

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 25.05.2026 14:19:35
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c5ce7bb8a25cd9abb33e6c58

**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
УПРАВЛЕНИЕ КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОЙ ПЛОЩАДКОЙ**

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис
Направленность (профиль): Ивент-менеджмент и продюсирование
Квалификация выпускника: Бакалавр

Автор-составитель: Кремлева В.Г.

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	6
3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	8
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	11

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

Процесс изучения дисциплины «Управление конгрессно-выставочной площадкой» 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
ПК-2. Способен осуществлять разработку концепции и бизнес-плана (развернутого и экспресс-варианта) организации проекта торгово-промышленной выставки	ПК-2.1 Осуществляет разработку бизнес-плана проекта торгово-промышленной выставки, бизнес-планов ключевых деловых мероприятий в программе торгово-промышленной выставки
	ПК-2.2 Умеет определять приоритеты и ключевые факторы эффективности торгово-промышленной выставки, рассчитывать коммерческие показатели эффективности проекта торгово-промышленной выставки, работать с BI-решениями для бизнес-аналитики и визуализацией больших данных
	ПК-2.3 Умеет разрабатывать бюджет проекта и осуществлять контроль его выполнения, оценивать коммерческую эффективность мероприятий, применять методы управления рисками в выставочном бизнесе
ПК-3. Способен организовывать совместную работу с ключевыми партнерами выставочных и событийных мероприятий всех уровней	ПК-3.1 Осуществляет заключение соглашений о сотрудничестве с ключевыми партнерами в сфере продвижения торгово-промышленной выставки, конгрессно-выставочной площадки, событийных мероприятий, в том числе, с крупными национальными, зарубежными или международными организациями
	ПК-3.2 Умеет осуществлять контроль соблюдения согласованных условий сотрудничества со спонсорами торгово-промышленной выставки, конгрессно-выставочной площадки, событийных мероприятий в ходе их подготовки и проведения
	ПК-3.3. Владеет технологиями ведения переговоров и эффективной работы со

	спонсорами, технологиями формирования пакетов услуг для партнеров и спонсоров
ПК-4. Способен осуществлять координацию плана реализации конгрессного мероприятия	ПК-4.1 Осуществляет контроль выполнения плана реализации конгрессного мероприятия, выполнения работ в соответствии с заключенными договорами и соглашениями
	ПК-4.2 Формирует команду реализации конгрессного мероприятия, распределяет задачи и обязанности участников команды в условиях проведения конгрессного мероприятия
	ПК-4.3 Владеет навыками урегулирования споров и разногласий, возникающих в ходе выполнения работ по заключенным договорам и соглашениям, а также методами решения конфликтных ситуаций, возникающими в ходе проведения конгрессного мероприятия

№ 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. методы осуществления мониторинга 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. методами анализа маркетинговой информации, организации деловых мероприятий, связанных с тематикой торгово-промышленных выставок и событийных мероприятий на национальном и международном уровнях.
2.	ПК-2	Способен осуществлять разработку концепции и бизнес-плана (развернутого и экспресс-варианта) организации проекта торгово-промышленной выставки	<i>1 Этап - знать:</i> ПК-2.1. как осуществлять разработку бизнес-плана проекта торгово-промышленной выставки, бизнес-планов ключевых деловых мероприятий в программе торгово-промышленной выставки
			<i>2 Этап - уметь:</i> ПК-2.2. определять приоритеты и ключевые факторы эффективности торгово-промышленной выставки, рассчитывать коммерческие показатели эффективности проекта торгово-

			<p>промышленной выставки, работать с ВІ-решениями для бизнес-аналитики и визуализацией больших данных;</p> <p><i>3 Этап - владеть:</i> ПК-2.3 навыком разработки бюджета проекта и осуществлением контроля его выполнения, оценки коммерческой эффективности мероприятий, применение методов управления рисками в выставочном бизнесе.</p>
3.	ПК-3	Способен организовывать совместную работу с ключевыми партнерами выставочных и событийных мероприятий всех уровней	<p><i>1 Этап - знать:</i> ПК-3.1. процесс заключения соглашений о сотрудничестве с ключевыми партнерами в сфере продвижения торгово-промышленной выставки, конгрессно-выставочной площадки, событийных мероприятий, в том числе, с крупными национальными, зарубежными или международными организациями</p> <p><i>2 Этап - уметь:</i> ПК-3.2. осуществлять контроль соблюдения согласованных условий сотрудничества со спонсорами торгово-промышленной выставки, конгрессно-выставочной площадки, событийных мероприятий в ходе их подготовки и проведения;</p> <p><i>3 Этап - владеть:</i> ПК-3.3. технологиями ведения переговоров и эффективной работы со спонсорами, технологиями формирования пакетов услуг для партнеров и спонсоров.</p>
4.	ПК-4	Способен осуществлять координацию плана реализации конгрессного мероприятия	<p><i>1 Этап - знать:</i> ПК-4.1. методы контроля выполнения плана реализации конгрессного мероприятия, выполнения работ в соответствии с заключенными договорами и соглашениями;</p> <p><i>2 Этап - уметь:</i> ПК-4.2. формировать команду реализации конгрессного мероприятия, - распределять задачи и обязанности участников команды в условиях проведения конгрессного мероприятия;</p> <p><i>3 Этап - владеть:</i> ПК-4.3. навыками урегулирования споров и разногласий, возникающих в ходе выполнения работ по заключенным договорам и соглашениям, а также методами решения конфликтных ситуаций, возникающими в ходе проведения конгрессного мероприятия.</p>

