



УТВЕРЖДЕНО:
Ученым советом Высшей школы сервиса
Протокол № 6 от «30» октября 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.О.9 «Сервис-дизайн»

**Основной профессиональной образовательной программы высшего образования –
программы бакалавриата**

по направлению подготовки: 43.03.01 Сервис

направленность (профиль): Сервис жилой и коммерческой недвижимости

Квалификация: бакалавр

Год начала подготовки: 2024

Разработчик (и):

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

Рабочая программа согласована и одобрена директором ОПОП:

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>Ст.преп. Высшей школы сервиса</i>	<i>Кудров Ю.В.</i>



1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина Б1.О.9 «Сервис-дизайн» является частью первого блока программы бакалавриата 43.03.01 «Сервис» профиль «Сервис жилой и коммерческой недвижимости» и относится к обязательной части программы 43.03.01 Сервис.

Изучение данной дисциплины базируется на знании школьной программы по гуманитарным и общественным предметам: история, обществоведение.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

ПК-1 - Способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя; в части индикаторов достижения компетенции

ПК-1.1. Применяет клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности,

ПК-1.2. Осуществляет разработку системы клиентских отношений;

ПК-1.3. Оценивает возможность совершенствования системы клиентских отношений.

ПК-5 - Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации сервисной деятельности; в части индикаторов достижения компетенции

ПК-5.1. Формирует цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, организывает их выполнение

ПК-5.2. Производит выбор организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания

ПК-5.3. Принимает организационные решения по развитию клиентурных отношений предприятия.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с содержанием, структурой, технологиями сервис-дизайна, управлением клиентским опытом в сфере ЖКХ. Предлагаемая программа ориентирована на ознакомление студентов с научным подходом изучения и овладения знаниями о содержании, структуре, технологии сервис-дизайна, и управлении клиентскими отношениями в сфере ЖКХ, а также о клиентоориентированных технологиях обслуживания потребителей услуг ЖКХ, и владеющего базовыми умениями применять изученные технологии на практике, в производственной практике, являющейся частью образовательной программы бакалавриата.

Данный курс позволит освоить студентам основные инструменты и технологии сервис-дизайна, получить определенные навыки для использования их в практической работе, связанной с планированием и проектированием услуги в сфере ЖКХ, организацией и контролем сервисной деятельности на предприятиях сферы ЖКХ.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа. Преподавание дисциплины ведется на 2 курсе на 4 семестре для очного отделения и 4 и 5 семестрах для заочной формы и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов: лекции, в том числе традиционные лекции, лекции-дискуссии, практические занятия, в виде круглых столов, решения ситуационных задач, разработки проектов, представления презентаций, психологического тренинга и выездных занятий, самостоятельная работа обучающихся, групповые и индивидуальные консультации. Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме аудиторного тестирования, промежуточная аттестация в форме экзамена на 1 семестре для очной и заочной форм обучения.

На очной форме обучения: продолжительностью 18 недель программой дисциплины предусмотрены лекционные (16 часов) занятия, практические занятия (36



часов), самостоятельная работа студента (88 часов), групповые консультации (2 часа), промежуточная аттестация (2 часа).

На заочной форме обучения: программой дисциплины предусмотрены лекционные (6 часов) занятия, практические занятия (6 часов), самостоятельная работа студента (128 часов), групповые консультации (2 часа), промежуточная аттестация (2 часа).

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин: «Инновации в сервисе», «Геоинформационные технологии в профессиональной деятельности», «Современный клиентский сервис» и при прохождении «Ознакомительной практики».

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

№ пп	Индекс компетенции, индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения (компетенции, индикатора достижения компетенции)
1.	ПК-1	способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя в части: ПК-1.1. Применяет клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности ПК-1.2. Осуществляет разработку системы клиентских отношений ПК-1.3. Оценивает возможность совершенствования системы клиентских отношений
2.	ПК-5	способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации сервисной деятельности в части: ПК-5.1. Формирует цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, организывает их выполнение ПК-5.2. Производит выбор организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания ПК-5.3. Принимает организационные решения по развитию клиентурных отношений предприятия.

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Сервис-дизайн» является частью первого блока программы бакалавриата 43.03.01 «Сервис» профиль «Сервис жилой и коммерческой недвижимости» и относится к обязательной части программы 43.03.01 Сервис.

Изучение данной дисциплины базируется на знании школьной программы по гуманитарным и общественным предметам: история, обществоведение.

Освоение компетенции ПК-1 может начинаться в рамках факультативной дисциплины «Современный клиентский сервис» и заканчивается в рамках данной дисциплины.

Освоение компетенции ПК-5 осуществляется только в рамках данной дисциплины.



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 4 зачетных единицы/ 144 акад. часа.

Для очной формы обучения:

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестр	
			4	5
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем	56	56	
	в том числе:	-	-	
1.1	Занятия лекционного типа	16	16	
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	36	36	
	Семинары			
	Лабораторные работы			
	Практические занятия	36	36	
1.3	Консультации	2	2	
1.4	Промежуточная аттестация	2	2	
2	Самостоятельная работа обучающихся	88	88	
3	Форма промежуточной аттестации (экзамен)	экзамен	экзамен	
4	Общая трудоемкость час	144	144	
	з.е.	4	4	

Для заочной формы обучения

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестр	
			4	5
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем	16	2	14
	в том числе:	-	-	-
1.1	Занятия лекционного типа	6	2	4
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	6		6
	Семинары			
	Лабораторные работы			
	Практические занятия	6		6
1.3	Консультации	2		2
1.4	Промежуточная аттестация	2		2
2	Самостоятельная работа обучающихся	128	34	94
3	Форма промежуточной аттестации (экзамен)	экзамен		экзамен
4	Общая трудоемкость час	144	36	108
	з.е.	4	1	3



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

Для очной формы обучения

Номер семестра	Недели	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	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
				Занятия лекционного типа	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. час	Форма проведения практического занятия				
1/4		Анатомия сервис-дизайна	1. Происхождение сервис дизайна и его преимущества	1	Лекция (вводная), которая предполагает научное выступление лектора с обоснованием процессов и явлений, предусмотренных областью лекционного материала.	2	Практическое занятие в форме круглого стола, предусматривающее обсуждение студентами исторических вопросов возникновения и эволюции сервис-дизайна.			5	Изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике, предусматривает использование ЭБС
2/4			2. Составляющие и принципы сервис-дизайна	1	Лекция (академическая), которая предполагает научное выступление лектора с обоснованием процессов и явлений, предусмотренных областью лекционного материала.	2	Практическое занятие в форме студенческой конференции, в ходе которого студентами представляется подборка материалов по проблематике предыдущего лекционного			5	Подборка определений сервисной деятельности из источников 1, 3, 5



						занятия				
3/4		3. Специфика услуг как товара	1	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.	2	Практическое занятие, предусматривающее обсуждение в виде круглого стола современных подходов к функциям и принципам современного сервиса и оказания услуг.			5	изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике, предусматривает использование ЭБС
4/4		4. Концепция потребительской ценности	2	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.	2	Практическое занятие, предусматривающее обсуждение в виде круглого стола проблем восприятия ценности услуги современным потребителем			5	изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике
5,6/4		5. Инструменты сервис-дизайна	1	Лекция (академическая), которая предполагает научное выступление лектора с обоснованием процессов и явлений, предусмотренных областью лекционного материала.	2	Круглый стол по вопросам эффективного применения инструментов сервис-дизайна.			6	изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике, предусматривает использование ЭБС
6/4		6. Сервис как компонент продажи товаров.	1	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в	1	Представление презентаций по проблематике лекции, разработанная группой студентов			6	изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике, решение задач, подготовка к аудиторному тестированию



				ходе лекции							
6/4		Контрольная точка 1			1	Аудиторное тестирование					
7,8/4	Управление клиентским опытом	7. Поведение потребителей и принятие ими решений	1	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.	4	Решение ситуационных задач			5	Подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам	
9,10/4		8. Теория организации обслуживания.	2	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.	4	Выездное практическое занятие, предусматривающее посещение выставки			5	Подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам	
11,12/4		9. Методы исследования клиентского опыта.	1	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.	1	Практическое занятие, предусматривающее проведение психологического тренинга со студентами на определение профессионального направления, умение работать в команде			5	изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике, предусматривает использование ЭБС	
12/4		Контрольная точка 2				1	Аудиторное тестирование				
13,14/4		10. Дизайн-мышление. Инструментарий	2	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать	2	Практическое занятие, предусматривающее в режиме круглого стола			5	Подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам	



				непосредственно в ходе лекции.		представление группового проекта по созданию и продвижению новой услуги. Представляется макет услуги и его описание, план продвижения, сегменты и целевую аудиторию.				
14,15/4		11. Управление клиентским опытом	1	Лекция (академическая), которая предполагает выступление лектора с обоснованием процессов и явлений, предусмотренных областью лекционного материала.	1	Практическое занятие, предусматривающее круглый стол по вопросам управления клиентским опытом.			5	Подготовка к аудиторному тестированию (повторение теоретического материала)
15/4		Контрольная точка 3.			1	Аудиторное тестирование				
16,17/4		12. Пользовательские и экономические метрики	1	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.	4	Выездное практическое занятие, предусматривающее посещение выставки			14	Подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам
18/4		13. Воронка основных этапов взаимодействия клиента с продуктом	1	Лекция (академическая), которая предполагает выступление лектора с обоснованием процессов и явлений, предусмотренных областью лекционного	2	Практическое занятие, предусматривающее представление результатов исследования, выполненного			17	работа над групповым проектом, подготовка презентации для финальной защиты группового проекта



				материала.		группой студентов на выставке				
		Консультация студентов		Консультация предполагает работу преподавателя со студентами перед экзаменом			2			
18/4		Контрольная точка 4.			4	Представление группового проекта, создаваемого студентами в течение семестра.				
Консультация							2			
Промежуточная аттестация – экзамен – 2 часа										



