Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 23.03.2025 14:39:49
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c5ce7bb8a25c0bb0b55e0e58

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)**

Кафедра гостеприимства и международных бизнес-коммуникаций

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЕ ЦЕНТРЫ МИРА**

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис
Направленность (профиль): Продюсирование и маркетинг мероприятий
Квалификация выпускника: Бакалавр
Год набора – 2025

Автор-составитель: Павлова Н.А.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....	3
2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	4
3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	4
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	8

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины «Конгрессно-выставочные центры мира» направлен на формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенций выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенций
ПК-1. Способен осуществлять маркетинговый анализ эффективного развития проектов в области торгово-промышленных выставок, сервиса, а также продвижение товаров и услуг в сети Интернет на национальном и международном уровнях	ПК-1.1 Осуществляет мониторинг развития отраслей, связанных с тематикой торгово-промышленных выставок и событийных мероприятий
	ПК-1.2 Умеет формировать концепцию торгово-промышленных выставок и событийных мероприятий, выбирать методы и инструменты продвижения продуктов в сети Интернет
	ПК-1.3 Применяет методы анализа маркетинговой информации, организации деловых мероприятий, связанных с тематикой торгово-промышленных выставок и событийных мероприятий на национальном и международном уровнях

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Этапы формирования компетенций
1.	ПК-1	Способен осуществлять маркетинговый анализ эффективного развития проектов в области торгово-промышленных выставок, сервиса, а также продвижение товаров и услуг в сети Интернет на национальном и международном уровнях	<i>1 Этап - знать:</i> ПК-1.1 - как осуществлять мониторинг развития отраслей, связанных с тематикой торгово-промышленных выставок и событийных мероприятий
			<i>2 Этап - уметь:</i> ПК-1.2 - формировать концепцию торгово-промышленных выставок и событийных мероприятий, выбирать методы и инструменты продвижения продуктов в сети Интернет
			<i>3 Этап - владеть:</i> ПК-1.3 - применять методы анализа маркетинговой информации, организации деловых мероприятий, связанных с тематикой торгово-промышленных выставок и событийных мероприятий на национальном и международном уровнях

2. ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Критерии оценивания компетенций на различных этапах формирования	Шкала оценивания
1.	ПК-1	Способен осуществлять маркетинговый анализ эффективного развития проектов в области торгово-промышленных выставок, сервиса, а также продвижение товаров и услуг в сети Интернет на национальном и международном уровнях	<p><i>1 Этап - знать:</i> ПК-1.1 - как осуществлять мониторинг развития отраслей, связанных с тематикой торгово-промышленных выставок и событийных мероприятий</p> <p><i>2 Этап - уметь:</i> ПК-1.2 - формировать концепцию торгово-промышленных выставок и событийных мероприятий, выбирать методы и инструменты продвижения продуктов в сети Интернет</p> <p><i>3 Этап - владеть:</i> ПК-1.3 - применять методы анализа маркетинговой информации, организации деловых мероприятий, связанных с тематикой торгово-промышленных выставок и событийных мероприятий на национальном и международном уровнях</p>	<p>Зачет: Оценка «Зачтено» выставляется студенту, если он справился с тестом. Работа удовлетворяет требованиям к формированию профессиональных компетенций. Количество правильных ответов составляет 10 - 40 баллов.</p> <p>Оценка «Не зачтено» выставляется студенту, если он не справился с тестом. Работа не удовлетворяет требованиям к формированию профессиональных компетенций. Количество правильных ответов составляет 9 баллов и ниже.</p>

3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1 ЭТАП – ЗНАТЬ

Вопросы к семинару для устного опроса

1. Теоретические основы конгрессно-выставочной деятельности

1. Дайте определение конгрессно-выставочного центра (КВЦ). Каковы его основные функции?

2. В чем разница между конгрессным, выставочным и конгрессно-выставочным центром?

3. Назовите ключевые тенденции развития конгрессно-выставочной индустрии в мире.

4. Какие международные организации регулируют конгрессно-выставочную деятельность?

2. Крупнейшие конгрессно-выставочные центры мира

5. Перечислите топ-5 крупнейших КВЦ мира по площади выставочных пространств.