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. методы осуществления мониторинга 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. методами 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 при демонстрации студентом понимания специфики деятельности конгрессно-выставочной площадки; даны полные, развернутые ответы с примерами. Работа удовлетворяет требованиям к формированию профессиональных компетенций. Количество правильных ответов соответствует 16 – 64 баллам. Оценка «Незачтено» выставляется студенту, если он не справился с тестом. Работа не удовлетворяет требованиям к формированию профессиональных компетенций. Количество правильных ответов соответствует 15 баллам и ниже.</p>
2.	ПК-2	Способен осуществлять разработку концепции и бизнес-плана (развернутого и экспресс-варианта) организации проекта торгово-промышленной выставки	<p><i>1 Этап - знать:</i> ПК-2.1. как осуществлять разработку бизнес-плана проекта торгово-промышленной выставки, бизнес-планов ключевых деловых мероприятий в программе торгово-промышленной выставки</p> <p><i>2 Этап - уметь:</i> ПК-2.2. определять приоритеты и ключевые факторы эффективности торгово-промышленной</p>	<p>Работа не удовлетворяет требованиям к формированию профессиональных компетенций. Количество правильных ответов соответствует 15 баллам и ниже.</p>

			<p>выставки, рассчитывать коммерческие показатели эффективности проекта торгово-промышленной выставки, работать с BI-решениями для бизнес-аналитики и визуализацией больших данных;</p> <p><i>3 Этап - владеть:</i> ПК-2.3 навыком разработки бюджета проекта и осуществлением контроля его выполнения, оценки коммерческой эффективности мероприятий, применение методов управления рисками в выставочном бизнесе.</p>
3.	ПК-3	Способен организовывать совместную работу с ключевыми партнерами выставочных событийных мероприятий всех уровней	<p><i>1 Этап - знать:</i> ПК-3.1. процесс заключения соглашений о сотрудничестве с ключевыми партнерами в сфере продвижения торгово-промышленной выставки, конгрессно-выставочной площадки, событийных мероприятий, в том числе, с крупными национальными, зарубежными или международными организациями</p> <p><i>2 Этап - уметь:</i> ПК-3.2. осуществлять контроль соблюдения согласованных условий сотрудничества со спонсорами торгово-промышленной выставки, конгрессно-выставочной площадки, событийных мероприятий в ходе их подготовки и проведения;</p> <p><i>3 Этап - владеть:</i> ПК-3.3. технологиями ведения переговоров и эффективной работы со спонсорами, технологиями формирования пакетов</p>

			услуг для партнеров и спонсоров.	
4.	ПК-4	Способен осуществлять координацию плана реализации конгрессного мероприятия	<p><i>1 Этап - знать:</i> ПК-4.1. методы контроля выполнения плана реализации конгрессного мероприятия, выполнения работ в соответствии с заключенными договорами и соглашениями;</p> <p><i>2 Этап - уметь:</i> ПК-4.2. формировать команду реализации конгрессного мероприятия, - распределять задачи и обязанности участников команды в условиях проведения конгрессного мероприятия;</p> <p><i>3 Этап - владеть:</i> ПК-4.3. навыками урегулирования споров и разногласий, возникающих в ходе выполнения работ по заключенным договорам и соглашениям, а также методами решения конфликтных ситуаций, возникающими в ходе проведения конгрессного мероприятия</p>	

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

1 ЭТАП – ЗНАТЬ

Вопросы к семинару для устного опроса

1. Виды выставочной площади (необорудованная, оборудованная, площадь брутто, нетто, закрытая, открытая).
2. Маркетинговый план проекта.
3. Культурно-развлекательные услуги на мероприятии на выставке.
4. Подготовка концепции выставочного мероприятия.
5. Охранные услуги на выставке.
6. Алгоритм маркетинговой части процесса подготовки выставочного мероприятия.
7. Обязанности менеджера по продвижению выставочного мероприятия.
8. Дизайнерские услуги.
9. Посетители выставочных мероприятий.