Для заочной формы обучения

Номер семестра	Недели	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	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
Занятия лекционного типа	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часо	Форма проведения практического занятия							
4 семестр										
1/4		Анатомия сервис-дизайна	1. Происхождение сервис дизайна и его преимущества	1	Лекция (вводная), которая предполагает научное выступление лектора с обоснованием процессов и явлений, предусмотренных областью лекционного материала.				15	Изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике, предусматривает использование ЭБС
2/4			2. Составляющие и принципы сервис-дизайна	1	Лекция (академическая), которая предполагает научное выступление лектора с обоснованием процессов и явлений, предусмотренных областью лекционного материала.				19	Подборка определений сервисной деятельности из источников 1, 3, 5
5 семестр										
3/5			3. Специфика услуг как товара	0,5	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.	0,5	Практическое занятие, предусматривающее обсуждение в виде круглого стола современных подходов к функциям и		10	изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике, предусматривает использование ЭБС



						принципам современного сервиса и оказания услуг.				
4/5		4. Концепция потребительской ценности	0,5	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.	0,5	Практическое занятие, предусматривающее обсуждение в виде круглого стола проблем восприятия ценности услуги современным потребителем			5	изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике
5,6/5		5. Инструменты сервис-дизайна	0,5	Лекция (академическая), которая предполагает научное выступление лектора с обоснованием процессов и явлений, предусмотренных областью лекционного материала.					10	изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике, предусматривает использование ЭБС
6/5		6. Сервис как компонент продажи товаров.		-	0,5	Представление презентаций по проблематике лекции, разработанная группой студентов			7	изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике, решение задач, подготовка к аудиторному тестированию
6/5		Контрольная точка 1			0,5	Аудиторное тестирование				
7,8/5	Управление клиентским опытом	7. Поведение потребителей и принятие ими решений			0,5	Решение ситуационных задач			10	Подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам
9,10/5		8. Теория организации	0,5	Лекция-дискуссия.	0,5	Выездное			10	Подготовка к практическому занятию,



		обслуживания.		Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.		практическое занятие, предусматривающее посещение выставки				предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам
11,12/5		9. Методы исследования клиентского опыта	0,5	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.	0,5	Практическое занятие, предусматривающее проведение психологического тренинга со студентами на определение профессионального направления, умение работать в команде			10	изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике, предусматривает использование ЭБС
12/5		Контрольная точка 2			0,5	Аудиторное тестирование				
13,14/5		10. Дизайн-мышление. Инструментарий	1	Лекция-дискуссия. Содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции.	0,5	Практическое занятие, предусматривающее в режиме круглого стола представление группового проекта по созданию и продвижению новой услуги. Представляется макет услуги и его описание, план продвижения, сегменты и целевую аудиторию.			10	Подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам



14,15/5		11. Управление клиентским опытом	0,5					5	Подготовка к аудиторному тестированию (повторение теоретического материала)
15/5		Контрольная точка 3.			0,5	Аудиторное тестирование			
16,17/5		12. Пользовательские и экономические метрики						10	Подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам
18/5		13. Воронка основных этапов взаимодействия клиента с продуктом						7	работа над групповым проектом, подготовка презентации для финальной защиты группового проекта
		Консультация студентов		Консультация предполагает работу преподавателя со студентами перед экзаменом			2		
18/5		Контрольная точка 4.			1	Представление группового проекта, создаваемого студентами в течение семестра.			
Консультация							2		
Промежуточная аттестация – экзамен – 2 часа									



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.	Учебно-методическое обеспечение
1	Происхождение сервис дизайна и его преимущества 5/10	Основная литература 1. Аймалетдинов Т. А. Рынок туристических услуг: потребительское поведение и планы россиян // Социология. Статистика. Публикации. Отраслевые обзоры. Вып. 2 (15) / Т. А. Аймалетдинов, В.И. Гриценко, О.А. Долгова ; Аналитический центр НАФИ. — Москва : НАФИ, 2019. — 50 с. - ISBN 2587-9073. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1031310 (дата обращения: 25.09.2022) 2. Герасимов Б. И. Маркетинговые исследования рынка : учебное пособие / Б. И. Герасимов, Н. Н. Мозгов. — 2-е изд. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 336 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-811-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1068858 3. Развитие сферы услуг на основе клиентоориентированного подхода : монография / В.В. Груздева, Г.В. Груздев, Ю.С. Клюева, В.В. Конова. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 172 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/1977989. - ISBN 978-5-16-018322-0. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1977989 (дата обращения: 02.04.2024). – Режим доступа: по подписке. 4. Резник Г. А. Сервисная деятельность : учебник / Г.А. Резник, А.И. Маскаева, Ю.С. Пономаренко. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 202 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016211-9. - Текст :
2	Составляющие и принципы сервис-дизайна. 5/10 часов	
3	Специфика услуг как товара. 5/10 часов	
4	Концепция потребительской ценности. 5/10 часов	
5	Инструменты сервис-дизайна. 6/10 часов	
6	Сервис как компонент продажи товаров. 6/10 часов	
7	Поведение потребителей и принятие ими решений.5/10 часов	
8	Теория организации обслуживания. 5/10 часов	
9	Методы исследования клиентского опыта.5/10 часов	
10	Дизайн мышление. Инструментарий. 5/10 часов	
11	Управление клиентским опытом. 5/10 часов	
12	Пользовательские и экономические метрики. 14/10 часов	
13	Воронка основных этапов взаимодействия клиента с продуктом. 17/10 часов	



		<p>электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1241803</p> <p>5. Свириденко Ю. П. Сервисная деятельность : учебное пособие / Ю.П. Свириденко, В.В. Хмелев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 174 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/23520. - ISBN 978-5-16-014846-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1836717</p> <p>6. Сервис: термины и понятия : словарь / под ред. О.Я. Гойхмана. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 239 с. — (Библиотека словарей «ИНФРА-М»). - ISBN 978-5-16-014474-0. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1167070</p> <p>7. Сервис: организация, управление, маркетинг : учебник / Е. Н. Волк, А. И. Зырянов, А. А. Лимпинская, Н. В. Харитоновна. — 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2022. - 248 с. - ISBN 978-5-394-04914-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2084343</p> <p>8. Рувенный, И. Я., Управление лояльностью потребителей : учебное пособие / И. Я. Рувенный, А. А. Аввакумов. — Москва : КноРус, 2022. — 165 с. — ISBN 978-5-406-08767-1. — URL: https://book.ru/book/941737 (дата обращения: 02.04.2024). — Текст : электронный.</p> <p>Дополнительная литература</p> <p>1. Стикторн, М. Сервис-дизайн на практике: Проектирование лучшего клиентского опыта : практическое руководство / М. Стикторн, А. Лоуренс, М. Хормес, Я. Шнайдер. - Москва : Альпина Паблишер, 2023. - 560 с. - ISBN 978-</p>
--	--	---



		<p>5-9614-8146-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2141007 (дата обращения: 02.04.2024). – Режим доступа: по подписке.</p> <p>2. Управление продажами : учебно-практическое пособие для бакалавров / авт.-сост. И. Н. Кузнецов. — 3-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 492 с. - ISBN 978-5-394-02640-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1092999 (дата обращения: 25.09.2022). – Режим доступа: по подписке.</p>
--	--	--



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, индикатора достижения компетенции	Содержание компетенции (индикатора достижения компетенции)	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (индикатора достижения компетенции)	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (индикатора достижения компетенции) обучающийся должен:		
				знать	уметь	владеть
1.	ПК-1	способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя				
		ПК-1.1. Применяет клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности	Темы 7-13	Современные клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности	Использовать отдельные клиентоориентированные технологии в соответствии с особенностями сервис-дизайна	Навыками взаимодействия с потребителями и другими заинтересованными сторонами в ходе применения сервис-дизайна
		ПК-1.2. Осуществляет разработку системы клиентских отношений	Темы 7-13	Основные элементы и содержание системы клиентских отношений, принципы и последовательность ее разработки	Применять методы разработки системы клиентских отношений	Навыками взаимодействия с коллегами в процессе разработки системы клиентских отношений
		ПК-1.3. Оценивает возможность совершенствования системы клиентских отношений	Темы 2-13	Основные инструменты сервис-дизайна	Методы глубинного погружения в клиентский опыт	Навыками составления карт эмпатии, клиентского пути
2.	ПК-5	Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации сервисной деятельности				
		ПК-5.1. Формирует цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия,	Темы 1-6	Принципы постановки целей и задач деятельности подразделений в соответствии с функционалом и	Устанавливать цели и задачи, осуществлять их детализацию в соответствии с масштабами деятельности,	Навыками корректной постановки целей и задач и организации сервис-дизайна и их



		организовывает их выполнение.		особенностями сервис-дизайна	сроками реализации, необходимыми ресурсами структурных подразделений и сервисной организации в целом	выполнения
		ПК-5.2. Производит выбор организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания		Инструментарий организационных решений	Проводить анализ и выбор организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания	Навыками корректного и обоснованного выбора организационных решений для формирования сервисной системы
		ПК-5.3. Принимает организационные решения по развитию клиентурных отношений предприятия.		Принцип принятия организационного решения и последствия его применения в рамках развития клиентурных отношений	Применяет профессиональный подход к выбору и принятию организационного решения в рамках развития клиентурных отношений	Навыками принятия организационных решений

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
<p>Знать современные клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности; основные элементы и содержание системы клиентских отношений, принципы и последовательность ее разработки; основные инструменты сервис-дизайна</p> <p>Уметь использовать отдельные клиентоориентированные технологии в</p>	Тестирование Защита группового проекта	<p>Студент демонстрирует знание современных клиентоориентированных технологий в сервисной деятельности; основных элементов и содержания системы клиентских отношений, принципов и последовательности ее разработки; основных инструментов сервис-дизайна</p> <p>Уметь использовать отдельные клиентоориентированные технологии в</p>	<p>Закрепление способности применять клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности; осуществлять разработку системы клиентских отношений с применением инструментария сервис-дизайна</p>