6. Охарактеризуйте инфраструктуру ведущих мировых КВЦ (например, Messe Frankfurt, Hannover Messe, Dubai World Trade Centre).

7. Как географическое расположение влияет на успешность КВЦ? Приведите примеры.

8. Какие инновационные технологии применяются в современных КВЦ?

3. Экономическое и социальное значение КВЦ

9. Как конгрессно-выставочные центры влияют на экономику региона?

10. В чем заключается мультипликативный эффект от проведения выставок и конгрессов?

11. Как КВЦ способствуют развитию туризма и бизнес-туризма (MICE-индустрии)?

4. Организация мероприятий в КВЦ

12. Каковы основные этапы подготовки и проведения выставки или конгресса?

13. Какие факторы влияют на выбор КВЦ для проведения международного мероприятия?

14. Какова роль event-менеджмента в работе конгрессно-выставочных центров?

5. Российские конгрессно-выставочные центры

15. Назовите крупнейшие КВЦ России (например, Экспофорум, Крокус Экспо, ВДНХ).

16. Каковы перспективы развития конгрессно-выставочной деятельности в России?

17. Какие меры поддержки КВЦ существуют на государственном уровне?

6. Проблемы и перспективы индустрии

18. Какие вызовы стоят перед конгрессно-выставочной индустрией в условиях цифровизации?

19. Как пандемия COVID-19 повлияла на развитие КВЦ? Какие изменения произошли?

20. Какие новые форматы мероприятий (гибридные, виртуальные выставки) развиваются в мире?

2 ЭТАП – УМЕТЬ

Темы презентаций

При подготовке презентации пользуйтесь лекционным материалом, основной и дополнительной литературой по дисциплине. Тема презентации должна соответствовать предложенной теме из списка. Длительность сообщения – 5-7 минут. Количество слайдов 8-10.

1. Крупнейшие конгрессно-выставочные центры мира. Анализ ТОП-10 центров по площади, инфраструктуре и значимости.

2. Европейские выставочные центры: история и современность. Германия (Messe Frankfurt, Hannover Messe), Италия (Fiera Milano), Испания (Fira Barcelona).

3. Азиатские выставочные центры: динамика развития. Китай (National Exhibition and Convention Center, Шанхай), Япония (Tokyo Big Sight), Сингапур (Marina Bay Sands Expo).

4. Конгрессно-выставочные центры России. «Экспоцентр» (Москва), «Экспофорум» (Санкт-Петербург), «Казань Экспо».

5. Инновационные технологии в организации выставок и конгрессов. Цифровые платформы, VR/AR, умные системы навигации.

Темы докладов

При подготовке доклада пользуйтесь лекционным материалом, основной и дополнительной литературой по дисциплине. Тема доклада должна соответствовать предложенной теме из списка.

Требования к докладу:

- Длительность сообщения – 10–20 минут.
- Цель – глубоко раскрыть тему, проанализировать проблему, сделать выводы.
- Структура – чёткая: введение, основная часть, выводы, иногда рекомендации.
- Глубина – анализ, аргументация, использование источников.
- Использование данных – обязательно: статистика, исследования, цитаты.

1. Анализ ТОП-10 самых больших и технологичных выставочных центров. Сравнительная характеристика площадей, инфраструктуры и специализации.
2. Экономическое влияние выставочных центров на регион.
3. История развития конгрессно-выставочной деятельности.
4. Брендинг и маркетинг выставочных центров.

3 ЭТАП – ВЛАДЕТЬ

Задание на зачет, 7 семестр

Зачет по дисциплине проходит в форме тестирования с целью проверки усвоения знаний по завершении изучения дисциплины.

Тест

Тест состоит из двух частей: вопросы с выбором одного правильного ответа, практическое задание.

К тесту прилагаются ключи.

Требования к тесту:

- Количество частей: 2
- Длительность: 60 минут

Критерии оценки:

- За каждый правильный ответ в части 1 – 1 балл.
- За выполнение практического задания (часть 2) — 10 баллов.
- Максимальный балл — 40.

