



**УТВЕРЖДЕНО:**  
Ученым советом Высшей школы сервиса  
Протокол № 3 от «10» октября  
2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ФТД.1 «Введение в технологию обслуживания»**  
Основной профессиональной образовательной программы высшего образования –  
программы *бакалавриата*  
по направлению подготовки: *43.03.03 Гостиничное дело*  
направленность (профиль): *Ресторанный бизнес*  
Квалификация: *бакалавр*  
Год начала подготовки: *2023*

**Разработчик (и):**

должность	ученая степень и звание, ФИО
Доцент высшей школы сервиса	<i>к.э.н. Соколова А.П.</i>

**Рабочая программа согласована и одобрена директором ОПОП:**

должность	ученая степень и звание, ФИО
Доцент высшей школы сервиса	<i>к.т.н., доцент Сивченко С.В.</i>



## 1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина «Введение в технологию обслуживания» является факультативной дисциплиной основной профессиональной образовательной программы 43.03.03 Гостиничное дело профиль «Ресторанный бизнес» и относится к части, формируемой участниками образовательных отношений программы.

Изучение данной дисциплины базируется на знании школьной программы по гуманитарным и общественным предметам: история, обществоведение, а также дисциплине «Сервис-дизайн».

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:  
ПК-8 - Способен к разработке и совершенствованию услуг питания, системы клиентских отношений в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса в части:

- ПК-8.1 – Использует современные технологии для оказания услуг питания в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

Преподавание дисциплины на очной форме обучения ведется на 1 курсе в 1 семестре продолжительностью 18 недель и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов: лекции (16 ч.), в том числе традиционные лекции и лекции-дискуссии, практические занятия (16 ч.), в виде семинаров и круглых столов, самостоятельная работа обучающихся (36 ч.), групповые и индивидуальные консультации (2 ч.), промежуточная аттестация (2 ч.). Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме аудиторного тестирования, устного опроса, промежуточная аттестация в форме зачета в 1 семестре.

Преподавание дисциплины на заочной форме обучения ведется на 1 курсе в 1 семестре и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов: лекции (4 ч.), в том числе традиционные лекции и лекции-дискуссии, практические занятия (4 ч.), в виде семинаров и круглых столов, самостоятельная работа обучающихся (60 часов), групповые и индивидуальные консультации (2 ч.), промежуточная аттестация (2 ч.). Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме аудиторного тестирования, устного опроса, промежуточная аттестация в форме зачета в 1 семестре.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении таких дисциплин, как «Технология работы службы питания и напитков (F&B)», «Технологии обслуживания в сфере ресторанной деятельности».

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции	Планируемые результаты обучения (компетенции или ее части)
1.	ПК-8	Способен обеспечивать контроль и оценку эффективности деятельности департаментов(служб, отделов) организации сферы гостеприимства и общественного питания (ПК-8) в части:
2.	ПК-8.1	Использует современные технологии для оказания услуг питания в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса

### 3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Введение в технологию обслуживания» является факультативной дисциплиной основной профессиональной образовательной программы 43.03.03 Гостиничное дело профиль «Ресторанный бизнес» и относится к части, формируемой участниками образовательных отношений программы.

Изучение данной дисциплины базируется на знании школьной программы по гуманитарным и общественным предметам: история, обществоведение, а также дисциплине «Сервис-дизайн».

Формирование компетенции ПК-8 (часть ПК-8.1) начинается при изучении дисциплин Основы ресторанного сервиса (1 семестр), Введение в технологию обслуживания (1 семестр), продолжается при прохождении Проектно-технологической практики (4,5 семестры), при изучении дисциплин Технология работы службы питания и напитков (F&B) (5,6,7,8 семестры), Технологии обслуживания в сфере ресторанной деятельности (5,6,7,8 семестры), заканчивается при прохождении ГИА.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении таких дисциплин, как «Технология работы службы питания и напитков (F&B)», «Технологии обслуживания в сфере ресторанной деятельности».

### 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы/ 72 акад. часа.

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестры
			1
<b>1</b>	<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем</b>	<b>36</b>	<b>36</b>
	в том числе:		
1.1	Занятия лекционного типа	16	16
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:		
	Семинары		
	Лабораторные работы		
	Практические занятия	16	16
<b>1.3</b>	<b>Консультации</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>1.4</b>	<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>2</b>	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>36</b>	<b>36</b>
<b>3</b>	<b>Форма промежуточной аттестации (зачет, экзамен)</b>		<b>зачет</b>
<b>4</b>	<b>Общая трудоемкость час</b>	<b>72</b>	<b>72</b>
	<b>з.е.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

Для заочной формы обучения:

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестры
			1



п			
<b>1</b>	<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем</b>	<b>16</b>	<b>16</b>
	в том числе:		
1.1	Занятия лекционного типа	4	4
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:		
	Семинары		
	Лабораторные работы		
	Практические занятия	4	4
<b>1.3</b>	<b>Консультации</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>1.4</b>	<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>2</b>	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
<b>3</b>	<b>Форма промежуточной аттестации (зачет, экзамен)</b>		<b>зачет</b>
<b>4</b>	<b>Общая трудоемкость час</b>	<b>72</b>	<b>72</b>
	<b>з.е.</b>	<b>2</b>	<b>2</b>



**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

Номер семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия				
1,2/1	<b>Роль клиентского сервиса в деятельности компании</b>	1. Современный клиентский сервис и его особенности	2	Традиционная лекция	2	Семинар			4	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
3,4/1		2. Управление претензиями клиента	2	Традиционная лекция	1	Семинар			5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС. Подготовка к тестированию.
		<b>Контрольная точка 1</b>			1	<b>Аудиторное тестирование</b>				
5,6/1	<b>Внедрение системы управления качественным сервисом</b>	3. Внедрение качественного сервиса	2	Лекция-дискуссия	2	Круглый стол			4	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.
7,8/1	<b>Управление качеством</b>	4. Формы	2	Лекция-дискуссия	1	Семинар			5	Самостоятельное



	<b>сервисного поведения сотрудников</b>	внутренней и внешней оценки качества обслуживания клиентов							изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС. Подготовка к устному опросу
		<b>Контрольная точка 2</b>			1	<b>Устный опрос</b>			
9, 10/1	<b>Потребительская лояльность. Привлечение и удержание клиентов</b>	5. Факторы, влияющие на потребительскую лояльность и управление жизненным циклом клиента	2	Лекция-дискуссия	2	Семинар		4	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
11,12/1	<b>Клиентоориентированность как конкурентное преимущество компании</b>	6. Использование современных технологий в клиентском сервисе	2	Лекция-дискуссия	1	Семинар		5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС. Подготовка к устному опросу.
		<b>Контрольная точка 3</b>			1	<b>Устный опрос</b>			
13, 14/1	<b>Технология создания и управления клиентской базой</b>	7. Создание и аудит клиентской базы компании	2	Лекция-дискуссия	2	Семинар		4	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
15, 16/1		8. Технологии управления клиентской базой	2	Традиционная лекция	1	Семинар		5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.