<p>соответствии с особенностями сервис-дизайна; применять методы разработки системы клиентских отношений; методы глубинного погружения в клиентский опыт Владеть навыками взаимодействия с потребителями и другими заинтересованными сторонами в ходе применения клиентоориентированных технологий; навыками взаимодействия с коллегами в процессе разработки системы клиентских отношений.</p>		<p>соответствии с особенностями сервис-дизайна; применять методы разработки системы клиентских отношений; знание методов глубинного погружения в клиентский опыт. Владеть навыками взаимодействия с потребителями и другими заинтересованными сторонами в ходе применения клиентоориентированных технологий; навыками взаимодействия с коллегами в процессе разработки системы клиентских отношений.</p>	
<p>Знать принципы постановки целей и задач деятельности подразделений в соответствии с функционалом и особенностями сервис-дизайна; инструментарий организационных решений; принцип принятия организационного решения и последствия его применения в рамках развития клиентурных отношений.</p> <p>Уметь устанавливать цели и задачи, осуществлять их детализация в соответствии с</p>	<p>Тестирование Защита группового проекта</p>	<p>Студент продемонстрировал знание принципов постановки целей и задач деятельности подразделений в соответствии с функционалом и особенностями сервис-дизайна; инструментария организационных решений; принципов принятия организационного решения и последствия его применения в рамках развития клиентурных отношений.</p> <p>Студент продемонстрировал умение устанавливать цели и задачи, осуществлять их</p>	<p>Закрепление способности формировать цель и задачи деятельности подразделений в рамках сервис-дизайна, организовывает их выполнение.</p>



<p>масштабами деятельности, сроками реализации, необходимыми ресурсами структурных подразделений и сервисной организации в целом; проводить анализ и выбор организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания; применять профессиональный подход к выбору и принятию организационного решения в рамках развития клиентурных отношений</p> <p>Владеть навыками корректной постановки целей и задач сервис-дизайна и организации их выполнения; навыками корректного и обоснованного выбора организационных решений для формирования сервисной системы; навыками принятия организационных решений</p>		<p>детализация в соответствии масштабами деятельности, сроками реализации, необходимыми ресурсами структурных подразделений и сервисной организации в целом; проводить анализ и выбор организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания; применять профессиональный подход к выбору и принятию организационного решения в рамках развития клиентурных отношений</p> <p>Студент продемонстрировал владение навыками корректной постановки целей и задач сервис-дизайна и организации их выполнения; навыками корректного и обоснованного выбора организационных решений для формирования сервисной системы; навыками принятия организационных решений</p>	
--	--	--	--

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 – тестирование

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

Критерии оценки	Количество баллов
выполнено верно заданий	9-10 баллов, если (90 – 100)% правильных ответов
	7-8 баллов, если (70 – 89)% правильных ответов
	5-6 баллов, если (50 – 69)% правильных ответов
	3-4 балла, если (30 – 49)% правильных ответов
	1-2 балла, если (10 – 29)% правильных ответов

Средство оценивания – групповой проект

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков разработки группового проекта

30-35 баллов – проект соответствует основным требованиям, предъявляемым к работам данного типа: самостоятельность, композиционная стройность: введение (актуальность темы, предмет, объект исследования, цели, задачи), теоретическая и практическая части, заключение; предложенная тема раскрывается ярко, глубоко, аргументировано. При обсуждении участники проекта дают аргументированные, полные ответы.

25-29 баллов – проект соответствует основным требованиям, предъявляемым к работам данного типа: введение (актуальность темы, предмет, объект исследования, цели, задачи), теоретическая и практическая части, заключение. Предложенная тема раскрывается ярко, глубоко, аргументировано. При обсуждении участники проекта дают неполные, поверхностные ответы.

20-24 баллов – проект соответствует основным требованиям, предъявляемым к работам данного типа: введение(актуальность темы, предмет, объект исследования, цели, задачи), теоретическая и практическая части, заключение. Основные части проекта недостаточно проработаны.

15-19 баллов – проект соответствует основным требованиям, предъявляемым к работам данного типа. Предложенная тема раскрыта поверхностно. При обсуждении участники проекта дают поверхностные ответы.

10-14 баллов – Предложенная тема раскрыта поверхностно, отсутствуют отдельные элементы введения, заключение; теоретическая и практическая части недостаточно проработаны.

Менее 10 баллов – проект не соответствует основным требованиям, предъявляемым к работам данного типа. Работа носит описательный характер.



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

Устный опрос

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при устном ответе

оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	<ul style="list-style-type: none">– 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 способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;– продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы;– допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию	<ul style="list-style-type: none">– 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, предусмотренных программой
	<ul style="list-style-type: none">– вопросы излагаются систематизировано и последовательно;– продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер;– продемонстрировано	<ul style="list-style-type: none">– обучающийся показывает полное знание– программного материала, основной и– дополнительной литературы;– дает полные ответы



<p>«4»</p>	<p>усвоение основной литературы.</p> <ul style="list-style-type: none">– ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:– а) в изложении допущены небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа;– б) допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя;– в) допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя	<p>на теоретические вопросы билета и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности;</p> <ul style="list-style-type: none">– правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций;– демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой
<p>«3»</p>	<ul style="list-style-type: none">– неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;– усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;– имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;– при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации;– продемонстрировано усвоение основной литературы	<ul style="list-style-type: none">– обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности;– при ответе на вопросы билета и дополнительные вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения;– не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций;– подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне
<p>«2»</p>	<ul style="list-style-type: none">– не раскрыто основное содержание учебного материала;– обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;– допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые	<ul style="list-style-type: none">– обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине;– не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в



	не исправлены после нескольких наводящих вопросов. – не сформированы компетенции, умения и навыки.	ответах, неправильно отвечает на задаваемые вопросы или затрудняется с ответом; – не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой
--	---	---

Решение задач
Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении кейсов
(ситуационных задач)

Предел длительности контроля	30 мин.
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none">– было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в кейсе (задаче);– были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией;– были использованы дополнительные источники информации для решения кейса(задачи);– были выполнены все необходимые расчеты;– подготовленные в ходе решения кейса документы соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию;– выводы обоснованы, аргументы весомы;– сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других решений
Показатели оценки	макс 10 баллов
«5», если (9 – 10) баллов	полный, обоснованный ответ с применением необходимых источников
«4», если (7 – 8) баллов	неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа: <ul style="list-style-type: none">- не были выполнены все необходимые расчеты;- не было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в кейсе;
«3», если (5 – 6) баллов	неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа: <ul style="list-style-type: none">- не были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией;- не были подготовленные в ходе решения кейса документы, которые соответствуют требованиям к ним по смыслу и



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТУРИЗМА И СЕРВИСА»

СМК
РГУТИС

Лист 25 из 55

содержанию;
- не были сделаны собственные выводы,
которые отличают данное решение кейса от
других решений



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 семестра	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
7	Анатомия сервис-дизайна	Контрольное тестирование	Тестирование состоит из 30 вопросов с тремя вариантами ответа. Необходимо выбрать 1 верный ответ из трех предложенных. Работа оценивается по 5-и бальной системе. В работе допускается не более 2 ошибок для получения 5 баллов, не более 7 ошибок для получения 4 баллов, не более 15 ошибок для получения 3 баллов, не более 20 ошибок для получения 2 баллов, более 20 ошибок – 1 балла
11	Анатомия сервис-дизайна	Контрольное тестирование	Тестирование состоит из 30 вопросов с тремя вариантами ответа. Необходимо выбрать 1 верный ответ из трех предложенных. Работа оценивается по 5-и бальной системе. В работе допускается не более 2 ошибок для получения 5 баллов, не более 7 ошибок для получения 4 баллов, не более 15 ошибок для получения 3 баллов, не более 20 ошибок для получения 2 баллов, более 20 ошибок – 1 балла
16	Управление клиентским опытом	Контрольная работа	Контрольная работа состоит из 12 вопросов. Необходимо полно и точно раскрыть суть вопроса. Работа оценивается по 5-и бальной системе. При раскрытии 100% вопросов студент получает 5 баллов, 75% - 4 балла, 50% - 3 баллов, 25% - 2 баллов, 10% - 1 балла.



17,18	Управление клиентским опытом	Групповой проект, который предусматривает разработку услуги (на выбор группы), создание его макета, анализ целевой аудитории, варианты позиционирования, оценку качества, план продвижения, маркетинговый анализ рыночной среды, возможность применения коммуникационных технологий, описание ценовой и ассортиментной политики на 5 лет. Проект выполняется поэтапно (с каждой неделей он получает новое наполнение) группой студентов в течение всего семестра, по окончании представляется презентация продукта со всеми планами и расчетами.	Проект оценивается по 35-ти бальной шкале. Учитываются оригинальность идеи, качество и разнообразие используемых методов анализа и расчета, возможность использования услуги (продукта) в реальной коммерческой жизни, графическое исполнение проекта в виде презентации на 15-18 слайдов. Оценка 5 подразумевает исполнение проекта с учетом всех предъявленных требований, оценка 4 – частичное использование современных методов создания и продвижения услуги (продукта) на рынок, оценка 3 – неаккуратное исполнение графической части проекта, недостаточная разработка идеи и ее воплощения. Оценка 2 – частичное исполнение проекта, невозможность его реализации в коммерческой жизни, оценка 1 – выполнение части проекта, неоконченность, неаккуратность конечных результатов.
-------	------------------------------	--	--

Текущий контроль по блокам.

ПК-1 - Способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя; в части индикаторов достижения компетенции

ПК-1.1. Применяет клиентоориентированные технологии в сервисной деятельности,

ПК-1.2. Осуществляет разработку системы клиентских отношений;

ПК-1.3. Оценивает возможность совершенствования системы клиентских отношений

Контрольная точка 1.