Оценки:

- Зачтено – 10- 40 баллов
- Незачтено 0 -9 баллов

Часть 1. Вопросы с выбором одного правильного ответа

1. Какой из перечисленных конгрессно-выставочных центров является крупнейшим в мире по площади?
 - а) Messe Frankfurt (Германия)
 - б) Hannover Messe (Германия)
 - в) Dubai World Trade Centre (ОАЭ)
 - г) National Exhibition Centre (Великобритания)
2. В каком городе находится выставочный комплекс «Экспоцентр», один из крупнейших в России?
 - а) Санкт-Петербург
 - б) Москва

- в) Казань
г) Сочи
3. Какое мероприятие ежегодно проводится в выставочном центре Las Vegas Convention Center и является крупнейшим в сфере потребительской электроники?
- а) CES (Consumer Electronics Show)
б) IFA Berlin
в) Mobile World Congress
г) CeBIT
4. В каком году впервые прошла Всемирная выставка ЭКСПО, и где она состоялась?
- а) 1889, Париж
б) 1851, Лондон
в) 1900, Чикаго
г) 1929, Барселона
5. Какой конгрессно-выставочный центр в Китае является одним из самых современных и масштабных?
- а) Shanghai New International Expo Centre (SNIEC)
б) China Import and Export Fair Complex (Гуанчжоу)
в) National Convention Center (Пекин)
г) Hong Kong Convention and Exhibition Centre
6. Какой из перечисленных центров специализируется на проведении международных автомобильных выставок?
- а) Geneva Palexpo (Швейцария)
б) Tokyo Big Sight (Япония)
в) Fira de Barcelona (Испания)
г) Messe Düsseldorf (Германия)
7. В каком городе находится McCormick Place – крупнейший конгресс-центр в Северной Америке?
- а) Нью-Йорк
б) Лос-Анджелес
в) Чикаго
г) Торонто
8. Какая из перечисленных стран чаще всего принимает у себя международные выставки и конгрессы?
- а) Германия
б) США
в) Франция
г) Китай
9. Какой выставочный комплекс в Барселоне известен проведением Mobile World Congress?
- а) Fira Gran Via
б) Fira Montjuïc
в) CCIB (Barcelona International Convention Center)
г) Fira Barcelona
10. Какой из этих центров входит в топ-5 крупнейших выставочных площадок Европы?
- а) Paris Expo Porte de Versailles (Франция)
б) Messe München (Германия)
в) RAI Amsterdam (Нидерланды)
г) Все перечисленные

Ключи к части 1:

1. б) Hannover Messe
2. б) Москва
3. а) CES (Consumer Electronics Show)
4. б) 1851, Лондон
5. а) Shanghai New International Expo Centre (SNIEC)
6. а) Geneva Palexpo
7. в) Чикаго
8. а) Германия
9. а) Fira Gran Via
10. г) Все перечисленные

10 баллов

Часть 2. Выполните практические задания

1. Анализ конгрессно-выставочного центра

Задача: Выберите один крупный международный конгрессно-выставочный центр (например, Messe Frankfurt, Dubai World Trade Centre, ExCeL London, Shanghai New International Expo Centre). Проведите анализ по следующим критериям:

- История создания и развития.
- Площадь выставочных и конференц-залов.
- Основные проводимые мероприятия (выставки, конференции).
- Инфраструктура (транспортная доступность, отели, сервисы).
- Конкурентные преимущества и недостатки.

2. Сравнительный анализ двух выставочных центров

Задача:

Сравните два выставочных центра из разных стран (например, **Messe Berlin (Германия)** и **Singapore EXPO (Сингапур)**) по критериям:

- Географическое расположение и логистика.
- Техническое оснащение (IT, оборудование, sustainability-решения).
- Основные отрасли выставок.
- Уровень международного участия.

3. Организация виртуальной выставки

Задача:

Разработайте концепцию **гибридной (офлайн + онлайн) выставки** на базе выбранного вами конгрессно-выставочного центра. Укажите:

- Тематика выставки (например, IT, медицина, туризм).
- Целевая аудитория.
- Платформы для онлайн-участия.
- Способы монетизации (спонсоры, билеты, реклама).
- Продвижение (SMM, email-маркетинг, партнёры).

30 баллов

Итого: 40 баллов

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.

