

Кафедра маркетингу

«ЗАТВЕРДЖЕНО»
завідувач кафедри маркетингу

Касян С.Я. 

«15» листопада 2022 року

РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ВИСТАВКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Галузь знань	07 Управління та адміністрування 24 Сфера обслуговування 29 Міжнародні відносини 075 Маркетинг
Спеціальність	242 Туризм 291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) «Маркетинг», «Туризм»,
Освітньо-професійна програма	«Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»
Спеціалізації	-
Статус	Вибіркова (фахова)
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю	Диференційований залік
Термін викладання	7-й семестр, 13-14 чверть
Мова викладання	українська

Викладач: к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу Шинкаренко Н.В.

Робоча програма навчальної дисципліни «Виставкова діяльність» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОПП «Маркетинг»; «Туризм»; «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії» четвертого року навчання / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу – Д.: НТУ «ДП», 2022. – 14 с.

Розробник – к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу Шинкаренко Н.В.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання;
- базові дисципліни;
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки студентів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм у межах спеціальності.

Погоджено рішенням науково-методичної комісії спеціальності 075 Маркетинг (протокол № 3 від 10.11.2022р.).

ЗМІСТ

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	4
2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	4
3 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	4
4 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	5
5 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	6
5.1 Шкали	6
5.2 Засоби та процедури	7
5.3 Критерії	8
6 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	122
7 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ	82

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – надання цілісного уявлення про діяльність виставкової індустрії в Україні та світі; формування у студентів комплексного уявлення щодо сучасних тенденцій розвитку виставкової діяльності; отримання теоретичних знань та практичних навичок в галузі організації виставкового проекту на споживчому та промисловому ринках.

2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

В результаті вивчення навчальної дисципліни «Виставкова діяльність», що є вибірковою дисципліною, студенти мають досягнути наступних дисциплінарних результатів навчання:

Шифр ДРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН) зміст
ДРН1	Знати сучасні тенденції розвитку в сфері виставкової діяльності; специфічні риси підготовки та проведення виставок в Україні
ДРН2	Знати класифікацію виставок за тематикою, статусом, джерелами фінансування
ДРН3	Вміти організовувати виставки, оцінювати відповідність виставок їх тематиці та планувати комунікаційні заходи відповідно до стадії виставкового процесу
ДРН4	Знати вимоги до оформлення виставкових площ, стендів та принципи побудови експозиції; особливості організації додаткових заходів
ДРН5	Вміти оцінювати ефективність підприємства участі у виставці
ДРН6	Вміти застосовувати на практиці цифрові технології при організації виставкової діяльності у віртуальному просторі

3 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Розподіл за формами навчання, години					
	денна			заочна		
	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	76	26	50	76	6	70
практичні	44	13	31	44	6	38
лабораторні	-	-	-	-	-	-
семінари	-	-	-	-	-	-
РАЗОМ	120	39	81	120	12	108

4 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	76
ДРН1	1. Основи виставкової діяльності. Генезис виставкової справи. Предмет, значення і завдання курсу. Основні визначення та поняття. Сутність понять «виставка», «виставка-ярмарок», «освітня виставка», «експонент», «експонат», «стенд», «стендист» Історія виставково-ярмаркової діяльності: від Середньовіччя до сучасності. Правовий статус виставкової справи Сучасний стан виставкової діяльності в Україні та світі	10
ДРН1 ДРН2	2. Організаційні форми виставкової діяльності. Принципи та критерії класифікації виставок та ярмарок. Типи виставок: характеристика і особливості організації. Класифікація виставок за тематикою. Міжнародний класифікатор виставок за тематикою	10
ДРН3	3. Виставка в системі інформаційної діяльності підприємства та маркетингових комунікацій Розробка плану участі у виставці. Вибір виставки. Визначення мети участі у виставці та критеріїв її досягнення Стадії виставкової діяльності. Система маркетингових комунікацій у виставковій індустрії Управління відносинами з клієнтами, вивчення ринку, зв'язків з громадськістю тощо. Виставки як інструмент стратегії CRM.	10
ДРН3 ДРН4	4. Планування виставкової діяльності підприємства. Розмір, розташування та тип виставкових площ. Вартість участі у виставці. Складання бюджету виставки. Принципи побудови експозиції. Облаштування експозиційної, офісної та господарської зони. Підходи до створення виставкового стенду, виставкове обладнання. Особливості підготовки фахівців з виставкової діяльності.	12
ДРН3	5. Комунікації на виставці. Комунікаційна підтримка участі у виставці. Реклама у ЗМІ та Інтернеті Створення каталогу виставки. Спонсорство і бренд-програми. Проведення промо-акцій та маркетингових досліджень на виставці. Організація супутніх заходів під час виставки. Технічне забезпечення заходів.	12
ДРН5	6. Після виставкова стадія. Оцінка ефективності участі у виставці. Контакт з клієнтами після виставки, підведення підсумків та результатів виставкових заходів. Оцінка ефективності виставкового заходу.	12