1 Услуга, подразумевающая индивидуальный подход к клиенту, называется:

Кол-во правильных ответов - 1

1 профессиональная

2 творческая

3 идеальная

4 нет правильного ответа

2 Основное и принципиальное отличие услуги от товара заключается в следующем:

Кол-во правильных ответов - 1

1 Это отчужденный от производителя результат труда

2 Это передача продукта в оптовую и розничную торговлю и последующая его продажа

3 Фактически производство совмещено с потреблением

4 Производство может быть удалено от потребителя

3 Потребности –это:

Кол-во правильных ответов - 1

1 нехватка чего-либо



- 2 нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида
- 3 совокупность существующих и потенциальных покупательских возможностей покупателей товара (услуги)
- 4 желание клиента обменять товар на деньги
- 4 Сервис-дизайн – это:
Кол-во правильных ответов - 1
- 1 абстрактная теоретическая модель основных видов сервисной деятельности
- 2 удовлетворение потребностей, связанных с вещественной направленностью действия
- 3 методология, которая помогает улучшить взаимодействие компании с клиентами
- 4 визуализация продукта, направленная на формирование повышенного спроса
- 5 К группе потребительских услуг относятся:
Кол-во правильных ответов - 1
- 1 Консалтинговые услуги
- 2 Услуги телевидения
- 3 Туристские услуги
- 4 Медицинские услуги
- 6 Потребность в услугах, обеспеченная наличными денежными средствами населения, - это:
Кол-во правильных ответов - 1
- 1 Конъюнктура рынка
- 2 Эластичность спроса
- 3 Платежеспособный спрос
- 4 Специализированный спрос
- 7 Сфера услуг представляет собой:
Кол-во правильных ответов - 1
- 1 Первичный сектор экономики
- 2 Вторичный сектор экономики
- 3 Третичный сектор экономики
- 4 Модель экономики Фишера-Кларка
- 8 Процесс принятия решения о покупке состоит из следующих стадий:
Кол-во правильных ответов - 1
- 1 Поиск информации, оценка вариантов, решение о покупке, осознание проблемы, реакция на покупку
- 2 Осознание проблемы, поиск информации, оценка вариантов, принятие решения о покупке, реакция на покупку
- 3 Осознание проблемы, оценка вариантов, реакция на покупку, реакция на покупку
- 4 Зависит от категории продукта
- 9 К коммерческим источникам информации, которыми пользуется потребитель при принятии решения о покупке относят:
Кол-во правильных ответов - 1
- 1 СМИ
- 2 Личный опыт
- 3 Выставки, упаковка
- 4 Референтные группы
- 10 Профессиональная этика имеет значение, прежде всего для профессий, объектом которых является:



- Кол-во правильных ответов - 1
- 1 право
 - 2 государство
 - 3 человек
 - 4 культура
- 11 Рассматривает профессиональное поведение работника как нормативно заданное, предписанное теми или иными нравственными нормами – это:
Кол-во правильных ответов - 1
- 1 профессиональная этика
 - 2 метаэтика
 - 3 нормативная этика
 - 4 специальная этика
- 12 Существует понятие «трех точек взгляда», то есть места, куда вы смотрите при общении. Зона профессиональных контактов, доверия, находится:
Кол-во правильных ответов - 1
- 1 В треугольнике, очерченным глазами и ртом
 - 2 В зоне лба собеседника
 - 3 В зоне подбородка
 - 4 В зоне глаз собеседника
- 13 Уравнение К. Лавлока выглядит как:
Кол-во правильных ответов - 1
- 1 Сумма всех издержек, которые терпит потребитель при приобретении услуги
 - 2 Разница между общей ценностью и общими издержками
 - 3 Сумма всех выгод, которые получает потребитель при приобретении услуги
 - 4 Разница между временными затратами и выгодами от получения продукта
- 14 Стадия насыщения в ЖЦУ соответствует следующему описанию:
Кол-во правильных ответов - 1
- 1 Прибыль незначительна или вовсе отсутствует, серьезные затраты на стимулирование спроса, темп сбыта продукции очень низок
 - 2 Слабая конкуренция, реклама имеет напоминающий характер, оптимизация ассортимента, потребители-консерваторы
 - 3 Максимальный уровень конкуренции, цена имеет тенденцию к снижению, стабилизируются темпы сбыта
 - 4 Генерирование идеи предоставления услуги, прогнозирование ее основных ресурсов, разработка стратегии маркетинга
- 15 Процесс, посредством которого индивид отбирает, организует и интерпретирует поступающую информацию для создания значимой картины окружающего мира, называют:
Кол-во правильных ответов - 1
- 1 ощущением
 - 2 восприятием
 - 3 мотивацией
 - 4 анализом

Контрольная точка 2.

ПК-5 - Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации сервисной деятельности; в части индикаторов достижения компетенции



ПК-5.1. Формирует цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, организывает их выполнение

ПК-5.2. Производит выбор организационных решений для формирования сервисной системы обслуживания

ПК-5.3. Принимает организационные решения по развитию клиентурных отношений предприятия.

1. Процесс, посредством которого индивид отбирает, организует и интерпретирует поступающую информацию для создания значимой картины окружающего мира, называют:

Кол-во правильных ответов - 1

- 1 ощущением
- 2 восприятием
- 3 мотивацией
- 4 анализом

2. Теория потребительского поведения предлагает, что потребитель стремится максимизировать:

Кол-во правильных ответов - 1

- 1 разницу между общей и предельной полезностью
- 2 общую полезность
- 3 предельную полезность
- 4 каждую из перечисленных величин

3. Поведение потребителей – это:

Кол-во правильных ответов - 1

- 1 набор действий, предпринимаемых людьми при покупке и потреблении товаров (услуг)
- 2 действия, предшествующие процессу покупки
- 3 особая форма психологии, свойственная людям, часто совершающим покупки
- 4 Ни один из вариантов не является верным

4. *Тип клиента «Круг» соответствует следующему описанию:*

Кол-во правильных ответов - 1

- 1 Собран, сосредоточен, серьезен, прекрасно осведомлен
- 2 Общителен, эмоционален, навязчив, доверчив, податлив
- 3 Любопытен, смел, не уверен в себе, готов к открытиям и новинкам
- 4 Самолюбив, самоуверен, придирчив, подчеркнуто моден

5. *К компонентам ценности услуги не относятся:*

Кол-во правильных ответов - 1

- 1 Основная и дополнительные услуги
- 2 Сенсорные раздражители
- 3 Цена в стоимостном выражении
- 4 Новизна продукта

6. *Ценность услуги, персонала, имиджа компании и сервиса относят к:*

Кол-во правильных ответов - 1

- 1 Ценности, воспринимаемой клиентом
- 2 Общим издержкам
- 3 Общим ценностям
- 4 Внутренние присущие признаки услуги

7. *Воспринимаемый риск и беспокойство относят к:*

Кол-во правильных ответов - 1



- 1 Сенсорным раздражителям
- 2 Физическим усилиям
- 3 Психологическим тратам
- 4 Экономии времени при потреблении услуги
8. Майндсетсы в сервис-дизайне – это:
Кол-во правильных ответов - 1
 - 1 процесс формирования образа целостного предмета, непосредственно воздействующего на анализаторы
 - 2 побуждение к действию и неотъемлемая часть любого профессионального и личностного роста
 - 3 набор правил, убеждений, подходов, которыми человек руководствуется при принятии решений
 - 4 устоявшаяся форма бытия человека в мире, находящая своё выражение в его деятельности, интересах, убеждениях
9. Инфраструктура как компонент сервис-дизайна включает в себя:
Кол-во правильных ответов - 1
 - 1 Сотрудники компании
 - 2 Веб-страница сайта компании
 - 3 Процедура оказания услуги
 - 4 Решение вопроса через службу поддержки компании
10. Путь клиента в сервис-дизайне – это:
Кол-во правильных ответов - 1
 - 1 это процесс формирования имиджа бренда в течение длительного периода через образование добавочной ценности, эмоционального либо рационального «обещания» торговой марки
 - 2 конкретная экономическая ситуация на данный момент на определённом рынке товаров (услуг) или в отдельной отрасли экономики.
 - 3 сбор, классификация и анализ информации о ситуации на рынке: ценах, конкурентах, пользователях и других.
 - 4 активный исследовательский процесс, который проходит покупатель на пути от возникновения задачи, которую нужно решить до покупки, которая ему в этом поможет.
11. Эмоциональный интеллект – это:
Кол-во правильных ответов - 1
 - 1 Система суждений, которая используется для анализа вещей с критической точки зрения и событий с формулированием обоснованных выводов и позволяет выносить обоснованные оценки, интерпретации, а также корректно применять полученные результаты
 - 2 способность распознавать эмоции, намерения, мотивацию, желания свои и других людей и управлять этим
 - 3 Качество психики, состоящее из способности осознавать новые ситуации, способности к обучению и запоминанию на основе опыта, пониманию и применению абстрактных концепций, и использованию своих знаний для управления окружающей человека средой.
 - 4 Состояние психической жизни организма, выражающееся в субъективном переживании событий внешнего мира и, а также в отчёте об этих событиях и ответной реакции на эти события
12. В сервис-дизайне Customer Journey Map – это:



- Кол-во правильных ответов - 1
- 1 все точки контакта потребителя с продуктом или брендом с момента первого соприкосновения
 - 2 это портреты пользователей, каждый из которых представляет определенную модель поведения
 - 3 макет, который имитирует взаимодействие пользователя с интерфейсом проекта
 - 4 Генерирование идеи предоставления услуги, прогнозирование ее основных ресурсов, разработка стратегии маркетинга
13. Прототипирование в сервис-дизайне – это:
- Кол-во правильных ответов - 1
- 1 активное содействие удовлетворению индивидуальных и коллективных потребностей людей в различных сферах повседневной жизни через производство материальных и духовных благ
 - 2 карта, отображающая действия клиента, его мысли, эмоции и проблемы, с которыми он сталкивается
 - 3 ряд действий, которые являются инструментами для производства ценности, они могут создать ценность, но сами не являются самостоятельной ценностью
 - 4 макет, который имитирует взаимодействие пользователя с интерфейсом проекта
14. Осознаваемая человеком необходимость иметь что-либо для поддержания жизнедеятельности и развития - это:
- Кол-во правильных ответов - 1
- 1 желание
 - 2 сознание
 - 3 потребность
 - 4 мотивация
15. Внутренне состояние человека, которое связано с его настроением в конкретный момент - это:
- Кол-во правильных ответов - 1
- 1 эмоция
 - 2 потребность
 - 3 чувство
 - 4 мысль

Контрольная точка 3.

1. Дайте определение понятиям «форма обслуживания» и «метод обслуживания потребителей».
2. Какие современные инструменты сервис-дизайна Вы знаете?
3. В чем сущность и особенности обслуживания потребителей в стационарных условиях и с выездом на дом к потребителям? Приведите примеры.
4. В чем преимущество бесконтактного обслуживания потребителей?
5. Дайте определение понятия «контактная зона», приведите примеры контактных зон в сфере сервиса.
6. Какие требования предъявляют к обслуживающему персоналу в контактной зоне?
7. Расскажите, /объясните/, в чем суть абонементного обслуживания, обслуживания с помощью обменного фонда машин и приборов. Какие «плюсы и минусы» несут они клиенту и сервисной фирме?



