какова главная цель организатора выставки?
8	Улучшение имиджа, маркетинговые возможности, сбытовые возможности, контакты	Какую значение имеют выставки для участников?
9	Изучение рынка, изучение конкурентов, оценка маркетинговой стратегии предприятия	Перечислите основные задачи маркетолога на выставке
10	С клиентами, с поставщиками, с партнерами	С кем участник планирует контакты на выставке?
11	Когда у компании есть потенциал для увеличения сбыта/расширения рынков сбыта	Когда имеет смысл участвовать в выставке?
12	В той, в которой предприятие сможет достичь поставленных целей	В какой выставке имеет смысл участвовать?
13	За год до выставки	Когда обычно начинается подготовка к выставке?
14	Принятие решения, планирование, организация, проведение выставки, работа после выставки	Назовите основные этапы подготовки и проведения выставки
15	Да, такая возможность есть	Можно ли получить поддержку государства для участия в выставке?
16	Да, такая возможность есть	Может ли участник выставки стать спонсором выставки?
17	Подведение воды, давления воздуха и проводного интернета к стенду	Какие дополнительные услуги необходимо заранее согла-

		совать с организатором выставки (если они требуются)?
18	Человек, которого назначили ответственным за проведение выставки	Кто на предприятии отвечает за подготовку и проведение выставки?
19	Руководители, маркетологи, конструктора, отдел закупок	Кто из сотрудников предприятия участвует в выставке?
20	Конференции, круглые столы, конкурсы	Какие официальные мероприятия проводятся в рамках выставки?
21	Соответствующие тематике выставки и целевой аудитории, демонстрирующие новинки и инновации	Какие экспонаты выбирают для выставки?
22	Да, если товары вывозятся за границу	Нужно ли производить таможенное оформление выставочных товаров?
23	Да	Может ли участник нанимать внешний персонал для работы на своем выставочном стенде
24	Обработать контакты, выслать то, что обещали, передать информацию по компетенциям	Что необходимо сделать после выставки?
25	Стенд на несколько участников	Что такое коллективный стенд?
26	Стенд, закрытый с трех сторон	Что такое линейный стенд?
27	Стенд, открытый с двух сторон	Что такое угловой стенд?
28	Стенд, открытый с трех сторон	Что такое стенд полуостров?
29	Стенд, открытый с четырех сторон	Что такое стенд остров?
30	Стенд, открытый с двух параллельных сторон	Что такое сквозной стенд?

По компоненте компетенций «Владеть навыками»

1. Определите этапы проведения предвыставочного маркетингового исследования для туристического агентства.
2. Оцените рекламные технологии в конгрессно-выставочной деятельности.
3. Разработайте систему целенаправленных рекламно-информационных акций в выставочной деятельности.
4. Оцените роль и место PR в конгрессно-выставочной деятельности.
5. Докажите эффективность разных форм работы с различными видами СМИ, вариантов сотрудничества со средствами массовой информации.
6. Медиапланирование в процессе рекламы и продвижения конгрессно-выставочного мероприятия.
7. Выберите наиболее эффективные интернет-технологии в продвижении конгрессно-выставочного проекта.
8. Выделите наиболее важные мероприятия на основных этапах общего плана подготовки и проведения любого выставочного и конгрессного мероприятия.
9. Разработайте концепцию конгрессного мероприятия: обоснование состоятельности проекта для рынка, актуальность мероприятия, основная идея мероприятия.
10. Обоснуйте выбор основных потенциальных стратегических партнеров и методов анализа конкурентной среды.
11. Определите значимость зоны охвата, значения, времени и места проведения конгрессного мероприятия; уникальные стороны проекта; участников конгрессного мероприятия (ведущие компании, предполагаемое количество).
12. Оцените степень важности мероприятий деловой программы (протокольные мероприятия, конференции, семинары, «круглые столы»); культурные программы и сопутствующие мероприятия; конкурсные и презентационные программы; инфраструктурное обеспечение.
13. Предложите способы повышения узнаваемости выставки.
14. Обоснуйте выбор выставочного центра в Екатеринбурге для проведения туристической ярмарки.
15. Проведите сравнение наиболее известных выставочных центров ЮАР и Китая по базовым показателям и оцените их пригодность для проведения туристической ярмарки.
16. Смоделируйте деловые мероприятия в рамках проведения выставки туристических операторов и туристических агентств.
17. Обоснуйте возможности выставок для продвижения и улучшения имиджа туристского предприятия.
18. Обоснуйте необходимость составления аналитического отчета после проведения выставки.
19. Обоснуйте применение базовых правил отбора и подготовки персонала для выставки.

