

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

« 28 » _____ Шилов С.П.
2020 г.



МДК.01.01 ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРПРОДУКТА
ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ
рабочая программа дисциплины для обучающихся по программе подготовки
специалистов среднего звена
43.02.10 Туризм
(базовая подготовка)
Форма обучения – очная

Першина Н.В. Технология продаж и продвижения турпродукта. Рабочая программа дисциплины для обучающихся по программе подготовки специалистов среднего звена 43.02.10 Туризм. Форма обучения – очная. Тобольск, 2020.

Рабочая программа дисциплины разработана на основе ФГОС СПО по специальности 43.02.10 Туризм, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 7 мая 2014 года, № 474.

Рабочая программа дисциплины опубликована на сайте Тобольского пединститута им. Д.И. Менделеева (филиал) ТюмГУ: Технология продаж и продвижения турпродукта. [электронный ресурс] / Режим доступа: <https://tobolsk.utmn.ru/sveden/education/#>

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

© Першина Наталья Валентиновна, 2020

Содержание

1. Паспорт рабочей программы дисциплины	4
2. Структура и содержание дисциплины	4
3. Условия реализации дисциплины	8
4. Контроль и оценка результатов освоения дисциплины	9

1. Паспорт рабочей программы дисциплины

1.1. Область применения программы.

Рабочая программа дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.10 Туризм.

Программа учебной дисциплины может быть использована в профессиональной подготовке студентов по квалификации – специалист по туризму.

1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена. Дисциплина «Технология продаж и продвижения турпродукта» входит в профессиональный учебный цикл в составе профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;
- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости.

уметь:

- определять и анализировать потребности заказчика;
- выбирать оптимальный туристский продукт;
- составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;
- разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;
- представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;
- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;
- оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;
- составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Общими компетенциями:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональными компетенциями:

ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.

ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах.

ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.

ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.

ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).

ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.

ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности.

1.4. Количество часов на освоение дисциплины:

Семестр 2,3;

максимальной учебной нагрузки обучающегося 129 часов, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 92 часа, самостоятельной работы обучающегося 21 часа.

2. Структура и содержание дисциплины

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы.

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	129
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	92
в том числе:	
лабораторные занятия	-
практические занятия	56
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	21
<i>Форма промежуточной аттестации по дисциплине – контрольная работа, зачет</i>	

2.2. Тематический план и содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Введение в технологию продаж туруслуг.			
Тема 1.1. Индустрия туризма: основные понятия и структура.	1 Индустрия туризма: основные понятия и структура.	4	2
	Практическое занятие. Индустрия туризма: основные понятия и структура.	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся Составление словаря терминов по теме.	2	2
Тема 1.2. Состояние и перспективы развития рынка туристских услуг.	1 Состояние и перспективы развития рынка туристских услуг.	2	2
	Практическое занятие. Состояние и перспективы развития рынка туристских услуг.	4	3
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка сообщения «Развитие сферы туризма Тюменской области».	1	3
Тема 1.3. Услуги туристской индустрии как продукт.	1 Услуги туристской индустрии как продукт.	2	2
	Практическое занятие. Услуги туристской индустрии как продукт.	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся. Конспект. Особенности туристских услуг.	2	3
Раздел 2. Взаимодействие туроператора и турагента в процессе реализации турпродукта.			
Тема 2.1. Формирование сбытовой сети туроператора.	1 Формирование сбытовой сети туроператора.	4	2
	Практическое занятие. Формирование сбытовой сети туроператора.	4	3
	Самостоятельная работа обучающихся. Составление таблицы «Анализ бизнес-партнеров».	2	3
Тема 2.2. Сбытовая деятельность турагента	1 Сбытовая деятельность турагента.	4	2
	Практическое занятие. Сбытовая деятельность турагента.	2	3
	Самостоятельная работа обучающихся. Практическое задание. Расчет стоимости тура.	2	3
Тема 2.3.	Практическое занятие. Роль менеджера турагентства в реализации процесса	2	3