8. Каким образом интерьер помещения, в котором проводится обслуживание потребителей, влияет на степень их удовлетворенности и эффективность работы обслуживающего персонала? Приведите примеры.
9. Назовите этапы жизненного цикла услуги и почему это необходимо знать любому предпринимателю.
10. Почему при оказании услуг так важно учитывать временной фактор?
11. Где потребитель скорее рискует столкнуться с неэтичным обращением /обслуживанием/ - в сфере услуг или производственной сфере и почему?
12. Приведите примеры того, как компьютерные и телекоммуникационные технологии в течение последних лет изменили те виды услуг, которыми вы пользовались уже давно.

Контрольная точка 4.

Примерная тематика групповых проектов

1. Сервисная деятельность как часть культуры России.
2. Сервисная деятельность как часть культуры Европы и США.
3. Анализ возможных организационных форм реализации сервиса в сфере туризма и гостеприимства.
4. Анализ реформирования сферы услуг в России.
5. Сервис-дизайн: проблемы и особенности развития
6. Анализ особенностей развития сервис-дизайна в современной России.
7. Эволюция услуг и их влияние на становление общества.
8. Манипулирование потребительским поведением. Основные подходы.
9. Современный сервис РФ: проблемы и перспективы развития.
10. Этика и этикет сервиса. Анализ основных правил.
11. Зависимость сервисной деятельности от географических и демографических факторов.
12. Закон о защите прав потребителей (туристов). Анализ судебной практики России и зарубежья.
13. Разработка принципов клиентоориентированного подхода в различных отраслях сферы сервиса (в бытовом обслуживании, образовании, туризме, гостиничном деле, ресторанном обслуживании и т.д.)

Кейсы для промежуточной аттестации

ПК-1 - Способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя; в части индикаторов достижения компетенции

Задание 1.

1. Проанализируйте данную ситуацию. Подумаете, возможно ли благоприятное завершение вечера для ресторана и клиентов.
2. Сможет ли этот ресторан исправить положение и удержать постоянных клиентов? От чего это будет зависеть?
3. Дайте 2 варианта противоположного развития событий.
4. Опишите ошибки администратора.

Ресторан. Супружеская пара, на протяжении 2 лет являющаяся клиентом этого ресторана, за 2 дня заказала столик на 4 для празднования годовщины своей свадьбы. При заказе с принимающим заказ сотрудником ресторана было оговорено, что для супругов



оставят их любимый столик у окна. Так же заранее было согласованно и меню. Супруги и их гости прибыли в ресторан к назначенному времени в прекрасном настроении, обсуждая блюда, которые им предстоит отведать и предвкушая вечер в приятной тихой обстановке в дружеской компании. Зайдя в зал ресторана, они обнаруживают вместо приготовленного к ужину их столика, он завален грязной посудой. Они стоят в центре зала, ожидая, что к ним подойдет кто-то из персонала и прояснит ситуацию. Супруг начинает нервничать, супруга и друзья его успокаивают, супруга отправляется на поиски администратора зала. Администратора она обнаруживает в служебном помещении за чашкой кофе и сигаретой. При виде клиентки администратор поспешно вскакивает и интересуется что случилось.

Клиентка: «Это мы хотим узнать, что случилось! У нас заказан столик на четверых на 19:00. Наш стол не убран и не сервирован. Нам не удобно перед нашими гостями.»

Администратор: «Безобразие! Наши люди совсем разучились работать. Сейчас проверю, кто из официантов обслуживает этот стол и устою разнос. А вы пока подождите!».

Официантка, которую вызвал администратор, не обращая внимания на то, что клиентка находится рядом и с интересом наблюдает за происходящим: «Ну и что! Подумаешь, стол не убран! Всего- то полчаса прошло. Могли бы и опоздать немного. Мне нужно было отлучиться на ненадолго. Сейчас все сделаю».

Уходит в зал, с неприязнью глянув на клиентку. Администратор, испытывая неловкость, клиентке: «Видите, как разболтался персонал. Никакого сладу с ними нет. Старые кадры уходят, а новые работать не заставишь. Все дело в нашем директоре. В ресторане не появляется и платит официантам гроши. Что с них потребуешь? Будете ждать пока освободят ваш столик или сядете за свободный?»

Клиентка: «Сколько займет подготовка нашего столика?»

Администратор, разводя руками: « С таким персоналом ничего не могу гарантировать».

Клиентка: «Давайте посмотрим, какие столики свободны, и тогда мы примем решение»

Дама возвращается к своему супругу и гостям, они вместе с мужем извиняются перед своими друзьями за задержку, те смеются и просят не беспокоиться. Дама сообщает, что предложили на выбор: ждать свой столик или занять любой свободный. Увидев, с какой скоростью официантка убирает их стол, друзья решают занять свободный. Администратор сообщает, что на четверых свободен только один стол рядом с музыкантами. Устав от ожидания, супруги и гости решают занять этот стол.

Задание 2. Туристская компания приняли на работу молодого и способного менеджера по продаже (только что окончившего РГУТиС), который превосходно справляется с работой. Он провел уже несколько презентаций туров, и клиенты им очень довольны.

Вместе с тем он резок и заносчив в общении с другими работниками, особенно с обслуживающим персоналом. Руководитель каждый день получает такого рода сигналы, а сегодня поступило письменное заявление от секретаря по поводу его грубости.

Какие замечания и каким образом необходимо сделать молодому специалисту, чтобы изменить его стиль общения в коллективе? Какие установки необходимо внедрить в коллектив?

Задание 3. Звонит Клиент и очень раздраженно кричит на вас, применяя даже неуместную брань, из-за ошибки вашего коллеги.

Ваши действия?



Задание 4. Ваши непосредственные подчиненные между собой обсуждают и высмеивают клиента, который оставил на них жалобу Ваши действия?

Задание 5. Составьте принципы клиентоориентированного подхода для компании в состоянии насыщенной конкуренции.

Задание 6. Вам звонит наш Клиент, но его вопрос — не в вашей компетенции и вы не знаете на кого переключить. Ваши действия?

Задание 7. В каких случаях уместно применять карту эмпатии?

Задание 8. Перечислите основные составляющие квадранта потребителя.

Задание 9. Какие инструменты сервис-дизайна помогут визуализации клиентского опыта?

Задание 10. Менеджеру клиентской службы необходимо повысить клиентоориентированность отдела. Представьте алгоритм действий для исполнителя.

Задание 11. Принцип тактичности и деликатности означает....:

Задание 12. На переговорах о сотрудничестве клиент ушел от темы контракта и тратит время сотрудников. Сформулируйте ряд вопросов, которые помогут тактично и профессионально прийти к правильному результату.

Задание 13. При проведении переговоров о сделке сотрудник использует прием перефразирования. Какие фразы он употребляет?

Задание 14. Предложите фразу/фразы, которые помогут интерпретировать предмет делового разговора.

Задание 15. В офисе последнее время сложилась напряженная атмосфера. Клиенты начали это замечать. Составьте советы для персонала, которые помогут снизить уровень стресса.

Задание 16. Представьте определение сервис-дизайна. Чем дизайн может помочь сервису?

Задание 17. Способность товара или услуги удовлетворить потребность или обеспечить выгодой покупателя это - _____.

Задание 20. Сопоставьте формы обслуживания с их содержанием (цифра-буква):

1. Абонементное	а) не предполагает непосредственного визуального общения потребителя и исполнителя услуги
2. Бесконтактное	б) заключается в предоставлении услуг по месту работы или месту жительства специальной бригадой предприятия сервиса.
3. Стационарное	с) заказчик, заключив договор с предприятием сервиса, получает право на оперативное обслуживание, проведение плановых профилактических процедур в течение срока действия договора
4. Передвижное	д) подразумевает обслуживание в специализированном месте с применением профессионального оборудования и привлечением подготовленного персонала

Задание 21. Расположите контактные зоны (от 0 до 3) в порядке увеличения зоны непосредственного визуального контакта с клиентом (буква-цифра):

А. сжатая контактная зона	3
Б. скрытая контактная зона	1
В. контактная зона, разделенная пространством	2
Г. контактная зона, разделенная стойкой	0

Задание 22. В офис вошел клиент. Он общителен, развязан, использует «ты»-общение.



Определите тип клиента по геометрическому признаку. Составьте правила работы с ним.

Задание 23. В офис вошел клиент. Скованная, напряженная поза (“зажатость”), рассчитанные движения, точные, скупые жесты, медленная “солидная” походка, бесстрастное лицо. Определите тип клиента по геометрическому признаку. Составьте правила работы с ним.

Задание 24. В офис вошел клиент. Спокойные, плавные, уверенные движения, выразительные жесты, неторопливы, но всем видом показывают, что их время дорого стоит, пронизательный, все подмечающий взгляд, быстрый контакт, моментальная оценка ситуации и мгновенная реакция (иногда довольно “ядовитая”). Определите тип клиента по геометрическому признаку. Составьте правила работы с ним.

Задание 25. В офис вошел клиент. В одежде и внешнем облике: небрежность и неряшливость, также возможна и ориентация на супермоду. Быстрые движения, оживленная жестикуляция, живая мимика, “всевидящий” взгляд

В диалогах часто перебивает: менеджер не успевает ответить на один вопрос, как от него уже ждут ответа на другой. Быстро и откровенно, без всякого стеснения оценивают ваш продукт и состояние дел компании. Определите тип клиента по геометрическому признаку. Составьте правила работы с ним.

Задание 26. Соотнесите определение клиента по геометрическому признаку с его потребительским поведением (цифра – буква):

1. Зигзаг	А.Собран, сосредоточен, серьезен, прекрасно осведомлен
2. Круг	Б.Самолюбив, самоуверен, придирчив, подчеркнуто моден
3. Квадрат	В.Любопытен, смел, не уверен в себе, готов к открытиям и новинкам, импульсивен
4. Треугольник	Г.Общителен, эмоционален, навязчив, доверчив, податлив

Задание 27. Уравнение ценности услуги К. Лавлока звучит как...:

Задание 28. Менеджеру необходимо описать ценность услуги по доставке еды. Какую модель можно ему порекомендовать?

