

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. 	