

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 20.07.2026 10:34:21
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c5ce/bb8a25c0babb55e0e58

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

Кафедра гостеприимства и международных бизнес-коммуникаций

**КОМПЛЕКТ
ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ
СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Б1.В.10 ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ
И ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ**

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

Процесс изучения дисциплины «Организация международных мероприятий и деловой туризм» направлен на формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенций выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенций
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

6 семестр

Компетенция: 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

1. Какой документ в РФ является базовым для регулирования договорных отношений при организации международного делового мероприятия?

- а) Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в РФ»
- б) Гражданский кодекс РФ (глава о возмездном оказании услуг)**
- в) Федеральный закон «О выставочной деятельности»
- г) КТМ РФ

2. (Верно / Неверно) Соглашение о сотрудничестве с ключевым партнером в сфере продвижения выставки обязательно должно быть нотариально заверено, иначе оно не имеет юридической силы.

Ответ: Неверно

3. (На соответствие) Установите соответствие между типом соглашения и его сутью:

Тип соглашения	Суть
1. Рамочное соглашение	А. Фиксирует конкретные условия на одно мероприятие
2. Эксклюзивное агентское соглашение	Б. Определяет общие принципы долгосрочного сотрудничества
3. Контракт на разовое мероприятие	В. Дает право единственному партнеру продвигать площадку в регионе

Ответ: 1-Б, 2-В, 3-А

4. Какая международная ассоциация объединяет профессионалов в области организации встреч, конгрессов и выставок (MICE-индустрии)?

- а) ICCA
- б) IATA
- в) WTO
- г) FIATA

5. Какая технология ведения переговоров наиболее эффективна для долгосрочного сотрудничества с крупной международной ассоциацией?

- а) «Бескомпромиссное отстаивание своих условий»
- б) «Постепенное расширение пакета услуг на основе взаимных уступок и пакетного обмена»
- в) «Шоковая цена первого предложения с последующим резким снижением»
- г) «Игнорирование культурных различий»

6. DMC (Destination Management Company) – это компания, которая

Ответ: предоставляет локальные услуги по приему, трансферам, размещению и организации мероприятий на месте

7. (На соответствие) Соотнесите этап заключения соглашения о сотрудничестве с DMC с содержанием:

Этап	Содержание
1. Предварительные переговоры	А. Подписание протокола о намерениях
2. Юридическая проверка партнера	Б. Запрос выписки из торгового реестра и репутационных данных
3. Фиксация условий	В. Детализация услуг, цены, порядок оплаты, форс-мажор

Ответ: 1-А, 2-Б, 3-В

8. (Верно / Неверно) При заключении соглашения с национальной организацией-партнером из страны с высокой коррупционной нагрузкой (по индексам Transparency International) можно опустить пункт о возврате комиссионных за посредничество.

Ответ: Неверно

9. (Верно / Неверно) Крупные зарубежные организации чаще всего требуют, чтобы соглашение о сотрудничестве соответствовало нормам международного частного права и содержало оговорку о применимом праве.

Ответ: Верно

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

10. Какой документ является основным для контроля выполнения обязательств спонсора перед организатором выставки?

- а) Медиа-план спонсора
- б) Спонсорский контракт (договор) с приложениями - пакетом услуг

- в) Протокол о намерениях
- г) Пресс-релиз партнера

11. Что из нижеперечисленного относится к подготовке пакета услуг для иностранного спонсора-партнера?

- а) перевод всех документов на английский/язык спонсора
- б) оговорка о форс-мажоре с учетом геополитических рисков
- в) предложение альтернативных вариантов исполнения при визовых отказах
- г) **все варианты верны**

12. (Верно / Неверно) Организатор мероприятия имеет право в одностороннем порядке изменить статус спонсора с «генерального» на «официального», если спонсор не перечислил второй транш в срок, даже без отдельной оговорки в договоре.

Ответ: Неверно

13. (На соответствие) Установите соответствие между типом нарушения спонсора и мерой контроля:

Нарушение	Мера контроля
1. Непредоставление согласованной сувенирной продукции	А. Акт отсутствия, претензия, расчет упущенной выгоды
2. Использование логотипа мероприятия после окончания срока	Б. Направление требования об удалении + возможный судебный запрет
3. Отказ в выплате остатка спонсорского взноса	В. Приостановление всех услуг (размещение логотипа, стенд) согласно договору

Ответ: 1-А, 2-Б, 3-В

14. Что должен сделать менеджер при выявлении факта размещения спонсором на своем стенде рекламы, противоречащей правилам мероприятия (например, алкоголь, если запрещено)?

Ответ: составить акт о нарушении, уведомить спонсора, потребовать устранения

15. (Верно / Неверно) Технология «эффективной работы со спонсорами» предполагает только разовое информирование их о ходе подготовки мероприятия – один раз за месяц до старта.

Ответ: Неверно

ПК-3.3 Владеет технологиями ведения переговоров и эффективной работы со спонсорами, технологиями формирования пакетов услуг для партнеров и спонсоров

16. Технология «Harvard Negotiation Project» (Гарвардский переговорный проект) предполагает прежде всего:

- а) **отделение спора от личных отношений**
- б) жесткое давление на слабые места партнера
- в) завышение стартовой цены вдвое
- г) использование закрытых вопросов

17. (Верно / Неверно) При формировании пакета услуг для спонсора рекомендуется все бонусы (размещение логотипа, упоминание в соцсетях, бесплатные стенды) давать как «бесплатные», не указывая их рыночную стоимость в договоре.

Ответ: Неверно

18. (На соответствие) Установите соответствие между типом потребности спонсора и элементом пакета услуг:

Потребность спонсора	Элемент пакета
1. Привлечение новых B2B-клиентов	А. VIP-встречи с топ-менеджерами целевых компаний
2. Укрепление статуса лидера на рынке	Б. Статус «Генеральный партнер пленарного заседания»
3. Мотивация собственного персонала	В. Приглашения на инсентив-программу после выставки

Ответ: 1-А, 2-Б, 3-В

19. При формировании пакета услуг для корпоративного заказчика инсентив-тура в ОАЭ важным условием является:

Ответ: соответствие развлекательных мероприятий культурным особенностям (отсутствие алкоголя в некоторых эмиратах)

20. (На соответствие) Соотнесите этап переговоров со спонсором по инсентив-пакету и используемую технологию:

Этап переговоров	Технология
1. Выявление бюджета спонсора	А. Открытый вопрос «Какие цели по поощрению сотрудников вы ставите?»
2. Возражение «дорого»	Б. Калькуляция ценности (деление общей суммы на количество впечатлений)
3. Закрытие сделки	В. Резюмирующий вопрос: «Начинаем готовить контракт на 45 человек?»

Ответ: 1-А, 2-Б, 3-В

21. (Верно / Неверно) При формировании пакета услуг для спонсора инсентив-тура целесообразно предлагать несколько уровней участия (золотой, серебряный, бронзовый) с разными вариантами размещения, экскурсий и привилегий.

Ответ: Верно