Задание 29. В соответствии с уравнением К. Лавлока заполните свободные поля:

Ценность, воспринимаемая клиентом	Общая ценность для клиента	Общие издержки для клиента
	А.	1.
	Б.	2.
	В.	3.
	Г.	4.

Задание 30. Согласно модели ценности услуги В. Зейтля блок «Воспринимаемое качество» содержит в себе...:

Задание 31. Согласно модели ценности услуги В. Зейтля блок «Неденежная цена» содержит в себе...:

Задание 32. Расположите в правильном порядке этапы принятия решения о покупке (цифра – буква):

1.	А.Реакция а покупку
2.	Б.Поиск информации
3.	В.Возникновение потребности



4.	Г.Непосредственно покупка
5.	Д. Ранжирование

Задание 33.Перечислите компоненты сервис-дизайна:

Задание 34. Перед менеджером отдела сервисных операций поставлена задача исследовать конкурентную среду. Какой инструмент сервис-дизайна ему стоит применить.

Задание 35. Найдите отличия между CJM и Service Blueprint?

Задание 36. Агентство недвижимости приняло на работу молодого и способного менеджера по продаже (только что окончившего РГУТиС), который превосходно справляется с работой. Он провел уже несколько проектов, и клиенты им очень довольны.

Вместе с тем он резок и заносчив в общении с другими работниками, особенно с обслуживающим персоналом. Руководитель каждый день получает такого рода сигналы, а сегодня поступило письменное заявление от секретаря по поводу его грубости.

Какие замечания и каким образом необходимо сделать молодому специалисту, чтобы изменить его стиль общения в коллективе? Какие установки необходимо внедрить в коллектив?

Задание 37. Звонит Клиент и очень раздраженно кричит на вас, применяя даже неуместную брань, из-за ошибки вашего коллеги.

Ваши действия?

Задание 38. Ваши непосредственные подчиненные между собой обсуждают и высмеивают клиента, который оставил на них жалобу. Ваши действия?

Задание 39. Составьте принципы клиентоориентированного подхода для компании в состоянии насыщенной конкуренции.

Задание 40. Вам звонит наш Клиент, но его вопрос — не в вашей компетенции и вы не знаете на кого переключить. Ваши действия?

ПК-5 - Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации сервисной деятельности; в части индикаторов достижения компетенции

Задание 1.

1. Проанализируйте данную ситуацию. Подумаете, возможно ли благоприятное завершение вечера для ресторана и клиентов.

2. Сможет ли этот ресторан исправить положение и удержать постоянных клиентов? От чего это будет зависеть?

3. Дайте 2 варианта противоположного развития событий.

4. Опишите ошибки администратора.

Ресторан. Супружеская пара, на протяжении 2 лет являющаяся клиентом этого ресторана, за 2 дня заказала столик на 4 для празднования годовщины своей свадьбы. При заказе с принимающим заказ сотрудником ресторана было оговорено, что для супругов оставят их любимый столик у окна. Так же заранее было согласованно и меню. Супруги и их гости прибыли в ресторан к назначенному времени в прекрасном настроении, обсуждая блюда, которые им предстоит отведать и предвкушая вечер в приятной тихой обстановке в дружеской компании. Зайдя в зал ресторана, они обнаруживают вместо приготовленного к ужину их столика, он завален грязной посудой. Они стоят в центре зала, ожидая, что к ним подойдет кто-то из персонала и прояснит ситуацию. Супруг начинает нервничать, супруга и друзья его успокаивают, супруга отправляется на поиски администратора зала.



Администратора она обнаруживает в служебном помещении за чашкой кофе и сигаретой. При виде клиентки администратор поспешно вскакивает и интересуется что случилось.

Клиентка: «Это мы хотим узнать, что случилось! У нас заказан столик на четверых на 19:00. Наш стол не убран и не сервирован. Нам не удобно перед нашими гостями.»

Администратор: «Безобразие! Наши люди совсем разучились работать. Сейчас проверю, кто из официантов обслуживает этот стол и устою разнос. А вы пока подождите!».

Официантка, которую вызвал администратор, не обращая внимания на то, что клиентка находится рядом и с интересом наблюдает за происходящим: «Ну и что! Подумаешь, стол не убран! Всего- то полчаса прошло. Могли бы и опоздать немного. Мне нужно было отлучиться на ненадолго. Сейчас все сделаю».

Уходит в зал, с неприязнью глянув на клиентку. Администратор, испытывая неловкость, клиентке: «Видите, как разболтался персонал. Никакого сладу с ними нет. Старые кадры уходят, а новые работать не заставишь. Все дело в нашем директоре. В ресторане не появляется и платит официантам гроши. Что с них потребуешь? Будете ждать пока освободят ваш столик или сядете за свободный?»

Клиентка: «Сколько займет подготовка нашего столика?»

Администратор, разводя руками: «С таким персоналом ничего не могу гарантировать».

Клиентка: «Давайте посмотрим, какие столики свободны, и тогда мы примем решение»

Дама возвращается к своему супругу и гостям, они вместе с мужем извиняются перед своими друзьями за задержку, те смеются и просят не беспокоиться. Дама сообщает, что предложили на выбор: ждать свой столик или занять любой свободный. Увидев, с какой скоростью официантка убирает их стол, друзья решают занять свободный. Администратор сообщает, что на четверых свободен только один стол рядом с музыкантами. Устав от ожидания, супруги и гости решают занять этот стол.

Задание 2. Туристская компания приняли на работу молодого и способного менеджера по продаже (только что окончившего РГУТИС), который превосходно справляется с работой. Он провел уже несколько презентаций туров, и клиенты им очень довольны.

Вместе с тем он резок и заносчив в общении с другими работниками, особенно с обслуживающим персоналом. Руководитель каждый день получает такого рода сигналы, а сегодня поступило письменное заявление от секретаря по поводу его грубости.

Какие замечания и каким образом необходимо сделать молодому специалисту, чтобы изменить его стиль общения в коллективе? Какие установки необходимо внедрить в коллектив?

Задание 3. Звонит Клиент и очень раздраженно кричит на вас, применяя даже неуместную брань, из-за ошибки вашего коллеги.

Ваши действия?

Задание 4. Ваши непосредственные подчиненные между собой обсуждают и высмеивают клиента, который оставил на них жалобу Ваши действия?

Задание 5. Составьте принципы клиентоориентированного подхода для компании в состоянии насыщенной конкуренции.

Задание 6. Вам звонит наш Клиент, но его вопрос — не в вашей компетенции и вы не знаете на кого переключить. Ваши действия?

Задание 7. В каких случаях уместно применять карту эмпатии?

Задание 8. Перечислите основные составляющие квадранта потребителя.

Задание 9. Какие инструменты сервис-дизайна помогут визуализации клиентского опыта?

Задание 10. Менеджеру клиентской службы необходимо повысить клиентоориентированность отдела. Представьте алгоритм действий для исполнителя.

Задание 11. Принцип тактичности и деликатности означает....:

Задание 12. На переговорах о сотрудничестве клиент ушел от темы контракта и тратит время сотрудников. Сформулируйте ряд вопросов, которые помогут тактично и профессионально прийти к правильному результату.

Задание 13. При проведении переговоров о сделке сотрудник использует прием перефразирования. Какие фразы он употребляет?

Задание 14. Предложите фразу/фразы, которые помогут интерпретировать предмет делового разговора.

Задание 15. В офисе последнее время сложилась напряженная атмосфера. Клиенты начали это замечать. Составьте советы для персонала, которые помогут снизить уровень стресса.

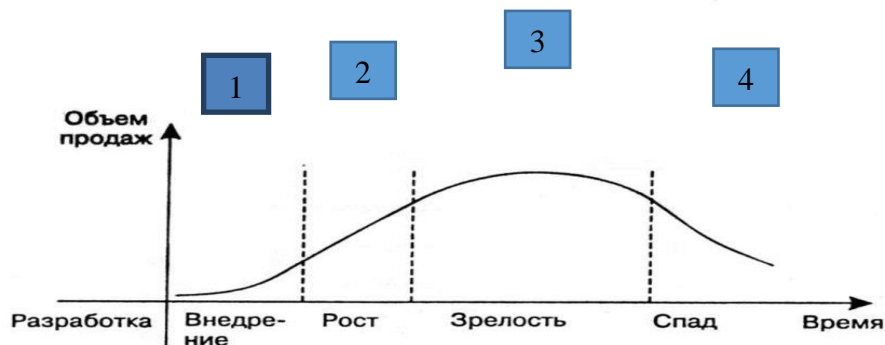
Задание 16. Представьте определение сервис-дизайна. Чем дизайн может помочь сервису?

Задание 17. Способность товара или услуги удовлетворить потребность или обеспечить выгодой покупателя это - _____.

Задание 18. Расставьте в правильном порядке буквы, соответствующие группам потребителей на каждом из этапов ЖЦТ (группа – цифра):

Консерваторы	Раннее большинство	Новаторы	Позднее большинство

Жизненный цикл товара



Задание 20. Сопоставьте формы обслуживания с их содержанием (цифра-буква):

1. Абонементное	а) не предполагает непосредственного визуального общения потребителя и исполнителя услуги
2. Бесконтактное	б) заключается в предоставлении услуг по месту работы или месту жительства специальной бригадой предприятия сервиса.



3. Стационарное	с) заказчик, заключив договор с предприятием сервиса, получает право на оперативное обслуживание, проведение плановых профилактических процедур в течение срока действия договора
4. Передвижное	д) подразумевает обслуживание в специализированном месте с применением профессионального оборудования и привлечением подготовленного персонала

Задание 21. Расположите контактные зоны (от 0 до 3) в порядке увеличения зоны непосредственного визуального контакта с клиентом (буква-цифра):

А. сжатая контактная зона	3
Б. скрытая контактная зона	1
В. контактная зона, разделенная пространством	2
Г. контактная зона, разделенная стойкой	0

Задание 22. В офис вошел клиент. Он общителен, развязен, использует «ты»-общение.

Определите тип клиента по геометрическому признаку. Составьте правила работы с ним.

Задание 23. В офис вошел клиент. Скованная, напряженная поза («зажатость»), рассчитанные движения, точные, скупые жесты, медленная «солидная» походка, бесстрастное лицо. Определите тип клиента по геометрическому признаку. Составьте правила работы с ним.