									Подготовка к устному опросу
		Контрольная точка 4.			1	Устный опрос			
			16		16			36	
Консультация студентов							2		
Промежуточная аттестация – зачет – 2 часа									

Для заочной формы обучения:

Номер курса/ семестр	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия				
1/1	Роль клиентского сервиса в деятельности компании	1. Современный клиентский сервис и его особенности	1	Традиционная лекция	0,5	Семинар			7	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
1/1		2. Управление претензиями клиента						7	Самостоятельное изучение материала, с использованием ЭБС. Подготовка к тестированию.	
		Контрольная			0,5	Аудиторное				



		точка 1				тестирование				
1/1	<b>Внедрение системы управления качеством сервисом</b>	3. Внедрение качественного сервиса	1	Лекция-дискуссия	0,5	Круглый стол			7	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.
1/1	<b>Управление качеством сервисного поведения сотрудников</b>	4. Формы внутренней и внешней оценки качества обслуживания клиентов							7	Самостоятельное изучение материала, с использованием ЭБС. Подготовка к устному опросу
		<b>Контрольная точка 2</b>			0,5	<b>Устный опрос</b>				
1/1	<b>Потребительская лояльность. Привлечение и удержание клиентов</b>	5. Факторы, влияющие на потребительскую лояльность и управление жизненным циклом клиента	1	Лекция-дискуссия	0,5	Семинар			7	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
1/1	<b>Клиентоориентированность как конкурентное преимущество компании</b>	6. Использование современных технологий в клиентском сервисе							7	Самостоятельное изучение материала, с использованием ЭБС. Подготовка к устному опросу
		<b>Контрольная точка 3</b>			0,5	<b>Устный опрос</b>				
1/1	<b>Технология создания и управления клиентской базой</b>	7. Создание и аудит клиентской базы компании	1	Лекция-дискуссия	0,5	Семинар			7	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС





1/1		8. Технологии управления клиентской базой						11	Самостоятельное изучение материала, с использованием ЭБС. Подготовка к устному опросу	
		<b>Контрольная точка 4.</b>			0,5	<b>Устный опрос</b>				
			4		4			60		
<b>Консультация студентов</b>							<b>2</b>			
<b>Промежуточная аттестация – зачет – 2 часа</b>										



## 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы по дисциплине обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение:

№ п/п	Тема, трудоемкость в акад.ч. (очная/заочная форма)	Учебно-методическое обеспечение
	Современный клиентский сервис и его особенности (4/7 часа(ов))	<b>Основная литература</b> 1. Сервисная деятельность: учебник / Г.А. Резник, А.И. Маскаева, Ю.С. Пономаренко. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 202 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — Режим доступа: <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=357472">https://znanium.com/catalog/document?id=357472</a> 2. Основы функционирования систем сервиса : учебное пособие / В. М. Советов, В. М. Артюшенко. - Москва: ИНФРА-М, 2020. - 624 с. – Режим доступа: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1057217">https://znanium.com/catalog/product/1057217</a> 1. Гостеприимство и сервис в индустрии питания : учебное пособие / Л.Н. Рождественская, С.И. Главчева, Л.Е. Чередниченко. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 179 с. Режим доступа: <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=371609">https://znanium.com/catalog/document?id=371609</a> 2. Культура ресторанного сервиса : учебное пособие / В. Г. Федцов. - 7-е изд., стер. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 248 с. - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=358289">https://znanium.com/read?id=358289</a> <b>Дополнительная литература</b> 1. Маркетинг в общественном питании: учебник / Е.С. Григорян, Г.Т. Пиканина, Е.А. Соколова. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 352 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — Режим доступа: <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=374038">https://znanium.com/catalog/document?id=374038</a> 2. Культура ресторанного сервиса: учебное пособие / В. Г. Федцов. - 7-е изд., стер. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 248 с. - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=358289">https://znanium.com/read?id=358289</a> 3. Современные формы обслуживания в ресторанном бизнесе: Учебное пособие/Т.А. Джум, Г.М.Зайко - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 528 с.: - (Бакалавриат). - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/catalog/product/925820">https://znanium.com/catalog/product/925820</a>
	Управление претензиями клиента (5/7 часов)	
	Внедрение качественного сервиса (4/7 часа(ов))	
	Формы внутренней и внешней оценки качества обслуживания клиентов (5/7 часов)	
	Факторы, влияющие на потребительскую лояльность и управление жизненным циклом клиента (4/7 часа(ов))	
	Использование современных технологий в клиентском сервисе (5/7 часов)	
	Создание и аудит клиентской базы компании (4/7 часа(ов))	
	Технологии управления клиентской базой (5/11 часов)	



## 7. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

### 7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (или ее части) обучающийся должен:		
				знать	уметь	владеть
1.	ПК-8	Способен к разработке и совершенствованию услуг питания, системы клиентских отношений в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса в части:				
	ПК-8.1	Использует современные технологии для оказания услуг питания в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса	Все разделы	сущность клиентоориентированного подхода, терминологию сервисной деятельности, принципы организации сервисной службы, методы работы с клиентской базой, этику сферы бизнеса и услуг, управленческую этику, этику партнерских отношений, эстетику обслуживания	бесконфликтно решать проблемы, возникающие при работе с клиентами, оценивать особенности индивидуальных и корпоративных клиентов, работать в контактной зоне как в сфере реализации клиентоориентированного подхода, работать с претензиями клиентов.	Навыками бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности; приемами работы с индивидуальными и корпоративными клиентами

### 7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результат обучения по дисциплине	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Этап освоения компетенции
Знать сущность клиентоориентированного подхода, терминологию сервисной деятельности,	Тестирование, устный опрос, решение ситуационных	Студент продемонстрировал знание сущности клиентоориентированного подхода, терминологии	Освоение способности применять технологии