Роль менеджера турагентства в реализации процесса эффективной продажи туруслуг.	эффективной продажи туруслуг.		
	Тестирование по итогам обучения за семестр	1	1,2,3
	Консультации	8	
	Итого за семестр:	50	
Раздел 3. Потребители туристских услуг и их изучение.			
Тема 3.1	1 Потребители туристских услуг и их потребительское поведение.	4	2
Потребители туристских услуг и их потребительское поведение.	Практическое занятие. Потребители туристских услуг и их потребительское поведение.	4	3
	Самостоятельная работа обучающихся. Составить таблицу «Характеристики потребителей туристских услуг».	2	3
Тема 3.2.	1 Маркетинговые исследования.	4	2
Маркетинговые исследования.	Практическое занятие. Процесс маркетингового исследования	6	3
	Тема 3.3.	1 Изучение потребителей туристских услуг.	2
Изучение потребителей туристских услуг.	Практическое занятие. Изучение потребителей туристских услуг.	4	3
	Самостоятельная работа обучающихся. Творческое задание «Разработка анкеты маркетингового исследования потребителей в сфере туризма».	2	3
Раздел 4. Продвижение турпродукта на туристский рынок.			
Тема 4.1.	1 Реклама туристских услуг.	2	2
Реклама туристских услуг.	Практическое занятие. Реклама туристских услуг.	6	3
	Самостоятельная работа обучающихся. Творческое задание «Разработка рекламы турфирмы».	2	3
Тема 4.2.	1 Public Relations в индустрии туризма.	2	2
Public Relations в индустрии туризма.	Практическое занятие. Public Relations в индустрии туризма.	4	3
	Тема 4.3.	1 Формирование фирменного стиля предприятий индустрии туризма.	2
Формирование фирменного стиля предприятий индустрии	Практическое занятие. Формирование фирменного стиля предприятий индустрии туризма.	4	3
	Самостоятельная работа обучающихся.	2	3

туризма.	Творческое задание. Разработать логотип и слоган турфирмы.			
Тема 4.4. Выставочно-ярмарочная деятельность в туриндустрии.	1	Выставочно-ярмарочная деятельность в туриндустрии.	2	2
		Практическое занятие. Выставочно-ярмарочная деятельность в туриндустрии.	4	3
Тема 4.5. Личная продажа турпродукта.	1	Личная продажа турпродукта.	2	2
		Практическое занятие. Личная продажа турпродукта.	4	3
Тема 4.6. Редкие и особые формы продвижения туристских услуг.		Практическое занятие. Редкие и особые формы продвижения туристских услуг.	4	3
		Самостоятельная работа обучающихся. Конспект. Франчайзинг в индустрии туризма.	2	3
		Итоговое тестирование	1	1,2,3
		Консультации	8	
		Итого за семестр	79	
		Итого	129	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

3. Условия реализации дисциплины

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация дисциплины предполагает наличие кабинета турагентской и туроператорской деятельности на 24 посадочных мест оснащён следующими техническими средствами обучения и оборудованием: учебная мебель, доска аудиторная, мультимедийное аудиовизуальное оборудование, персональный компьютер.

На ПК установлено следующее программное обеспечение:

— Офисное ПО: операционная система MS Windows, офисный пакет MS Office, платформа MS Teams, офисный пакет LibreOffice, антивирусное ПО Dr. Web.

Обеспечено проводное подключение ПК к локальной сети и сети Интернет.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий: основной и дополнительной литературы, интернет-ресурсов.

Основная литература:

1. Абабков, Ю. Н. Маркетинг в туризме: учебник / Ю.Н. Абабков, М.Ю. Абабкова, И.Г. Филиппова; под ред. Е.И. Богданова.— Москва: ИНФРА-М, 2019. — 214 с. — (Среднее профессиональное образование). - URL: <https://znanium.com/read?id=337773> (дата обращения: 21.04.2020). – Режим доступа: по подписке ТюмГУ.

Дополнительная литература:

1. Иванов, Г. Г. Коммерция: учебное пособие / Г. Г. Иванов, С. Л. Орлов. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. — 160 с. — (Среднее профессиональное образование). - URL: <https://znanium.com/read?id=362895> (дата обращения: 21.04.2020). – Режим доступа: по подписке ТюмГУ.
2. Мазилкина, Е. И. Организация продаж гостиничного продукта: учеб. пособие / Е.И. Мазилкина. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 207 с. - (Среднее профессиональное образование). - URL: <https://znanium.com/read?id=336468> (дата обращения: 21.04.2020). – Режим доступа: по подписке ТюмГУ.

