

## **Аннотация к рабочей программе дисциплины**

### **«Конгрессно-выставочный сервис»**

Рабочая программа учебной дисциплины «Конгрессно-выставочный сервис» предназначена для студентов направления 43.03.01 «Сервис».

Данная дисциплина относится к разделу вариативной части как дисциплина по выбору студента. Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа, из них 8 лекций и 136 часов самостоятельной работы. Дисциплина реализуется на 3 курсе в 6 семестре.

Дисциплина «Конгрессно-выставочный сервис» основывается на знаниях дисциплины «Маркетинг» и подготовке к дисциплине «Экономика впечатлений в сервисе» и прохождению производственной практики.

Содержание дисциплины охватывает широкий круг вопросов:

изучение теоретических основ и методологического инструментария организации MICE – проектов в туризме и гостеприимстве. Изучение типов конгрессно-выставочных проектов, структуры делового туризма, конгрессно-выставочного туризма. Технологии создания ценностей для потребителей, разработка предложения на рынке конгрессно-выставочной индустрии. Этапы реализации проектов в конгрессно-выставочной индустрии.

**Цель** изучения дисциплины «конгрессно-выставочной индустрии» являются освоение теоретических и практических основ и навыков в сфере конгрессно-выставочной индустрии, а также изучение особенностей развития делового туризма, конгрессно-выставочного туризма, спроса и предложения на рынке услуг.

#### **Задачи:**

- Определение взаимосвязи делового туризма, MICE –индустрии и конгрессно-выставочной индустрии;
- Формирование практических навыков в области конгрессно-выставочного туризма;
- Изучение основных понятий конгрессно-выставочной индустрии;
- Формирование практических навыков в области подготовки и реализации проектов в конгрессно-выставочной индустрии.

Для успешного изучения дисциплины «Конгрессно-выставочный сервис» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- ПК – 3 умением разрабатывать и внедрять стандарты качества и нормы безопасности комплексного обслуживания на предприятиях сервиса;
- ОПК-2 готовностью разрабатывать технологии процесса сервиса, развивать системы клиентских отношений с учетом требований потребителя.

Для успешного изучения дисциплины «Конгрессно-выставочный сервис» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК 9 - готовностью к разработке процесса предоставления услуг, в том числе в соответствии с требованиями потребителя, на основе новейших информационных и коммуникационных технологий	Знает	Знает требования потребителя, на основе новейших информационных и коммуникационных технологий
	Умеет	разрабатывать процесс предоставления услуг, в том числе в соответствии с требованиями потребителя, на основе новейших информационных и коммуникационных технологий
	Владеет	процессом предоставления услуг, в том числе в соответствии с требованиями потребителя, на основе новейших информационных и коммуникационных технологий
ПК 10- готовностью к организации и выполнению проектов в сервисной деятельности	Знает	методы выполнения проектов в сервисной деятельности
	Умеет	разрабатывать проекты в сервисной деятельности
	Владеет	методами организации и выполнению проектов в сервисной деятельности
ПК – 14 готовностью к работе в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса	Знает	процессы работы в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса
	Умеет	работать в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса
	Владеет	методами работой в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Конгрессно-выставочный сервис» применяются следующие методы активного/ интерактивного обучения:

- Защита МСЕ – проектов;
- Деловая игра;
- Игровая ситуация;
- Дискуссия.