принципы организации сервисной службы, методы работы с клиентской базой, этику сферы бизнеса и услуг, управленческую этику, этику партнерских отношений, эстетику обслуживания. Уметь бесконфликтно решать проблемы, возникающие при работе с клиентами, оценивать особенности индивидуальных и корпоративных клиентов, работать в контактной зоне как сфере реализации клиентоориентированного подхода, работать с претензиями клиентов. Владеть навыками бесконфликтных взаимоотношений с потребителем в процессе сервисной деятельности; приемами работы с индивидуальными и корпоративными клиентами	задач	сервисной деятельности, принципов организации сервисной службы, методов работы с клиентской базой, этики сферы бизнеса и услуг, управленческой этики, этики партнерских отношений, эстетики обслуживания. Демонстрирует умение бесконфликтно решать проблемы, возникающие при работе с клиентами, оценивать особенности индивидуальных и корпоративных клиентов, работать в контактной зоне как сфере реализации клиентоориентированного подхода, работать с претензиями клиентов.	обслуживания с учетом технологических новаций сфере в избранной профессиональной сфере, использовать современные технологии для оказания услуг питания в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса
--	-------	---	--

### **Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации**

Порядок, критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации определяется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам магистратуры, реализуемым по федеральным государственным образовательным стандартам в ФГБОУ ВО «РГУТИС».

### **Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля**

*Средство оценивания – устный ответ (опрос)*

### **Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при устном ответе**

оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
	– полно раскрыто содержание материала; – материал изложен	– Обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного



«5»	<p>грамотно, в определенной логической последовательности;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала;</li><li>– точно используется терминология;</li><li>– показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;</li><li>– продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков;</li><li>– ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов;</li><li>– продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;</li><li>– продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы;</li><li>– допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию</li></ul>	<p>материала,</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– знание основной и дополнительной литературы;</li><li>– последовательно и четко отвечает на вопросы билета и дополнительные вопросы;</li><li>– уверенно ориентируется в проблемных ситуациях;</li><li>– демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала;</li><li>– подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой</li></ul>
«4»	<ul style="list-style-type: none"><li>– вопросы излагаются систематизировано и последовательно;</li><li>– продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер;</li><li>– продемонстрировано усвоение основной литературы.</li><li>– ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:<ul style="list-style-type: none"><li>– а) в изложении допущены небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа;</li><li>– б) допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся показывает полное знание</li><li>– программного материала, основной и</li><li>– дополнительной литературы;</li><li>– дает полные ответы на теоретические вопросы билета и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности;</li><li>– правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций;</li><li>– демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом</li></ul>



	<p>замечанию преподавателя;</p> <p>– в) допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя</p>	<p>подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой</p>
«3»	<p>– неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;</p> <p>– усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;</p> <p>– имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;</p> <p>– при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации;</p> <p>– продемонстрировано усвоение основной литературы</p>	<p>– обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности;</p> <p>– при ответе на вопросы билета и дополнительные вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения;</p> <p>– не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций;</p> <p>– подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне</p>
«2»	<p>– не раскрыто основное содержание учебного материала;</p> <p>– обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;</p> <p>– допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов.</p> <p>– не сформированы компетенции, умения и навыки.</p>	<p>– обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине;</p> <p>– не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые вопросы или затрудняется с ответом;</p> <p>– не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой</p>

**оценочная шкала устного ответа**

<b>Процентный интервал оценки</b>	<b>оценка</b>
менее 50%	<b>2</b>



51% - 70%	3
71% - 85%	4
86% - 100%	5

Средство оценивания – тестирование

**Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий**

Критерии оценки	оценка
выполнено верно заданий	«5», если (90 – 100)% правильных ответов
	«4», если (70 – 89)% правильных ответов
	«3», если (50 – 69)% правильных ответов
	«2», если менее 50% правильных ответов

**Виды средств оценивания, применяемых при проведении промежуточной аттестации и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при их выполнении**

Решение ситуационных задач

**Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при устном ответе**

оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	– полно раскрыто содержание материала; – материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; – продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала; – точно используется терминология; – показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; – продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков; – ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; – продемонстрирована	– Обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала, – знание основной и дополнительной литературы; – последовательно и четко отвечает на вопросы билета и дополнительные вопросы; – уверенно ориентируется в проблемных ситуациях; – демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала; – подтверждает полное освоение компетенций,



	<p>способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы;</li><li>– допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию</li></ul>	<p>предусмотренных программой</p>
«4»	<ul style="list-style-type: none"><li>– вопросы излагаются систематизировано и последовательно;</li><li>– продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер;</li><li>– продемонстрировано усвоение основной литературы.</li></ul> <p>– ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– а) в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;</li><li>– б) допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя;</li><li>– в) допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся показывает полное знание программного материала, основной и дополнительной литературы;</li><li>– дает полные ответы на теоретические вопросы билета и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности;</li><li>– правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций;</li><li>– демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой</li></ul>
«3»	<ul style="list-style-type: none"><li>– неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;</li><li>– усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;</li><li>– имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности;</li><li>– при ответе на вопросы билета и дополнительные вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения;</li><li>– не в полной мере демонстрирует способность</li></ul>





	<p>наводящих вопросов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации;</li> <li>– продемонстрировано усвоение основной литературы</li> </ul>	<p>применять теоретические знания для анализа практических ситуаций;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне</li> </ul>
«2»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– не раскрыто основное содержание учебного материала;</li> <li>– обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;</li> <li>– допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов.</li> <li>– не сформированы компетенции, умения и навыки.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине;</li> <li>– не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые вопросы или затрудняется с ответом;</li> <li>– не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой</li> </ul>

**оценочная шкала устного ответа при решении ситуационных задач**

Процентный интервал оценки	оценка
менее 50%	2
51% - 70%	3
71% - 85%	4
86% - 100%	5

**7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.**

номер недели семестр	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
4/1	Роль клиентского сервиса в деятельности компании	Тестирование	Тестирование состоит из 10 вопросов с несколькими вариантами ответов. 1 правильный ответ оценивается в 1 балл. Максимальное количество баллов за тестирование - 10.
8/1	Внедрение системы управления	Устный опрос	Опрос содержит 10 вопросов. 1 правильный ответ оценивается в 1



	качественным сервисом. Управление качеством сервисного поведения сотрудников		балл. Максимальное количество баллов за опрос - 10.
12/1	Потребительская лояльность. Привлечение и удержание клиентов. Клиентоориентированно сть как конкурентное преимущество компании	Устный опрос	Опрос содержит 10 вопросов. 1 правильный ответ оценивается в 1 балл. Максимальное количество баллов за опрос - 10.
17/1	Технология создания и управления клиентской базой	Устный опрос	Опрос содержит 10 вопросов. 1 правильный ответ оценивается в 1 балл. Максимальное количество баллов за опрос – 15.