Задание 24. В офис вошел клиент. Спокойные, плавные, уверенные движения, выразительные жесты, неторопливы, но всем видом показывают, что их время дорого стоит, пронизательный, все подмечающий взгляд, быстрый контакт, моментальная оценка ситуации и мгновенная реакция (иногда довольно «ядовитая»). Определите тип клиента по геометрическому признаку. Составьте правила работы с ним.

Задание 25. В офис вошел клиент. В одежде и внешнем облике: небрежность и неряшливость, также возможна и ориентация на супермоду. Быстрые движения, оживленная жестикуляция, живая мимика, «всевидающий» взгляд

В диалогах часто перебивает: менеджер не успевает ответить на один вопрос, как от него уже ждут ответа на другой. Быстро и откровенно, без всякого стеснения оценивают ваш продукт и состояние дел компании. Определите тип клиента по геометрическому признаку. Составьте правила работы с ним.

Задание 26. Соотнесите определение клиента по геометрическому признаку с его потребительским поведением (цифра – буква):

5. Зигзаг	А. Собран, сосредоточен, серьезен, прекрасно осведомлен
6. Круг	Б. Самолюбив, самоуверен, придиричив, подчеркнуто моден
7. Квадрат	В. Любознателен, смел, не уверен в себе, готов к открытиям и новинкам, импульсивен
8. Треугольник	Г. Общителен, эмоционален, навязчив, доверчив, податлив

Задание 27. Уравнение ценности услуги К. Лавлока звучит как...:

Задание 28. Менеджеру необходимо описать ценность услуги по доставке еды. Какую модель можно ему порекомендовать?



Задание 29. В соответствии с уравнением К. Лавлока заполните свободные поля:

Ценность, воспринимаемая клиентом	Общая ценность для клиента	Общие издержки для клиента
	А.	1.
	Б.	2.
	В.	3.
Г.	4.	

Задание 30. Согласно модели ценности услуги В. Зейтамля блок «Воспринимаемое качество» содержит в себе...:

Задание 31. Согласно модели ценности услуги В. Зейтамля блок «Неденежная цена» содержит в себе...:

Задание 32. Расположите в правильном порядке этапы принятия решения о покупке (цифра – буква):

1.	А. Реакция а покупку
2.	Б. Поиск информации
3.	В. Возникновение потребности
4.	Г. Непосредственно покупка
5.	Д. Ранжирование

Задание 33. Перечислите компоненты сервис-дизайна:

Задание 34. Перед менеджером отдела сервисных операций поставлена задача исследовать конкурентную среду. Какой инструмент сервис-дизайна ему стоит применить.

Задание 35. Найдите отличия между CJM и Service Blueprint?

Задание 36. Опишите открытую позу при деловом общении «сотрудник-клиент». Объясните, почему именно она эффективна.

Задание 37. Перед менеджером клиентского отдела стоит задача измерения клиентоориентированности сотрудников отдела. Какие инструменты сервис-дизайна он может применить?

Задание 38. Одним из принципов клиентоориентированности является эмпатия и глубокое понимание клиента. Какой инструмент сервис-дизайна соответствует данному принципу.

Задание 39. Управление клиентским опытом или customer experience – это...:

Задание 40. Сформулируйте три ключевых компетенции сотрудника клиентского сервиса:

Задание 41. Для каких целей составляются стандарты клиентского сервиса в компании?

Задание 42. Какие разделы включены в стандарты обслуживания клиентов?

Задание 43. Может ли сотрудник сервисной службы отклоняться от корпоративных стандартов?

Задание 44. Назовите причины, которые на ваш взгляд, затормаживают развитие качественного сервиса в России.

Задание 45. Сотруднику клиентского сервиса поставили задачу обучения коллег для повышения качества сервиса. Какие инструменты можно ему порекомендовать?

Задание 46. Для контроля работы компании используют определенные метрики. Перечислите основные из них.

Задание 47. Сотруднику службы клиентского сервиса поставлена задача рассчитать основные метрики отдела. Предложите каналы, по которым необходимо взаимодействовать для расчета метрик.

Задание 48. Перечислите основные действия для внедрения системы клиентского сервиса.



Задание 49. Продавец обещает бесплатную доставку при заказе от 4 000 р., в приложении об этом сообщает крупный баннер. Клиент набирает в корзину продукты – часть из них весовые – и делает заказ на 4 100 р. Примечание на странице заказа: «Внимание. Вес некоторых товаров может отклоняться в большую или меньшую сторону. Окончательная стоимость товаров будет указана в чеке». Курьер доставляет продукты на сумму 3 987 р. (весовые продукты вышли дешевле, чем при заказе), и в чеке клиент видит + 200 р. за доставку. Ожидания обмануты, сервис сработал отрицательно. Как можно исправить эту ошибку.

Задание 50. Клиент 10 лет подряд заказывал ко дню рождения торт в кондитерской на углу. Готовили его за три дня. Кондитерская закрылась, и клиент обращается к вам. Ваш срок изготовления – пять дней. Клиент недоволен: «Мне раньше делали за три, почему вы так не можете, вы плохая компания». Как можно исправить эту ситуацию.

Задание 51. Основной принцип сервис дизайна –

Задание 52. Приведите примеры применения сервис-дизайна в бизнесе.

Задание 53. Анализ данных, взаимодействие с пользователями и командой разработчиков, создание и оптимизацию процессов – это

Задание 54. Объясните смысл использования прототипирования в работе сервис-дизайнера.

Задание 55. Примером результата сервис-дизайна может стать:

Задание 56. ...подробные представления о каждом сегменте целевой аудитории на примере конкретного покупателя. Специалист детально описывает абстрактного человека, его интересы, привычки и боли.

Задание 57. Инструмент, используемый для снижения затрат на разработку решения – это...

Задание 58. Сервис-дизайнер должен обладать следующими навыками:

Задание 59. Перечислите основные треки сервис-дизайна.

Задание 60. ...— один из основных этапов при разработке сервиса, здесь мы изучаем контекст Жизненной ситуации, понимаем, как устроены текущие сервисы и изучаем текущий опыт людей.

Задание 61. Перечислите основные методы изучения клиентского опыта.

Задание 62. Перечислите правила проведения глубинного интервью.

Задание 63. Перечислите основные направления, на которые влияет сервис-дизайн.

Задание 64. Карта пути клиента позволяет понять:

Задание 65. При составлении карты пути клиента необходимо:

Задание 66. Что такое дизайн-спринт?

Задание 67. Карта экосистемы сервиса – это:

Задание 68. Аудит сервисных процессов – это:

Задание 69. Карта сервисных инноваций – это:

Задание 70. Обозначьте преимущества нейросетей, ИИ.

Задание 71. Процесс создания и совершенствования сервиса должен быть нацелен на удовлетворение потребностей и ожиданий пользователей. Участие пользователей в процессе разработки и тестирования сервиса позволяет учесть их мнение и предпочтения. Этот принцип сервис-дизайна называется...

Задание 72. Сервис дизайн учитывает взаимодействие и зависимости различных элементов сервиса. Каждая деталь должна быть продумана с точки зрения ее вклада в общую функциональность сервиса. Этот принцип сервис-дизайна называется...



Задание 73. Сервис рассматривается как набор процессов, в рамках которых пользователь взаимодействует с сервисом. При проектировании сервиса необходимо учитывать последовательность действий пользователя и обеспечить ему удобный и логичный путь взаимодействия. Этот принцип сервис-дизайна называется...

Задание 74. Каждая мелочь имеет значение в сервисе. Особое внимание уделяется мелким деталям, которые могут влиять на восприятие и использование сервиса пользователем. Здесь даже небольшие изменения могут сделать сервис гораздо удобнее или эффективнее. Этот принцип сервис-дизайна называется...

Задание 75. Создание и совершенствование сервиса являются непрерывным процессом. Итеративный подход предполагает последовательное улучшение сервиса на основе обратной связи от пользователей и статистики использования сервиса. Этот принцип сервис-дизайна называется...

Задание 76. Сервис дизайн включает в себя несколько ключевых компонентов, которые помогают создавать эффективные и удобные сервисы для пользователей. Перечислите некоторые из них:

Задание 77. Сервис-дизайн широко применяется в различных сферах деятельности для улучшения пользовательского опыта. Приведите некоторые примеры:

Задание 78. Основная цель сервис дизайна ...

Задание 79. Преимущества использования сервис дизайна в бизнесе являются:

Задание 80. Какими методами и инструментами пользуются при сервис дизайне?

Задание 81. Какие навыки и знания нужны для работы в области сервис дизайна?

Задание 82. Stakeholders maps сервисного дизайна — это:

Задание 83. Personas в сервис-дизайне — это:

Задание 84. Какие ошибки можно совершить при составлении карты пользователя?

Задание 85. Дизайн-мышление – это:

Вопросы к экзамену.

