

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Тобольский педагогический институт им. Д.И. Менделеева (филиал)  
Тюменского государственного университета

УТВЕРЖДАЮ  
Директор филиала  
\_\_\_\_\_ /С.П. Шилов/  
" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2020г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ  
ПП.04.01 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ  
ПМ.04 ПРОДАЖИ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА  
для обучающихся по программе подготовки специалистов среднего звена  
43.02.11 Гостиничный сервис  
(углубленная подготовка)  
Форма обучения – очная

Талипова Гульфия Маратовна. ПП.04.01 «Организация продаж» ПМ.04 Продажи гостиничного продукта. Фонд оценочных средств производственной практики для обучающихся по программе подготовки специалистов среднего звена СПО 43.02.11 Гостиничный сервис. Форма обучения – очная. Тобольск, 2020.

Фонд оценочных средств производственной практики разработан на основе ФГОС СПО по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 7 мая 2014 года, № 475.

© Тобольский педагогический институт им. Д.И. Менделеева (филиал) Тюменского государственного университета, 2020

© Талипова Гульфия Маратовна, 2020

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОНДОВ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	3
2. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	4
3. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ.....	6

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОНДОВ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1.1. Область применения программы

Фонд оценочных средств производственной практики (по профилю специальности) является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис в части освоения квалификации: менеджер и основных видов деятельности (ВД): Продажи гостиничного продукта.

### 1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Производственная практика «Организация продаж» входит в профессиональный модуль «Продажи гостиничного продукта».

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения практики должен:

#### иметь практический опыт:

- изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта, подбора соответствующего им гостиничного продукта;
- разработки практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;
- выявления конкурентоспособности гостиничного продукта и организации;
- участия в разработке комплекса маркетинга;

### 1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины.

Результатом освоения программы практики является овладение обучающимся видом профессиональной деятельности: Продажи гостиничного продукта, в том числе профессиональными компетенциями (ПК):

Код	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях
ОК 4.	Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9.	Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.
ПК 4.1.	Выявлять спрос на гостиничные услуги.

ПК 4.2.	Формировать спрос и стимулировать сбыт.
ПК 4.3.	Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.
ПК 4.4.	Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.
ПК 4.5.	Принимать участие в проведении маркетинговых исследований.

Код ПК, ОК	Практический опыт
ОК 1 – ОК9 ПК4.1-ПК4.5	ПО1 - изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта, подбора соответствующего им гостиничного продукта; ПО2 - разработки практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов; ПО3 - выявления конкурентоспособности гостиничного продукта и организации; ПО4 - участия в разработке комплекса маркетинга;

## 2. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

п/п	Темы дисциплины, МДК, разделы (этапы) практики, в ходе текущего контроля, вид промежуточной аттестации с указанием семестра	Код контролируемой компетенции (или её части), знаний, умений	Наименование оценочного средства (с указанием количества вариантов, заданий и т.п.)
1.	Ознакомление с порядком прохождения производственной практики, ее программой и отчетностью. Проведение инструктажа по технике безопасности	ОК1-ОК9	Практические задания
2.	Анализ гостиничных продуктов в соответствии с запросами потребителей	ПО1, ОК2, ОК3, ОК4, ОК5, ОК6, ПК4.1, ПК4.3	Практические задания
3.	Изучение особенностей рекламы гостиниц и гостиничного продукта	ПО3 ОК2, ОК3, ОК4, ОК5, ПК4.2	Практические задания
4.	Разработка комплекса маркетинговых мероприятий	ПО4, ПО2 ОК2, ОК3, ОК4, ОК5, ОК7, ПК4.4, ПК4.5	Практические задания
5.	Подготовка отчета, оформление отчетной документации	ПО1-ПО4, ОК1-ОК9, ПК4.1-ПК4.5	Отчет по практике
6.	Зачет	ПО1-ПО4, ОК1-ОК9, ПК4.1-ПК4.5	Проверка отчета по практике