### Тестовое задания (Контрольная точка 1).

Пример тестовых заданий.

1. К профессиональным услугам относят:

- a) инжиниринг, лизинг, обслуживание и ремонт оборудования.
- b) банковские, страховые, финансовые, консультационные, рекламные услуги
- c) телевидение, радио, образование, культура

2. Услуга государственного сервиса является:

- a) непроизводственной, коммерческой, реальной, стандартизированной
- b) производственной, коммерческой, реальной, легитимной
- c) некоммерческой, общественной, стандартизированной, сложной.

3. Услуги, приобретаемые для личного потребления за счет личных средств – это:

- a) деловые услуги
- b) институциональные услуги
- c) потребительские услуги

4. Схема определения товара на трех уровнях: «замысла», «реального исполнения» и «подкрепления» описал:

- a) Т. Левит
- b) Ф.Котлер
- c) Дуглас Норт

5. Контактная зона – это:

- a. Любое место, где производится услуга
- b. Место, где услуга может храниться
- c. Определенное место контакта клиента и сотрудника сервисной сферы.

6. Контактной зоной может считаться:

- a. Стойка администратора в гостинице
- b. Цех по ремонту оборудования



- c. Строительная площадка
- d. Торговая площадка интернет-магазина

7. Контактной зоной не является:

- b. Зона ремонта бытовой техники
- c. Рабочее место парикмахера
- d. Рабочее место стоматолога
- e. Работа инженера по наладке оборудования.

8. Какого типа личности не существует:

- a) круг;
- b) ромб;
- c) зигзаг;
- d) квадрат;
- e) треугольник.

9. Модель «servuction» отображает...

- a) степень контакта производителя и потребителя услуги;
- b) манеру контакта производителя и потребителя услуги;
- c) время контакта производителя и потребителя услуги;
- d) полезность контакта производителя и потребителя услуги.

10. Потребность в услугах, обеспеченная наличными денежными средствами населения, - это:

- a. Конъюнктура рынка
- b. Эластичность спроса
- c. Платежеспособный спрос
- d. Специализированный спрос.

### **Устный опрос (Контрольная точка 2)**

1. Миссия компании, оказывающей клиентский сервис
2. Понятие "внутреннего клиента" в компании.
3. Связь качества сервиса и управления внутренними клиентскими отношениями
4. Роль директора по клиентскому сервису в структуре компании
5. Полномочия, ответственность и показатели успешной деятельности директора по клиентскому сервису
6. Планирование деятельности сервис-директора
7. Система контроля для директора по клиентскому сервису
8. Два подхода к внедрению качественного сервиса
9. Необходимые условия внедрения качественного сервиса
10. Управление мотивацией сотрудников как компетенция директора по клиентскому сервису

### **Устный опрос (Контрольная точка 3)**



1. Показатель лояльности клиентов
2. Коэффициент текучести клиентов
3. Вовлеченность клиентов
4. Понятие потребительской лояльности
5. Виды лояльности. Измерение лояльности
6. Использование лояльности для определения потенциала рынка
7. Эмоциональная и рациональная составляющие лояльности. Что хочет покупатель
8. Влияние факторов удовлетворенности и вовлеченности на продолжительность отношений с клиентом. Оценка уровня клиентоориентированности компании
9. Клиентоориентированность как конкурентное преимущество компании
10. Ретроспектива системы 5Р

#### **Устный опрос (Контрольная точка 4)**

1. Внедрение системы управления сервисом на уровне отдельного бизнес-процесса и на уровне системы
2. Факторы, влияющие на постоянство клиента
3. Управление жизненным циклом клиента
4. Основные показатели качества удержания клиентов
5. Понятие пожизненной ценности клиента
6. Метод расчета прибыльности клиента
7. Анализ статистики продаж для определения приоритетных направлений развития клиентской базы
8. Как создать, развить и оценить клиентоориентированность: 15 правил клиентоориентированности.
9. Определение клиентоориентированного и качественного сервиса
10. Внутренний PR.

#### **Промежуточная аттестация.**

1. Услуга и сервис.
2. Основы высококлассного сервиса
3. Уровни услуги: эконом, бизнес, VIP
4. Миссия компании, оказывающей клиентский сервис
5. Понятие "внутреннего клиента" в компании.
6. Связь качества сервиса и управления внутренними клиентскими отношениями
7. Роль директора по клиентскому сервису в структуре компании
8. Полномочия, ответственность и показатели успешной деятельности директора по клиентскому сервису
9. Планирование деятельности сервис-директора
10. Система контроля для директора по клиентскому сервису
11. Управление мотивацией сотрудников как компетенция директора по клиентскому сервису



12. Демонстрация "модельного поведения" с клиентами как управление качеством сервиса
13. Моделирование службы клиентского сервиса
14. Причины возникновения претензий клиента
15. Претензия: вид со стороны клиента и компании
16. Бизнес-процесс управления претензией в компании
17. Управление качеством работы с претензией клиента
18. Формы внутренней и внешней оценки качества обслуживания клиентов
19. Факторы, влияющие на потребительскую лояльность и управление жизненным циклом клиента
20. Два подхода к внедрению качественного сервиса
21. Необходимые условия внедрения качественного сервиса
22. Как создать, развить и оценить клиентоориентированность: 15 правил клиентоориентированности
23. Определение клиентоориентированного и качественного сервиса
24. Внутренний PR
25. Оценка уровня клиентоориентированности компании
26. Внедрение системы управления сервисом на уровне отдельного бизнес-процесса и на уровне системы
27. Показатель лояльности клиентов
28. Коэффициент текучести клиентов
29. Вовлеченность клиентов
30. Понятие потребительской лояльности
31. Виды лояльности. Измерение лояльности
32. Использование лояльности для определения потенциала рынка
33. Эмоциональная и рациональная составляющие лояльности. Что хочет покупатель
34. Влияние факторов удовлетворенности и вовлеченности на продолжительность отношений с клиентом
35. Факторы, влияющие на постоянство клиента
36. Управление жизненным циклом клиента
37. Основные показатели качества удержания клиентов
38. Понятие пожизненной ценности клиента
39. Метод расчета прибыльности клиента
40. Анализ статистики продаж для определения приоритетных направлений развития клиентской базы
41. Матрицы микросегментации: прибыль / потенциал, выручка / размер и т.д.
42. Определение приоритетов в клиентской политике
43. Оптимизация расходов на службу продаж и сервиса
44. Клиентоориентированность как конкурентное преимущество компании
45. Ретроспектива системы 5P
46. Требования к персоналу отдела продаж