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	Врахування зауважень, плюсів та мінусів.	
ДРН6	7. Цифровий формат віртуальних виставок.	10
	Основні переваги віртуальних виставок. Віртуальні стенди.	
	Тенденції прояву цифрових технологій при організації віртуальних виставок у сфері культури.	
	Простір сучасного інформаційного підприємства: внутрішні системи (CRM, медіа архіви), експозиційні технології, зовнішні системи (електронні видання, мобільні додатки, віртуалізація експозицій та виставок: AR та VR).	
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	44
ДРН1	1. Основи виставкової діяльності. Генезис виставкової справи.	6
ДРН1 ДРН2	2. Організаційні форми виставкової діяльності.	6
ДРН3	3. Виставка в системі інформаційної діяльності підприємства та маркетингових комунікацій	6
ДРН3 ДРН4	4. Планування виставкової діяльності підприємства.	6
ДРН3	5. Комунікації на виставці.	8
ДРН5	6. Після виставкова стадія. Оцінка ефективності участі у виставці.	6
ДРН6	7. Цифровий формат віртуальних виставок.	6
	РАЗОМ	120

5 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти», <http://surl.li/bgrpuz>. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувачів за дисципліною.

5.1 Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних студентів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховуються, якщо здобувач отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною

заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

5.2 Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії здобувачів за вимогами НРК до 6-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Здобувачі на контрольних заходах мають виконувати завдання, орієнтовані на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики, що надаються здобувачам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

Засоби діагностики та процедури оцінювання

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
лекції	контрольна робота	виконання завдання під час контрольних заходів	комплексна контрольна робота (ККР)	визначення сумарного результату поточних контролів
практичні	практичні завдання	виконання завдань під час практичних занять та самостійної роботи		виконання ККР під час екзамену за бажанням студента

Під час поточного контролю лекційні заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання контрольних конкретизованих завдань. Практичні заняття оцінюються якістю виконання практичних завдань.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі студента шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент під час екзамену має право виконувати ККР, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань ККР повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів ККР має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання ККР визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

5.3 Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерія використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де a – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення; m – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти (подано нижче).

Загальні критерії досягнення результатів навчання для 6-го кваліфікаційного рівня за НРК

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
Знання		
♦ концептуальні наукові та практичні знання, критичне осмислення теорій, принципів, методів і понять у сфері професійної діяльності та/або навчання	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: - концептуальних знань; - високого ступеню володіння станом питання; - критичного осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	95-100
	Відповідь містить негрубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Відповідь фрагментарна	70-73
	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
	Рівень знань незадовільний	<60
Уміння/навички		
♦ поглиблені когнітивні та практичні уміння/навички, майстерність та інноваційність на	Відповідь характеризує уміння: - виявляти проблеми; - формулювати гіпотези; - розв'язувати проблеми; - обирати адекватні методи та інструментальні засоби;	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
рівні, необхідному для розв'язання складних спеціалізованих задач і практичних проблем у сфері професійної діяльності або навчання	- збирати та логічно й зрозуміло інтерпретувати інформацію; - використовувати інноваційні підходи до розв'язання завдання	
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	рівень умінь/навичок незадовільний	<60
Комунікація		
♦ донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень, власного досвіду та аргументації; ♦ збір, інтерпретація та застосування даних; ♦ спілкування з професійних питань, у тому числі іноземною мовою, усно та письмово	Вільне володіння проблематикою галузі. Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова: - правильна; - чиста; - ясна; - точна; - логічна; - виразна; - лаконічна. Комунікаційна стратегія: - послідовний і несуперечливий розвиток думки; - наявність логічних власних суджень; - доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; - правильна структура відповіді (доповіді); - правильність відповідей на запитання; - доречна техніка відповідей на запитання;	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	- здатність робити висновки та формулювати пропозиції	
	Достатнє володіння проблематикою галузі з незначними хибами. Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) з незначними хибами. Доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-73
	Часткове володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Фрагментарне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
Відповідальність і автономія		
♦ управління складною технічною або професійною діяльністю чи проектами; ♦ спроможність нести відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих та/або	Відмінне володіння компетенціями менеджменту особистості, орієнтованих на: 1) управління комплексними проектами, що передбачає: - дослідницький характер навчальної діяльності, позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію; - здатність до роботи в команді; - контроль власних дій; 2) відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах, що включає:	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
навчальних контекстах; ♦ формування суджень, що враховують соціальні, наукові та етичні аспекти; ♦ організація та керівництво професійним розвитком осіб та груп; ♦ здатність продовжувати навчання із значним ступенем автономії	- обґрунтування власних рішень положеннями нормативної бази галузевого та державного рівнів; - самостійність під час виконання поставлених завдань; - ініціативу в обговоренні проблем; - відповідальність за взаємовідносини; 3) відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб, що передбачає: - використання професійно-орієнтовних навичок; - використання доказів із самостійною і правильною аргументацією; - володіння всіма видами навчальної діяльності; 4) здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності, що передбачає: - ступінь володіння фундаментальними знаннями; - самостійність оцінних суджень; - високий рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок; - самостійний пошук та аналіз джерел інформації	
	Упевнене володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано дві вимоги)	90-94
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано шість вимог)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано вісім вимог)	65-69
	Рівень відповідальності і автономії фрагментарний	60-64
	Рівень відповідальності і автономії незадовільний	<60