### 3. ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Ознакомление с порядком прохождения производственной практики, ее программой и отчетностью. Проведение инструктажа по технике безопасности	ОК1-ОК9
Анализ гостиничных продуктов в соответствии с запросами потребителей	ПО1, ОК2,ОК3,ОК4,ОК5, ОК6, ПК4.1, ПК4.3

#### Практические задания

1. Подготовить предложения по улучшению организации продаж гостиничных продуктов и услуг в гостинице.
2. Провести анализ гостиничных пакетов в гостинице, в которой студент проходил практику.
3. Провести анализ ценообразования в гостинице, в которой студент проходил практику, разработать предложения по его оптимизации.
4. Провести анализ каналов сбыта гостиничных услуг в гостинице, в которой студент проходил практику.
5. Провести анализ качества гостиничного продукта в гостинице, в которой студент проходил практику.
6. Провести анализ работы с правилами рассмотрения претензий в гостинице, в которой студент проходил практику (представить подтверждающие документы).
7. Провести анализ дополнительных услуг, предоставляемых в гостинице, в которой студент проходил практику, разработать предложения по их оптимизации.
8. Проанализировать товарную политику в гостинице, в которой студент проходил практику, разработать предложения по ее оптимизации.
9. Проанализировать техники продаж гостиничных услуг в гостинице, в которой студент проходил практику.

Изучение особенностей рекламы гостиниц и гостиничного продукта	ПО3 ОК2, ОК3, ОК4,ОК5, ПК4.2
--	---------------------------------

#### Практические задания

1. Описать систему продвижения гостиничных услуг в гостинице, в которой студент проходил практику.
2. Описать использование товарного знака в гостинице, в которой студент проходил практику.
3. Проанализировать рекламную деятельность в гостинице, в которой студент проходил практику.
4. Разработать 3 макета рекламных сообщений для гостиницы, в котором студент проходил практику.
5. Рассчитать бюджет продвижения гостиничного продукта (на выбор студента).
6. Подготовить план продвижения гостиничного продукта(на выбор студента).
7. Разработать предложения по применению передового опыта проведения рекламных кампаний в гостинице, в которой студент проходил практику.

8. Описать и проанализировать фирменный стиль в гостинице, в которой студент проходил практик.
9. Провести позиционирование гостиничных услуг в гостинице, в которой студент проходил практику.
10. Проанализировать PR деятельность в гостинице, в которой студент проходил.

Разработка комплекса маркетинговых мероприятий	ПО4, ПО2 ОК2, ОК3, ОК4, ОК5, ОК7, ПК4.4, ПК4.5
--	---

### Практические задания

1. Составить анкету и провести маркетинговое исследования клиентов гостиницы с целью выявления целевых сегментов.
2. На основе полученных результатов разработать модель покупательского поведения клиентских сегментов.
3. Разработать комплекс мероприятий по продвижению гостиничных услуг, рассчитав бюджет обозначенных мероприятий.
4. Составить должностную инструкцию для маркетолога в гостинице, в которой студент проходил практику.
5. Выявить особенности окружающей среды конкретной гостиницы, в которой студент проходил практику.
6. Описать потребности различных целевых аудиторий конкретного гостиничного предприятия в гостинице, в которой студент проходил практику.
7. Проанализировать порядок применения скидок в гостинице, в которой студент проходил практику, разработать предложения по его оптимизации.
8. Разработать комплекс маркетинга по продажам гостиничного пакета.

Подготовка отчета, оформление отчетной документации	ПО1-ПО4, ОК1-ОК9, ПК4.1-ПК4.5
Зачет	ПО1-ПО4, ОК1-ОК9, ПК4.1-ПК4.5

Сдача отчетной документации.

### Структура и содержание отчета по практике

В период прохождения практики студенты изучают работу гостиниц по направлениям, приведенным в программе практики.