1 ЭТАП – ЗНАТЬ

Критерии оценивания устного ответа на семинарском занятии

«Отлично» - студент отлично владеет изученным материалом; демонстрирует глубокую осведомленность о проблемах, поднятых в обсуждаемой теме; свободно и адекватно реагирует на вопросы и реплики преподавателя и других участников семинара; убедительно доказывает свою точку зрения; приводит достаточное количество соответствующих примеров

«Хорошо» - студент хорошо владеет изученным материалом; демонстрирует осведомленность о проблемах, поднятых в обсуждаемой теме; адекватно реагирует на вопросы и реплики преподавателя и других участников семинара; может доказать свою точку зрения; приводит достаточное количество соответствующих примеров

«Удовлетворительно» - студент демонстрирует поверхностное владение изученным материалом; не на все вопросы преподавателя и участников семинара реагирует правильно; приводит аргументы в доказательство своей точки зрения и соответствующие примеры

«Неудовлетворительно» - студент не знает основного материала, не ориентируется в теме, не может ответить на вопросы преподавателя и участников семинара; не может привести примеры.

2 ЭТАП – УМЕТЬ

Критерии оценивания доклада

«Отлично» – доклад представлен в требуемом объеме, тема тщательно и глубоко проработана и раскрыта; проанализирована проблема, сделаны выводы; структура доклада чёткая; присутствуют анализ, аргументация, источники; использованы данные: статистика, исследования, цитаты; студент демонстрирует высокий уровень сформированности профессиональных компетенций.

«Хорошо» – доклад представлен в требуемом объеме; тема проработана и раскрыта; проанализирована проблема, сделаны выводы; структура доклада чёткая; присутствуют анализ, аргументация, источники; использованы данные: статистика, исследования, цитаты; студент демонстрирует достаточный уровень сформированности профессиональных компетенций.

«Удовлетворительно» – доклад представлен в неполном объеме, тема не глубоко проработана и не полностью раскрыта; проанализирована проблема, сделаны выводы; не прослеживается четкость в структуре доклада; присутствует поверхностный анализ, аргументация, источники; не все данные использованы: статистика, исследования, цитаты; студент демонстрирует пороговый уровень сформированности профессиональных компетенций.

«Неудовлетворительно» – доклад представлен не в полном объеме, тема не проработана и не раскрыта; не проанализирована проблема, не сделаны выводы; доклад не структурирован; отсутствует анализ, аргументация, источники; не использованы данные: статистика, исследования, цитаты; у студента не сформированы профессиональные компетенции

Критерии оценивания презентации

«Отлично» - студентом тщательно проработана тема презентации, отлично владеет фактическим материалом; способен свободно выражать свои мысли; речь сопровождается слайдами, демонстрирующими владение навыками работы с компьютером; студент свободно владеет профессиональными терминами; уверенно отвечает на вопросы аудитории; демонстрирует высокий уровень сформированности профессиональных компетенций.

«Хорошо» - студент проработал тему презентации; хорошо владеет профессиональными терминами, правильно отвечает на большую часть вопросов аудитории; содержание высказывания соответствует теме; речь сопровождается слайдами; студент демонстрирует средний уровень сформированности профессиональных компетенций.

«Удовлетворительно» - неполно проработана тема презентации; студент неуверенно отвечает на вопросы аудитории; содержание высказывания соответствует теме презентации, дополнительная поддержка (слайды, музыка, видео) не всегда отвечает высказываемой мысли; студент демонстрирует пороговый уровень сформированности профессиональных компетенций.

«Неудовлетворительно» - студентом не проработана тема презентации; не знает фактического материала и основной профессиональной терминологии; не может адекватно ответить на вопросы.

3 ЭТАП – ВЛАДЕТЬ**Зачет по дисциплине****Критерии оценки:**

«Зачтено» выставляется студенту, если он справился с тестом. Работа удовлетворяет требованиям к формированию профессиональных компетенций. Количество правильных ответов составляет 10 - 40 баллов.

«Не зачтено» выставляется студенту, если он не справился с тестом. Работа не удовлетворяет требованиям к формированию профессиональных компетенций. Количество правильных ответов составляет 9 баллов и ниже.