Интернет-ресурсы:

1. Лань - <https://e.lanbook.com/>
2. Знаниум - <https://znanium.com/>
3. IPR BOOKS - <http://www.iprbookshop.ru/>
4. eLIBRARY.RU - <https://www.elibrary.ru/>
5. Межвузовская электронная библиотека (МЭБ) - <https://icdlib.nspu.ru/> (только в филиале)
6. Национальная электронная библиотека (НЭБ) - <https://rusneb.ru/> (полное использование только в филиале)
7. Ивис - <https://dlib.eastview.com/>
8. Библиотека ТюмГУ - <https://library.utmn.ru/>

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине. Платформа для электронного обучения MicrosoftTeams.

4. Контроль и оценка результатов освоения дисциплины

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.	<ul style="list-style-type: none"> - уметь определять и анализировать потребности заказчика; - уметь составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров; - знать структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя; - знать основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме; 	Опрос, тесты, письменные работы, практические задания, творческие задания, промежуточная аттестация в виде контрольной работы и зачета.
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах.	<ul style="list-style-type: none"> - уметь представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям; - уметь выбирать оптимальный туристский продукт; - знать особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов; 	
ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.	<ul style="list-style-type: none"> - уметь разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах; - знать виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий; 	
ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.	<ul style="list-style-type: none"> - уметь оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты; - знать характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости. 	
ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).	<ul style="list-style-type: none"> - уметь оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта; 	
ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой	<ul style="list-style-type: none"> - знать требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и 	

поддержки потребителю.	законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;	
ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности.	- уметь составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки).	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- умения осуществлять различные формы активной профессиональной деятельности; - применение знаний на практике; - знание сущности и социальной значимости своей будущей профессии.	Опрос, тесты, письменные работы, практические задания, творческие задания,
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- умение представить конечный результат деятельности в полном объеме; - умение проводить рефлексию (оценивать и анализировать процесс и результат); - знание сути профессиональных задач.	промежуточная аттестация в виде контрольной работы и зачета.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- применение навыков принятия решений в соответствии с ситуацией; - понимание меры своей ответственности за принятое решение; - умение предлагать способы и варианты решения проблемы, оценивать ожидаемый результат; - знания процесса и методов принятия решений.	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- умения извлекать и анализировать информацию из различных источников; - владение способами поиска и анализа информации; - умение самостоятельно работать с информацией; - понимать замысел текста; - умение пользоваться словарями, справочной литературой; - умение отделять главную информацию от второстепенной; - применение найденной информации для выполнения профессиональных задач; - знания способов поиска и анализа информации.	

<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - владение компьютерными навыками; - умение пользоваться электронной почтой, ресурсами локальных и глобальных информационных сетей ; - применение различных компьютерных программ; - применение нужной компьютерной программы для решения конкретной задачи; - знать современные информационно-коммуникационные технологии и возможности их использования в профессиональной деятельности. 	
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - использование конструктивных способов общения с коллегами, руководством, клиентами; - умение грамотно ставить и задавать вопросы; - способность координировать свои действия с другими участниками общения; - способность контролировать свое поведение, свои эмоции, настроение; - умение воздействовать на партнера общения и др. - способность работать в команде; - понимание общих целей; - знание форм и методов работы в коллективе. 	
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - умение определять цели деятельности - умение реализовывать поставленные цели в деятельности; - умение представить конечный результат деятельности в полном объеме - умение анализировать и корректировать результаты собственной работы, отвечать за их качество; - знание методики постановки целей и мотивации подчиненных. 	
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрация стремления к самопознанию, самооценке, саморегуляции и саморазвитию; - организация самостоятельных занятий при обучении - умение определять свои потребности в изучении дисциплины и выбирать соответствующие способы его изучения; - владение методикой самостоятельной работы над совершенствованием умений; - умение осуществлять самооценку, самоконтроль через наблюдение за собственной деятельностью; - умение осознанно ставить цели овладения различными аспектами профессиональной деятельности, определять соответствующий 	

	<p>конечный продукт;</p> <ul style="list-style-type: none"> - умение реализовывать поставленные цели в деятельности; - умение представить конечный результат деятельности в полном объеме; - понимание роли повышения квалификации для саморазвития и самореализации в профессиональной и личной сфере; - знание технологий самообразования. 	
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - способность учиться; - умение адаптироваться в новых ситуациях; - понимание сути инноваций и знание их видов; - умение внедрять инновационные методы работы; - знание новых технологий профессиональной деятельности. 	