20. Оцените влияние выставочной деятельности на состояние и развитие внутреннего и внешнего туризма в регионе.
21. Оцените значение типов затрат и ценообразования при подготовке конгрессно-выставочного мероприятия.
22. После посещения выставки аргументируйте Ваш выбор конкретной фирмы-экспонента для проведения анализа выставочной экспозиции и составьте отчет по базовым разделам.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины, в ходе промежуточной аттестации

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны на основе подхода В.П. Беспалько. Задания фонда оценочных средств представлены в трех взаимосвязанных блоках.

Первый блок – задания на уровне «знать», в которых очевиден способ решения, усвоенный студентом при изучении дисциплины. Задания этого блока выявляют в основном знаниевый компонент по дисциплине и оцениваются по бинарной шкале «правильно-неправильно».

Второй блок – задания на уровне «знать» и «уметь», в которых нет явного указания на способ выполнения, и студент для их решения самостоятельно выбирает один из изученных способов. Задания данного блока позволяют оценить не только знания по дисциплине, но и умения пользоваться ими при решении стандартных, типовых задач. Результаты выполнения этого блока оцениваются с учетом частично правильно выполненных заданий.

Третий блок – задания на уровне «знать», «уметь», «владеть». Он представлен кейс-заданиями, содержание которых предполагает использование комплекса умений и навыков, для того чтобы студент мог самостоятельно сконструировать способ решения, комбинируя известные ему способы и привлекая знания из разных дисциплин. Кейс-задание представляет собой учебное задание, состоящее, как правило, из описания реальной практической ситуации или ситуации, приближенной к практике. Выполнение студентом кейс-заданий требует решения поставленной проблемы (ситуации) в целом и проявления умения анализировать конкретную информацию, прослеживать причинно-следственные связи, выделять ключевые проблемы и методы их решения. В отличие от первых двух блоков задания третьего блока носят интегральный (summative) характер и позволяют формировать нетрадиционный способ мышления, характерный и необходимый для современного человека. Решение студентами подобного рода нестандартных практико-ориентированных заданий свидетельствует о степени влияния процесса изучения дисциплины на формирование у студентов общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС.

Оценивание знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, осуществляется с помощью следующей модели оценки выполнения типовых заданий и практико-ориентированных задач, которая позволяет установить соответствие между результатом выполнения заданий ФОС обучающимся (студентом) и уровнем обученности по шкале оценивания (таблица 3).

Таблица 3 – Модель оценки выполнения заданий ФОС

Цифровое выражение	Словесное выражение	Описание
5	Отлично (зачтено)	всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умение свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой
4	Хорошо (зачтено)	полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности
3	Удовлетворительно (зачтено)	знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, выполняет практические задания, предусмотренные программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, но допускает погрешности в ответе и при выполнении заданий, обладая при этом необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
2	Неудовлетворительно (не зачтено)	пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допущение студентом принципиальных ошибок в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Данная модель, являясь студентоцентрированной, позволяет сфокусировать внимание на результатах каждого отдельного студента. Предложенные показатели оценки результатов обучения позволяют сделать выводы об

уровне обученности каждого отдельного студента и дать ему рекомендации для дальнейшего успешного продвижения в обучении.

Предложенный фонд оценочных средств может быть использован для оценки результатов обучения отдельного студента, а также для выборки студентов направления подготовки.