6 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях студенти повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; Zoom; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Office365. При виконанні практичних та самостійних завдань студенти використовують графічний редактор Canva.

7 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Базові

1. Антонюк Я.М., Шиндировський І. М. Організація виставкової діяльності: навч. посіб. Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2015. 327 с.
2. Ткаченко Т.І., Дупляк Т.П. Виставковий бізнес : монографія Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 244 с.
3. Куваєва Т.В., Шинкаренко Н.В. Дослідження особливостей віртуальних виставок у контексті діджиталізації. *Економічний простір: Збірник наукових праць*. №150. Дніпро : ПДАБА, 2019. С. 5-20.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про ефективне використання державних коштів» № 710 від 11.10.2016 р.
URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/710-2016-%D0%BF>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні» №1065 від 22.08.2007
URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1065-2007-%D0%BF>
6. Пекар В. Основи виставкової діяльності : навчальний посібник / Валерій Пекар. – Київ : Євроіндекс, 2009. – 348 с.
7. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Рекомендацій з питань проведення виставок і ярмарків в Україні та організації національних експозицій України на міжнародних виставках і ярмарках за кордоном з частковим фінансуванням витрат за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, які спрямовуються на виставково-ярмаркову діяльність» №546 від 04.06.2009 р.
URL : <https://cutt.ly/lYhnwDh>
8. Міжнародний стандарт ISO 25639-1:2008 Exhibitions, shows, fairs and conventions / Виставки, ярмарки, конгреси
URL : <https://www.iso.org/standard/43909.html>

Допоміжні

1. Антоненко І. Я., Дупляк Т. П. Виставкові діяльність в Україні: стан, проблеми та шляхи їх розв'язання. *Економічний часопис*– XXI, 2013. № 11–12. С. 74–78.
2. Бессараб А. О. Виставки-ярмарки як складова соціальних комунікацій у видавничій сфері та формування медіакультури. *Держава та регіони. Серія : Соціальні комунікації*. 2015. № 4 (24). С. 131–135.

3. Божкова В. В., Чикалова А.С. Виставкова діяльність як ефективний інструмент просування промислової продукції на нові ринки збуту. *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2015, № 3. С. 11-19.
4. Закон України «Про інформацію» від 02 жовтня 1992 р. №2657-XII: за станом на 03 лютого 2013 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 31 – 32. – Ст. 263.
5. Туровська Л., Смоляр І. Електронна виставка як комунікаційна модель діяльності наукової бібліотеки. *Вісник Книжкової палати*, 2015. № 3. С. 29–31
6. Шинкаренко Н.В. Віртуальні виставки – нові можливості маркетингових комунікацій. *Маркетинг в Україні: збірка статей*, 2017. Київ : КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. № 5-6. С. 33-37.
7. Tetiana Kuvaieva, Nataliia Shynkarenko, Kateryna Pilova. B2B Digital Marketing Communications Research During the Covid 19 Pandemic. *ASEJ - Scientific Journal of Bielsko-Biala School of Finance and Law* Volume 25, No 1 (2021), 5 pages. DOI: 10.19192/wsfp.sj1.2021.1. р. 5-8. ASEJ ISSN: 2543-9103 ISSN: 2543-411X (online)
8. Інформаційні матеріали URL : www.euroindex.ua
9. Міжнародний виставковий центр URL : <http://www.iec-expo.com.ua>. UFI URL : <http://www.ufi.org>.
10. Сайт Виставкової федерації України URL : <http://www.expo.org.ua>
11. International Bureau of Expositions URL : <https://www.bie-paris.org/site/en/>

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Виставкова діяльність»

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОПП «Маркетинг», «Туризм»,
«Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»
четвертого року навчання

Розробниця:

Шинкаренко Наталія Валентинівна

В редакції авторки

Підготовлено до виходу в світ
у Національному технічному університеті
«Дніпровська політехніка».

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842
49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19