По итогам практики студенты представляют преподавателю текстовой отчет (образец титульного листа представлен выше). В отчете отражается проделанная студентом работа с обязательным указанием действующих инструктивных материалов, методов выполнения работы. К отчету прилагаются копии документов, раскрывающих содержание и форму всех технологических операций в туристических базах и др.

Все приложения нумеруются, в соответствующих местах отчета на них дается ссылка. Отчет должен носить аналитический характер, то есть содержать обобщенные выводы об основных направлениях развития деятельности базового предприятия.

### Требования к отчету по практике

Содержание отчета по учебной практике должно полностью соответствовать программе практики с описанием выполненных работ, отражать умение студента применять на практике теоретические знания, полученные в процессе обучения. В основной части отчета должны приводиться примеры из деятельности гостиничных предприятий Тюменской области. В приложениях приводятся материалы, документы о деятельности гостиничных предприятий Тобольска и Тюменской области.

Страницы отчета должны быть формата А4, пронумерованы и заключены в твердую обложку или папку. Отчет должен быть соответствующе оформлен и отражать существенные ключевые моменты содержания практики. Текст отпечатан на компьютере в программе Microsoft Word. Шрифт - Обычный, Times New Roman. Размер шрифта – 14, межстрочный интервал полупетитивный. Размер полей: нижнее и верхнее - по 2 см, с левой стороны - 3 см, с правой - 1 см. Абзацный отступ – 1,25 см. Текст должен быть выровнен по ширине. Отчет по практике должен быть подписан руководителем практики.

Отчет имеет следующую структуру:

- титульный лист;
- основная часть;
- список используемой литературы;
- приложения.

Оценивание результатов прохождения практики осуществляется следующим образом. Зачтено ставится, если обучающимся все виды работ выполнены в полном объеме или с некоторыми недочетами, все умения освоены полностью или в основном, отчет по практике выполнен полностью в соответствии с заданием или с небольшими замечаниями, все вопросы раскрыты полно или более кратко, отчет выполнен в соответствии с требованиями; необходимые ПК, ОК продемонстрированы.

Не зачтено ставится, если обучающимся не выполнено полученное задание, не продемонстрирован практический опыт освоения содержания учебной практики; отчет по практике не выполнен или выполнен на низком уровне, допущены значительные ошибки, отчет не соответствует заданию; необходимые ПК, ОК не продемонстрированы или их уровень низкий, не соответствует минимально необходимому.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

### МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Тобольский педагогический институт им. Д.И. Менделеева (филиал)  
Тюменского государственного университета



**ОТЧЕТ**  
**ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**  
**ПП.04.01 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ**  
**ПМ.04 ПРОДАЖИ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА**

43.02.11 Гостиничный сервис

Студентки

\_\_\_\_\_ группы  
\_\_\_\_\_ курса очной формы обучения

**Шарипова Наталья Сергеевна**

Руководитель практики  
преподаватель, имеющий  
ученую степень

Талипова Гульфия Маратовна

Тобольск, 2020

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Тобольский педагогический институт им. Д.И. Менделеева (филиал)  
Тюменского государственного университета

**ДНЕВНИК**  
**ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**  
ПП.04.01 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ  
ПМ.04 ПРОДАЖИ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА

43.02.11 Гостиничный сервис

Студентки

\_\_\_\_\_ группы  
\_\_\_\_\_ курса очной формы обучения

**Шарипова Наталья Сергеевна**

Руководитель практики  
преподаватель, имеющий  
ученую степень

Талипова Гульфия Маратовна

Тобольск, 2020

**Дневник учебной практики**

Дата	Наименование работ	Оценка работы	Подпись мастера, руководителя практики


Подпись руководителя практики от организации \_\_\_\_\_

#### **Порядок ведения дневника по практике**

Дневник является одним из основных документов практиканта. Студент должен ежедневно кратко записывать в дневник все, что им сделано за день по выполнению календарного графика прохождения практики. После завершения практики дневник вместе с отчетом должен быть просмотрен руководителем практики.