47. Оптимизация продукта при помощи модели Нориаки Кано. Ограничения применения модели Нориаки Кано
48. Система регулярного управления надлежащим сервисом
49. Виды программ поощрения, их преимущества и недостатки
50. Поощрение конечных потребителей
51. Поощрение торговопроводящей цепи
52. Правила проведения программы поощрения
53. Ключевые ошибки при проведении программ поощрения постоянных клиентов.  
Устранение ошибок
54. Планирование программы поощрения
55. Использование современных технологий при развитии лояльности клиентов

### **Задания для оценивания сформированности компетенции (закрытого типа)**

1. С какой целью составляется калькуляционная карточка?
  1. Для расчета продажной цены блюда;
  2. Для расчета с поставщиками;
  3. Для учета количества израсходованного сырья;
  4. Для учета количества изготовленных блюд;
  5. Для расчета заработной платы шеф-повару;
  6. Для дополнения к меню.
2. Какой документ выдается потребителю при расчетах за оказываемые услуги?
  1. Калькуляционная карточка;
  2. Доверенность;
  3. Накладная;
  4. Кассовый чек;
  5. Расходный ордер;
  6. Копия калькуляционной карточки.
3. Назовите особенности функционирования предприятий питания в структуре гостиницы:
  1. особый режим работы
  2. обязательное наличие кейтеринговой службы
  3. постоянный контингент посетителей
  4. прибыль в общей величине прибыли гостиничного комплекса значительно ниже доли прибыли от других подразделений
  5. предприятия питания не имеют отдельный вход для посетителей с улицы
  6. услуги питания не могут быть включены в стоимость проживания
4. К подразделениям службы питания относятся:
  1. обслуживание в залах предприятий питания
  2. IT-служба
  3. обслуживание в номерах



4. прачечная
5. обслуживание массовых мероприятий
6. материально-техническое снабжение

5. Механизированные предприятия, предназначенные для централизованного выпуска полуфабрикатов, а также кулинарных и мучных кондитерских изделий называют:

1. Подготовочные предприятия;
2. Доготовочные предприятия;
3. Заготовочные предприятия;
4. Вспомогательные предприятия;
5. Механические цеха;
6. Разделочные предприятия.

6. Какой тип предприятий питания не предусмотрен стандартом?

1. Ресторан;
2. Бар;
3. Кафе;
4. Столовая;
5. Закусочная;
6. Нет правильного ответа.

7. Холодные супы являются продукцией:

1. Супового отделения;
2. Овощного цеха;
3. Холодного цеха;
4. Горячего цеха;
5. Соусного отделения;
6. Рыбного цеха.

8. Число типов предприятий общественного питания, утвержденных ГОСТ 303890-2013:

- а) 5
- б) 7
- в) 8
- г) 9
- д) 10

9. Тип предприятия общественного питания – это:

- а) предприятие, предназначенной для производства, реализации и (или) организации потребления продукции общественного питания;
- б) совокупность отличительных признаков конкретного предприятия
- в) характеризует качество предоставляемых услуг
- г) характеризует уровень сервиса
- д) реализует кулинарную продукцию, мучные кондитерские и булочные изделия
- е) предприятие с характерными условиями обслуживания, ассортиментом реализуемой



продукции и технической оснащённостью

10. Блюда «на заказ» готовят по виду меню:

- а) A la carte
- б) Табльдот
- в) Carte du jour
- г) Шведский стол
- д) Стол-буфет
- е) цикличное меню

11. Меню «а-ля-карт» используется в:

- а) ресторанах с указанием индивидуальной цены на каждое порционное блюдо
- б) кафетериях
- в) барах
- г) столовых
- д) чебуречных
- е) буфетах

12. Классификация типов клиентов по цветам была предложена:

- а) Фрейдом
- б) Фроммом
- в) Карнеги
- г) Юнгом
- д) Берном
- е) Грофом

13. Ожидания гостя можно классифицировать на:

- а) первоочередные
- б) второстепенные
- в) в начале обслуживания
- г) в процессе обслуживания
- д) физические, эмоциональные, интеллектуальные
- е) функциональные, престижа, комфорта

14. Круглосуточное предоставление услуг питания должно быть в гостиницах категории:

- а) всех категорий
- б) 2 звезды и выше
- в) 3 звезды и выше
- г) 4 и 5 звезд
- д) 5 звезд
- е) не является обязательным





15. При обслуживании по принципу «Шведского стола» гости:

- а) ограничены в ассортименте потребляемой пищи
- б) ограничены в количестве потребляемой пищи
- в) не ограничены в ассортименте и в количестве потребляемой пищи
- г) ограничены в выборе дополнительных услуг
- д) не ограничены в выборе блюд по основному меню
- е) ограничены в выборе блюд дня

### Задания открытого типа

1. Привести типовую схему организационной структуры гостиничного предприятия

2. Привести типовую оргструктуру службы питания гостиницы

3. С какими службами сотрудничает служба питания?

4. Перечислите профессии (персонал) производственного подразделения (кухни) предприятий питания

5. Перечислите профессии (административно-управленческий персонал) предприятий питания

6. Перечислите профессии (персонал) службы обслуживания предприятий питания

7. Типы гостиниц, не предоставляющих или предлагающих крайне ограниченный набор услуг питания.

8. Гостиницы, предоставляющие размещение и только завтрак, называются:

9. Школа питания, не использующая при приготовлении пищи тепловую обработку:

10. Школа питания, ориентированная на высокобелковое (низкоуглеводное) питание:

11. Питание по группе крови носит

название: \_\_\_\_\_

12. Религия, запрещающая прием не кошерных продуктов питания: \_\_\_\_\_



13. К наиболее распространенным предприятиям питания гостиницы относятся:
14. На какие классы подразделяются предприятия общественного питания ?
15. Срок хранения мясных и рыбных полуфабрикатов в охлаждаемой камере:
16. Системе питания в гостинице, при которой в стоимость проживания включены все приемы пищи и напитки местного производства \_\_\_\_\_
17. Системе питания в гостинице, при которой в стоимость проживания включен только завтрак \_\_\_\_\_
18. Вид завтрака, обычно входящий в цену размещения по типу «ВВ - только завтрак»
19. Вид меню, используемый при организации питания по типу «Все включено» \_\_\_\_\_
20. Ширина основного прохода в зале ресторана должна быть не менее: \_\_\_\_\_
21. Ширина дополнительного прохода в зале ресторана должна быть не менее:
22. Укажите 2 поведенческих типа гостей, для которых характерно нежелание и неумение вступать \_\_\_\_\_ в отношения: \_\_\_\_\_
23. Укажите 2 поведенческих типа гостей, для которых характерны ориентированность на \_\_\_\_\_ факты, интровертность: \_\_\_\_\_
24. Многословные эмоциональные формулы вежливого общения подходят для гостей \_\_\_\_\_ типа:
25. Доброжелательное, ненавязчивое общение с аргументацией, вызывающее доверие, подходит для \_\_\_\_\_ типа гостя:
26. Немедленное решение проблемы с подчеркиванием преимуществ услуги желательно предложить \_\_\_\_\_ гостю:
27. \_\_\_\_\_ Составляющие \_\_\_\_\_ невербального общения: \_\_\_\_\_
28. Блюда подают с помощью подсобного стола при \_\_\_\_\_ виде сервиса
29. Официанты обслуживают посетителей в перчатках при \_\_\_\_\_ виде сервиса



30. Провести расчет количества питающихся в кафе на 70 мест по графику загрузки зала.
31. Провести расчет общего количества блюд для ресторана при количестве питающихся, равном 520 чел.  
Расчет общего количества блюд производится по формуле

$$N = H_{\text{день}} \times m$$

32. Произвести расчет количества блюд на завтрак, исходя из количества питающихся, равном 300 чел.
33. Провести разбивку по видам и ассортименту блюд столовой при общем числе блюд, равном 600
34. Произвести расчет количества блюд в обед для корпоративной столовой на 100 сотрудников гостиницы
35. Рассчитать количество блюд для ресторана при гостинице на завтрак, исходя из коэффициента потребления  $m = 3,0$  и загрузки отеля с номерным фондом 500 мест.
36. Зарисовать схему размещения и привести спецификацию оборудования в горячем цехе профильного предприятия – базы практики.
37. Привести перечень оборудования и типовую схему его расположения для холодного цеха ресторана на 150 мест при гостинице
38. Рассчитать общее количество блюд кофейни на 50 мест при коэффициенте потребления  $m = 1,5$  и суточной оборачиваемости 2,5. Дать характеристику меню сетевых кофеен.
39. Рассчитать количество холодных закусок на банкет-фуршет на 40 гостей, исходя из норм потребления  $\frac{1}{2}$  порции и ассортиментом 15 позиций.
40. Ситуационная задача: Вам предстоит организовать кейтеринг на природе. Каковы ваши действия? Учесть требования СанПиН 2.3/2.4.3590-20 Санитарно-эпидемиологические требования к организации общественного питания населения.

#### **7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.**

Практическое занятие – это оценочное средство (далее ОС), которое ставит перед собой цель углубленного обсуждения сложной темы учебной программы, а так же выступает способом проверки знаний полученных студентами при самостоятельном изучении темы и путем развития у него ораторских способностей в ходе обсуждения вопросов практического занятия. В процессе подготовки к практическому занятию студент черпает и обобщает знания из материала учебников, монографий, нормативных актов, научных статей и т.д., рекомендуемых кафедрой для подготовки к практическому занятию.



В процессе организации и проведения данной формы занятия формируются знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности, характеризующий следующие этапы компетенции:

**На очной и заочной форме обучения**

В 1 семестре: ПК-8.1

**Практическое занятие 1.**

Вид практического занятия: Семинар

Тема и содержание занятия: **Современный клиентский сервис как форма удовлетворения потребностей человека.**

Практическое занятие, предусматривающее обсуждение студентами исторических вопросов возникновения и эволюции сервисной деятельности.

Цель занятия: В процессе изучения темы следует сосредоточиться на терминах и понятиях, используемых в современной сервисной деятельности – «сервис», «услуга», «сфера обслуживания», «культура сервиса» и др.

Практические навыки: Студентам необходимо уяснить отличительные особенности услуг в сравнении, например, с товаром – их неосязаемость, изменчивость по качеству, невозможность их хранения. Также важно усвоить принципы и отличительные признаки сервисной деятельности.

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Понятие об услуге и сервисной деятельности.
2. Сфера услуг в общественном разделении труда.
3. Функции сферы услуг.
4. Понятие "услуга".
5. Особенности рынка услуг.
6. Состав отраслей сферы услуг.
7. Сфера услуг и формирование постиндустриального общества.
8. Факторы развития сферы услуг.

**Практическое занятие 2.**

Вид практического занятия: Семинар, контрольная точка 1

Тема и содержание занятия: Управление претензиями клиента

Практическое занятие, предусматривающее обсуждение в виде круглого стола причин возникновения претензий клиента и методов их устранения.

Представить презентацию доклада:

3. Покупательские претензии в сфере отечественных услуг.
4. Особенности решения вопросов с возражениями потребителей

Цель занятия: изучить особенности развития сервиса в России и за рубежом, представить отчет о проделанной работе.

Практические навыки: Освоение способности применять технологии обслуживания; закрепление способности использовать современные технологии для оказания услуг питания в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса (ПК-8.1).

**Практическое занятие 3.**

Вид практического занятия: Круглый стол

Тема и содержание занятия: Внедрение качественного сервиса.

Цель занятия: изучить различные подходы к оценке услуг.



Практические навыки: знать о поведении потребителей, критериях качества информации в развитии постиндустриального общества; Освоение способности применять технологии обслуживания; закрепление способности использовать современные технологии для оказания услуг питания в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса (ПК-8.1)

#### **Практическое занятие 4.**

Вид практического занятия: семинар, контрольная точка 2-Устный опрос

Тема и содержание занятия: Формы внутренней и внешней оценки качества обслуживания клиентов

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Сопоставьте жизненный цикл услуги и товара. Поясните различия.
2. Подберите товары и услуги, цикл которых одинаков.
3. Подберите примеры товаров и сопутствующих услуг в области государственного управления, коммерческой деятельности, искусства.

Цель занятия: изучить особенности жизненного цикла услуг и товаров.

Практические навыки: понимать и анализировать экономические процессы, связанные с развитием услуг; освоение способности применять технологии; закрепление способности использовать современные технологии для оказания услуг питания в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса (ПК-8.1)

#### **Практическое занятие 5.**

Вид практического занятия: семинар

Тема и содержание занятия: Факторы, влияющие на потребительскую лояльность и управление жизненным циклом клиента

Задание для семинарского занятия:

Составить презентацию на тему «Современный сервис в коммерции». Задание предполагает анализ одной из современных компаний с раскрытием всех особенностей обслуживания потребителей в процессе продажи товара». Презентация состоит из 10-15 слайдов.