10. Организация общественного питания на выставочной площадке.
11. Гостиничные услуги для участников выставочно-ярмарочного мероприятия.
12. Операционный план выставочного проекта.
13. Регистрационный взнос участника выставки.
14. Информационные услуги на мероприятии.
15. Виды персонала экспонента.
16. Кейтеринг. Задачи. Специфика. Технология.
17. Монтажно-демонтажные услуги.
18. Особенности строительства двухэтажных стендов на выставочных мероприятиях.
19. Каталог участников выставки.
20. Транспортно-экспедиторские услуги.
21. Типы организаторов выставочного мероприятия.
22. Подведение итогов участия в выставке в компании-экспоненте.
23. Поставщики услуг. Определение.
24. Виды экспонентов выставочного мероприятия.
25. Присуждение знака РСВЯ (свидетельство особого значения выставочного мероприятия для российской экономики) выставочному проекту.

2 ЭТАП – УМЕТЬ

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.

Темы презентаций

Тема 1. Примеры успешных конгрессно-выставочных площадок с точки зрения инфраструктуры, функционала, ресурсного обеспечения.

Тема 2. Роль площадки в организации мероприятий и ее основные преимущества.

Тема 3. Основные проблемы в сотрудничестве между персоналом контрольно-выставочной площадкой с персоналом компаний-организаторов мероприятий и событий.

Тема 4. Принципы эффективного взаимодействия персонала конгрессно-выставочной площадки с ключевыми группами.

Тема 5. Важность подготовки конгрессно-выставочной площадки для успеха мероприятия.

Тема 6. Структура системы безопасности конгрессно-выставочной площадкой: физическая безопасность (охрана, КПП, видеонаблюдение); информационная безопасность (защита данных, Wi-Fi, базы участников); пожарная безопасность; антитеррористическая защита; эвакуация и медицина.

3 ЭТАП – ВЛАДЕТЬ

Задание на зачет, 8 семестр

Зачет по дисциплине проходит в форме тестирования с целью проверки усвоения знаний по завершении 8 семестра.

Итоговый тест

Итоговый тест состоит из двух частей: открытые вопросы, практическое задание.

Требования к тесту:

- Количество частей: 2
- Длительность: 90 минут

Критерии оценки:

- За каждый правильный ответ на открытый вопрос (часть 1) – 3 балла.
- За выполнение практического задания (часть 2) — 5 баллов.
- Максимальный балл — 64.

Оценки:

- Зачтено – 16 - 64 баллов
- Незачтено – 0 -15 баллов

Итоговый тест**Часть 1. Ответьте на вопросы.****1. Основные понятия и функции конгрессно-выставочной деятельности**

- 1.1. Дайте определение конгрессно-выставочной деятельности.
- 1.2. Перечислите основные функции выставочных центров.
- 1.3. Назовите ключевые типы мероприятий, проводимых на конгрессно-выставочных площадках.

2. Организация работы конгрессно-выставочной площадки

- 2.1. Какие основные подразделения входят в структуру управления выставочным центром?
- 2.2. Перечислите этапы подготовки и проведения выставки.
- 2.3. Какие документы необходимы для организации мероприятия на конгрессно-выставочной площадке?

3. Логистика и техническое обеспечение

- 3.1. Какие логистические процессы необходимо учитывать при организации выставки?
- 3.2. Перечислите основные технические требования к выставочным площадкам.
- 3.3. Какие системы безопасности должны быть обеспечены на конгрессно-выставочной площадке?

4. Маркетинг и продвижение мероприятий

- 4.1. Какие маркетинговые инструменты используются для привлечения участников и посетителей выставок?
- 4.2. Как оценивается эффективность проведения конгрессно-выставочного мероприятия?
- 4.3. Назовите ключевые тенденции в digital-продвижении выставок.

5. Финансово-экономические аспекты управления

- 5.1. Из каких источников формируется доход выставочного центра?
- 5.2. Какие основные статьи расходов при организации выставки?
- 5.3. Как рассчитывается рентабельность конгрессно-выставочного мероприятия?

6. Нормативно-правовое регулирование

- 6.1. Какие нормативные документы регулируют деятельность конгрессно-выставочных площадок?
- 6.2. Какие разрешения и лицензии необходимы для проведения международных выставок?
- 6.3. Как регулируются вопросы страхования на выставочных мероприятиях?

54 балла**Часть 2. Практические задания: примеры и кейсы**

1. Приведите пример успешного управления крупной конгрессно-выставочной площадкой (например, «Экспоцентр», «Крокус Экспо»).
2. Разберите кейс неудачного проведения выставки и назовите возможные причины провала.

10 баллов**Итого: 64 балла**

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ 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 дискуссии; 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 дискуссии; 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 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 правильно ответить на вопросы.

3 ЭТАП – ВЛАДЕТЬ

Зачет по дисциплине

Критерии оценки:

«Зачтено» выставляется при демонстрации студентом понимания специфики деятельности конгрессно-выставочной площадки; даны полные, развернутые ответы с примерами. Работа удовлетворяет требованиям к формированию профессиональных компетенций. Количество правильных ответов соответствует 16 – 64 баллам.

«Незачтено» выставляется студенту, если он не справился с тестом. Работа не удовлетворяет требованиям к формированию профессиональных компетенций. Количество правильных ответов соответствует 15 баллам и ниже.