Цель занятия: изучить сервисные технологии в процессе продажи товаров.

Практические навыки: владеть способностью понимать и анализировать взаимосвязь обслуживания и торговли; освоение способности применять технологии обслуживания; закрепление способности использовать современные технологии для оказания услуг питания в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса (ПК-8.1).

#### **Практическое занятие 6.**

Вид практического занятия: семинар

Тема и содержание занятия: Использование современных технологий в клиентском сервисе

Персонализированное предложение сервисного продукта позволяет выделить наиболее важные, с точки зрения сервисологии, аспекты раскрывающие особенности потребления:

- персонализация осуществляется за счет изменения отдельных материальных и нематериальных компонентов продукта, но не предполагает изменения базового продукта или его идеи;
- адаптированные характеристики формируются только с участием потребителя;
- персонализация может осуществляться только за счет сервиса.



Цель занятия: закрепить полученные в ходе практического занятия знания, приобрести фундаментальные знания о поведении потребителя, потребностях в разных исторических эпохах

Практические навыки: изучить концептуальные основы сервисологии и рассмотреть аспекты современного потребления; освоение способности применять технологии обслуживания; закрепление способности использовать современные технологии для оказания услуг питания в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса (ПК-8.1)

### **Практическое занятие 7.**

Вид практического занятия: семинар

Тема и содержание занятия: Создание и аудит клиентской базы компании

1. Процесс обслуживания потребителей сервисных комплексов, его основные формы, методы и правила обслуживания.

2. Современные формы обслуживания потребителей услуг. Основные типы сервисных посредников, посреднические и досуговые услуги.

3. Правовое обеспечение сферы обслуживания. Жалобы и претензии потребителей, защита их прав.

Цель занятия: изучить формы и методы обслуживания в современных хозяйствах.

Практические навыки: владеть навыками формирования сервисного продукта и отношений с потребителями; освоение способности применять технологии обслуживания с учетом технологических новаций в избранной профессиональной сфере; закрепление способности использовать современные технологии для оказания услуг питания в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса (ПК-8.1)

### **Практическое занятие 8.**

Вид практического занятия: семинар, контрольная точка 4-Устный опрос.

Тема и содержание занятия: Технологии управления клиентской базой

Цель занятия: изучить этапы управление клиентской базой компании

Практические навыки: владеть навыками работы с клиентской базой как средством управления информацией; освоение способности применять технологии обслуживания с учетом технологических новаций в избранной профессиональной сфере; закрепление способности использовать современные технологии для оказания услуг питания в сфере гостеприимства и ресторанного бизнеса (ПК-8.1).

Практические занятия проводятся с использованием активных и интерактивных форм обучения:

**1. Дискуссия. Круглый стол.** Практическое занятие в форме дискуссии представляет собой коллективное обсуждение какого-либо вопроса, проблемы или сопоставление информации, идей, мнений, предложений. Преподаватель заранее озвучивает тему дискуссии и вопросы, на которые будет необходимо ответить. В ходе дискуссии студенты вырабатывают принципы и подходы к решению поставленной проблемы (вопроса), доказательства, обоснования своей позиции, максимально используя свой личный опыт.

**Характеристика ОС. Круглый стол, дискуссия** являются оценочными средствами, позволяющими включить обучающихся в процесс обсуждения спорного



вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Дискуссионные процедуры могут быть использованы для того, чтобы студенты:

- лучше поняли усвояемый материал на фоне разнообразных позиций и мнений, не обязательно достигая общего мнения;
- смогли постичь смысл изучаемого материала, который иногда чувствуют интуитивно, но не могут высказать вербально, четко и ясно, или конструировать новый смысл, новую позицию;
- смогли согласовать свою позицию или действия относительно обсуждаемой проблемы.

Эта форма отражает особенности современного профессионального общения в профессиональной сфере. Семинар-дискуссия – диалогическое общение участников, в процессе которого через совместное участие обсуждаются и решаются теоретические и практические проблемы курса.

#### **Методика применения ОС и взаимосвязь с формируемыми компетенциями.**

На таком практическом занятии осуществляются сотрудничество и взаимопомощь, каждый студент имеет право на интеллектуальную активность, заинтересован в достижении общей цели практических занятий, принимает участие в коллективной выработке выводов и решений. В условиях совместной работы студент занимает активную позицию.

На обсуждение выносятся наиболее актуальные проблемные вопросы изучаемой дисциплины. Каждый из участников дискуссии должен научиться точно выражать свои мысли в докладе или выступлении по вопросу; активно отстаивать свою точку зрения, аргументировано возражать, опровергать ошибочную позицию, что формирует способность логически верно и юридически грамотно строить устную и письменную речь, пользоваться иностранными языками в целях изучения зарубежного опыта управления кадровым потенциалом органов власти.

Кроме того, дискуссия применяется и как метод обучения, и как форма обучения и заключается в коллективном обсуждении какого-либо вопроса, проблемы или сопоставлении информации, идей, мнений, предложений.

**2. Опрос.** Опрос – это средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний, обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Для повышения объективности оценки опрос может проводиться группой преподавателей/экспертов. Критерии оценки результатов опроса зависят от того, каковы цели поставлены перед ним и, соответственно, бывают разных видов:

- индивидуальный опрос (проводит преподаватель);
- групповой опрос (проводит группа экспертов);
- опрос, ориентированный на оценку знаний;
- ситуационный опрос, построенный по принципу решения ситуаций.



**3. Тестирование.** Тест – это система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

**Оценка работы студента на практических занятиях** осуществляется по следующим критериям:

**Отлично** - активное участие в обсуждении проблем каждого практического занятия, самостоятельность ответов, свободное владение материалом, полные и аргументированные ответы на вопросы практического занятия, участие в дискуссиях, твердое знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы, регулярная посещаемость занятий.

**Хорошо** - недостаточно полное раскрытие некоторых вопросов темы, незначительные ошибки в формулировке категорий и понятий, меньшая активность на практическом занятии, неполное знание дополнительной литературы, хорошая посещаемость.

**Удовлетворительно** - ответы отражают в целом понимание темы, знание содержания основных категорий и понятий, знакомство с лекционным материалом и рекомендованной основной литературой, недостаточная активность на занятиях, оставляющая желать лучшего посещаемость.

**Неудовлетворительно** - пассивность на практическом занятии, частая неготовность при ответах на вопросы, плохая посещаемость, отсутствие качеств, указанных выше для получения более высоких оценок.

**8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

### 8.1. Основная литература

1. Сервисная деятельность: учебник / Г.А. Резник, А.И. Маскаева, Ю.С. Пономаренко. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 202 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=357472>
2. Основы функционирования систем сервиса : учебное пособие / В. М. Советов, В. М. Артюшенко. - Москва: ИНФРА-М, 2020. - 624 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1057217>
5. Гостеприимство и сервис в индустрии питания : учебное пособие / Л.Н. Рождественская, С.И. Главчева, Л.Е. Чередниченко. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 179 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=371609>
6. Культура ресторанного сервиса : учебное пособие / В. Г. Федцов. - 7-е изд., стер. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 248 с. -  
Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358289>

### 8.2 Дополнительная литература





1. Маркетинг в общественном питании: учебник / Е.С. Григорян, Г.Т. Пиканина, Е.А. Соколова. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 352 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=374038>

2. Культура ресторанного сервиса: учебное пособие / В. Г. Федцов. - 7-е изд., стер. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 248 с. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358289>

3. Современные формы обслуживания в ресторанном бизнесе: Учебное пособие/Т.А.Джум, Г.М.Зайко - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 528 с.: - (Бакалавриат). - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/925820>

### 8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Электронно-библиотечная система «Znanium.com»: <http://znanium.com/>

Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»: <http://window.edu.ru/>

Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»: <https://cyberleninka.ru/>

### 8.4. Перечень программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных системам

1. Microsoft Windows
2. Microsoft Office
3. База данных «Российский бизнес-портал «BazaRF.ru» [профессиональная база данных]: <http://www.baza-r.ru/enterprises>
4. Справочная правовая система (СПС) Консультант Плюс: Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>
5. Информационная справочная система «Интернет-версия справочно-правовой системы «Гарант»» (информационно-правовой портал «Гарант.ру») Режим доступа: <http://www.garant.ru>
6. Федерация рестораторов и отельеров России (ФРИО). Защищаем интересы бизнеса NoReCa с 1996 года): Режим доступа: <http://frio.ru/>
7. Научный журнал «Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса»: Режим доступа: <https://vestnik.rgutspubl.org/index.php/1>
8. Научный журнал «Современные проблемы сервиса и туризма»: Режим доступа: <https://stcc.rgutspubl.org/index.php/1>

## 9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

**1. Традиционная лекция**, которая предполагает научное выступление лектора с обоснованием процессов и явлений, предусмотренных областью лекционного материала.

Теоретические занятия (лекции) организуются по потокам. На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности.

Изложение лекционного материала рекомендуется проводить в мультимедийной форме (презентаций). Смысловая нагрузка лекции смещается в сторону от изложения



теоретического материала к формированию мотивации самостоятельного обучения через постановку проблем обучения и показ путей решения профессиональных проблем в рамках той или иной темы. При этом основным методом ведения лекции является метод проблемного изложения материала.

**2. Лекции – дискуссия**, в которой содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции;

- практические занятия

Практические занятия по дисциплине «Введение в технологию обслуживания» проводятся с целью приобретения практических навыков в области маркетинга, основных стратегий и тактик, комплекса маркетинга и маркетинговых исследований.

Практическая работа заключается в выполнении студентами, под руководством преподавателя, комплекса учебных заданий направленных на усвоение научно-теоретических основ маркетинга, приобретение практических навыков овладения методами практической работы с применением современных информационных и коммуникационных технологий. Выполнения практической работы студенты производят в письменном виде, в виде презентаций и докладов, а также эссе и рефератов. Отчет предоставляется преподавателю, ведущему данный предмет, в электронном и печатном виде.

Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов. Основой практикума выступают типовые задачи, которые должен уметь решать специалист в области сервиса на предприятиях технического сервиса автомобилей.

При изучении дисциплины «Введение в технологию обслуживания» используются следующие виды практических занятий:

**1. Семинар** предполагает более глубокий анализ тем и вопросов, затронутых на лекции. Студентам предлагается подготовиться к семинару в рамках самостоятельной работы.

**2. «Круглый стол»**

"Круглый стол" проводится с целью:

- комплексного обсуждения современных актуальных проблем курса;
- рассмотрению дискуссионных вопросов из курса;
- осмысление и обобщение отечественного и зарубежного опыта по курсу.

"Круглый стол" характеризуется вынесением на обсуждение широких теоретико-практических тем, а также активностью студентов, как в постановке вопросов, так и в общем обсуждении с преподавателями.

Для конструктивного обсуждения темы преподаватель определяет узловые проблемы, готовит и проводит методическое совещание, в ходе которого обсуждается проект дискуссии и определяется методика проведения "круглого стола". Целесообразно провести консультацию для студентов, на которой порекомендовать им соответствующую литературу по теме.

- Самостоятельная работа обучающихся

Целью самостоятельной (внеаудиторной) работы обучающихся является обучение навыкам работы с научно-теоретической, периодической, научно-технической



литературой и технической документацией, необходимыми для углубленного изучения дисциплины «Введение в технологию обслуживания», а также развитие у них устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации.

Основными задачами самостоятельной работы обучающихся являются:

- овладение фундаментальными знаниями;
- наработка профессиональных навыков;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности студентов.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Введение в технологию обслуживания» обеспечивает:

- закрепление знаний, полученных студентами в процессе лекционных и практических занятий;
- формирование навыков работы с периодической, научно-технической литературой и технической документацией;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности студентов.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося.

#### **Формы самостоятельной работы**

Перечень тем самостоятельной работы студентов по подготовке к лекционным и практическим занятиям соответствует тематическому плану рабочей программы дисциплины.

Самостоятельная работа студента предусматривает следующие виды работ:

- подготовка рефератов и докладов на заданную тему,
- подготовка презентаций по определенным вопросам;
- изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике;
- подготовка графического материала по заданной теме.

#### **10. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):**

Учебные занятия по дисциплине «Введение в технологию обслуживания» проводятся в следующих оборудованных учебных кабинетах:

Вид учебных занятий по дисциплине	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перечнем основного оборудования
Занятия лекционного типа, групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль, промежуточная аттестация	учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроекционное оборудование/переносное видеопроекционное оборудование доска
Занятия семинарского типа	учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроекционное оборудование/переносное видеопроекционное оборудование доска



Самостоятельная работа обучающихся	помещение для самостоятельной работы, специализированная учебная мебель, ТСО: видеопроjectionное оборудование, автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть "Интернет", доска; Помещение для самостоятельной работы в читальном зале Научно-технической библиотеки университета, специализированная учебная мебель автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», интерактивная доска
------------------------------------	--