1. Преимущества сервис-дизайна
2. Составляющие сервис-дизайна
3. Принципы сервис-дизайна
4. Инструменты сервис-дизайна
5. Сущность трендвочинга, примеры
6. Принципы составления CJM
7. Сущность Service Blueprint
8. Краткая характеристика этапов развития человеческого общества.
9. Технологические уровни развития человечества.
10. Понятие индустриального общества, его особенности. Зарождение и развитие услуг в обществах древнего мира.
11. Услуги в средневековом обществе Европы.
12. Услуги в средневековом обществе России.
13. Понятие индустриального общества, его особенности. Индустриальное производство и сервисная деятельность.
14. Применение дизайн-мышления



15. Инструменты развития сервисного мышления
16. Этапы дизайн-мышления
17. Понятие постиндустриального общества (информационная революция, сервисизация экономики и др.). Постиндустриальное производство и сервисная деятельность.
18. Иерархия и пирамида потребительских метрик
19. Пожизненная стоимость клиента, Customer Lifetime Value или LTV
20. Стоимость привлечения клиентов, Customer Acquisition Cost или САС
21. Воронка основных этапов взаимодействия клиента с продуктом или ААARRR
22. Глобальные проблемы постиндустриального общества и их связь со сферой сервиса
23. Признаки услуги. Сравнительная характеристика товаров и услуг.
24. Понятие услуги. Виды услуг.
25. Методы исследования клиентского опыта
26. Принципы эмоционального интеллекта
27. Концепция потребительской ценности
28. Методика Customer Journey или «карта путешествия потребителя»
29. Карта эмпатии и принципы ее составления
30. Принципы вовлечения пользователей
31. Услуги социального пакета.
32. Государственная услуга. Виды государственных услуг.
33. Международные модели услуг (модели Д. Ратмела, Ф. Котлера, М. Битнера и др.)
34. Сущность понятия «сфера услуг». Элементы сферы услуг. Рынок услуг. Субъекты рынка услуг.
35. Необходимые компоненты сферы услуг: спрос и предложение. Методологические подходы к прогнозированию спроса.
36. Факторы, определяющие спрос в сфере услуг. Неценовые факторы.
37. Особенности рынка услуг.
38. Стратегии предпринимательской деятельности в сфере услуг.
39. Сервисная политика стран Европы и США.
40. Сервисная политика России.
41. Законодательная и нормативная базы сервиса.
42. Принципы осуществления современного сервиса. Основные задачи сферы сервиса.
43. Основные подходы к осуществлению сервиса.
44. Виды предпродажного и послепродажного сервиса.
45. Основные варианты организации системы сервиса.
46. Основные задачи организации в области сервисных технологий. Меры по улучшению сферы сервиса.
47. Региональные аспекты сервиса.
48. Проблемы сервисной отрасли и перспективы развития.
49. Понятие деловой репутации.
50. Культура сервиса.
51. Понятие контактной зоны и особенности поведения в ней.
52. Этические основы и деловой этикет сервисной деятельности.
53. Эстетические компоненты сферы сервиса.
54. Понятие инноваций в сфере сервиса. Особенности внедрения инноваций в сферу услуг. Примеры удачных и неудачных инновационных решений в сфере услуг.
55. Жизненный цикл услуги (ЖЦУ).
56. Стратегии конкуренции на различных этапах ЖЦУ.



57. Модель ценности услуги.
58. Классификация потребителей. Потребительское поведение.
59. Качество обслуживания и производительность.
60. Стратегические направления и конкурентоспособность в сфере услуг.
61. Формы коммуникации с потребителями услуг.
62. Роль и значение невербальных способов общения.
63. Международный обмен услугами.
64. Интернет -сервис в современном обществе.
65. Информационные технологии сервисной деятельности.
66. Психологическая культура сервиса.
67. Требования, предъявляемые к профессиональному поведению работника контактной зоны.
68. Культура общения с потребителями. Культура речи работника контактной зоны.
69. Работа с жалобами. Конфликты с клиентами.
70. Способы и правила разрешения конфликтных ситуаций.

7.4. Содержание занятий семинарского типа.

Практическая работа заключается в выполнении студентами под руководством преподавателя комплекса учебных заданий направленных на усвоение научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретение практических навыков овладения методами практической работы с применением современных информационных и коммуникационных технологий. 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 ситуации, с которыми должен справляться специалист в области сервиса на предприятиях туристской отрасли.

Виды практических занятий:

- Круглый стол,
- Студенческая конференция,
- Решение ситуационных задач,
- Выездные практические занятия,
- Психологический тренинг

Практическое занятие 1.

Вид практического занятия: «Круглый стол»

Тема и содержание занятия: Происхождение сервис дизайна и его преимущества
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», «сервис-дизайн», «сервис-мышление», «эмоциональный интеллект», «путь клиента» и др.

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

Вопросы, выносимые на обсуждение:



1. Понятие сервис-дизайне 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.

Продолжительность занятия – 2 часа (очная форма)

Практическое занятие 2.

Вид практического занятия: «Студенческая конференция»

Тема и содержание занятия: Составляющие и принципы сервис-дизайна

Вопросы, выносимые на обсуждение

1. Принципы современного сервиса в индустрии и сервиса.
2. Задачи современного сервиса и сервис-дизайна.
3. Усиление роли туристической индустрии в современной экономике. Воздействие факторов роста потребительской активности. Эволюция понятия сервис-дизайн.
4. Принципы сервис-дизайна
5. Фирменный сервис и его преимущества.
6. Основные подходы к осуществлению сервиса в разных странах.

Цель занятия: изучить проблематику формирования сервисного общества РФ, определить основные проблемы

Практические навыки: знать особенности проектирования сервисного продукта в соответствии с этнокультурными, историческими и религиозными традициями

Продолжительность занятия – 2 часа (очная форма).

Практическое занятие 3.

Вид практического занятия: «Круглый стол»

Тема и содержание занятия: Специфика услуг как товара.

Практическое занятие, предусматривающее обсуждение в виде круглого стола современных подходов к функциям и принципам современного сервиса и оказания услуг.

Представить презентацию доклада:

1. Покупательский риск в сфере отечественных услуг.
2. Рынок гостиничных услуг и его особенности.

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

Практические навыки: понимать и анализировать мировоззренческие, социально и лично значимые философские проблемы, проявлять патриотизм, трудолюбие и гражданскую ответственность

Продолжительность занятия – 2 часа (очная форма), 0,5 часа (заочная форма).

Практическое занятие 4.

Вид практического занятия: круглый стол

Тема и содержание занятия: Концепция потребительской ценности

Цель занятия: изучить различные подходы к оценке потребительской ценности.

Написать эссе, посвященное системе предоставления сервисов в РФ.



Практические навыки: знать о поведении потребителей, критериях качества информации в развитии постиндустриального общества

Продолжительность занятия – 2 часа (очная форма), 0,5 часа (заочная форма).

Практическое занятие 5.

Вид практического занятия: круглый стол

Тема и содержание занятия: Инструменты сервис-дизайна

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.
4. Сопоставьте инструменты сервис-дизайна в различных областях предоставления услуг.

Цель занятия: изучить инструменты сервис-дизайна.

Практические навыки: понимать и анализировать эффективность применения инструментов сервис-дизайна

Продолжительность занятия – 2 часа (очная форма).

Практическое занятие 6.

Вид практического занятия: представление презентаций

Тема и содержание занятия: Сервис как компонент продажи товаров.

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.

Продолжительность занятия – 2 часа (очная форма), 1 час (заочная форма).

Практическое занятие 7.

Вид практического занятия: case-study/ Решение ситуационных задач

Тема и содержание занятия: Поведение потребителей и принятие ими решений

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 лекционного занятия знания, приобрести фундаментальные знания о поведении потребителя, потребностях в разных исторических эпохах

Практические навыки: изучить концептуальные основы сервисологии и рассмотреть аспекты современного потребления

Продолжительность занятия – 4 часа (очная форма), 0,5 часа (заочная форма).



Практическое занятие 8.

Вид практического занятия: интерактивное выездное занятие

Тема и содержание занятия: Теория организации обслуживания. Выездное практическое занятие, предусматривающее посещение выставки

1. Объясните, какие типы услуг помогут потребителю удовлетворить каждый уровень потребностей в иерархии потребностей по Маслоу.

2. Объясните, как внешние и внутренние факторы влияют на появление наших потребностей в услугах.

3. Перечислите основные источники информации, используемые потенциальным клиентом для принятия решения о покупке. На ваш взгляд, какой из них является наиболее эффективным?

4. Существует мнение, что, принимая решение, клиент не следует какой-либо схеме, а делает свой выбор в большей или меньшей степени случайно. Какова ваша позиция по этому вопросу? Ответ обоснуйте.

5. Какие классификации клиентов Вы знаете?

6. Почему потребители оценивают услуги иначе, чем товары?

Цель занятия: изучить психотипы клиентов и особенности обслуживания клиентов в сфере обслуживания.

Практические навыки: навыками проектирования различных вариантов обслуживания

Продолжительность занятия – 4 часа (очная форма), 0,5 часа (заочная форма).

Практическое занятие 9.

Вид практического занятия: психологический тренинг

Тема и содержание занятия: Методы исследования клиентского опыта.

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

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

Цель занятия: изучить методы исследования клиентского опыта, основные точки контакта с продуктом.

Практические навыки: владеть навыками формирования сервисного продукта и отношений с потребителями

Продолжительность занятия – 2 часа (очная форма), 1 час (заочная форма).

Практическое занятие 10.

Вид практического занятия: круглый стол

Цель занятия: рассмотреть основные методы предоставления услуг

Тема и содержание занятия: Дизайн-мышление. Инструментарий.

Подготовка и представление презентации к докладу:

1. Построение взаимоотношений клиент-контактный персонал (П. К. Миллс, Дж. Г. Моррис, М. Р. Соломон, К. Супренант, Дж. А. Зепиел, И. Дж. Гутман и др.).

2. Использование моделей массового обслуживания при определении мощности организации сферы услуг (Г. Вагнер, Е. Вентцель, Ю.И. Рыжиков, Х. Таха, Г.П. Фомин и др.).

3. Дизайн-мышление как базовый навык специалиста

Цель занятия: изучить подходы к дизайн-мышлению



Практические навыки: владеть навыками работы с компьютером как средством управления информацией

Продолжительность занятия – 2 часа (очная форма), 1 час (заочная форма).

Практическое занятие 11.

Вид практического занятия: круглый стол

Тема и содержание занятия: Управление клиентским опытом

Продолжительность занятия – 2 часа (очная форма)

Практическое занятие 12.

Вид практического занятия: Выездное практическое занятие, предусматривающее посещение выставки, работа в группе

Тема и содержание занятия: Пользовательские и экономические метрики

Цель занятия: разработать и описать процесс персонализации продукта (на примере). Представить графическую модель. Представить систему пользовательских и экономических метрик

Практические навыки: знать особенности проектирования сервисного продукта на основе пользовательских и экономических метрик.

Продолжительность занятия – 4 часа (очная форма).

Практическое занятие 13.

Вид практического занятия: представление презентаций по результатам работы в микрогруппах

Тема и содержание занятия: Воронка основных этапов взаимодействия клиента с продуктом

контрольная точка 4

Практическое занятие, предусматривающее представление результатов разработки группового проекта в группах.

Цель занятия: продемонстрировать знания, полученные на лекционных занятиях

Практические навыки: владеть навыками формирования сервисного продукта и отношений с потребителями

Продолжительность занятия – 6 часов (очная форма), 1 час (заочная форма).

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. Аймалетдинов Т. А. Рынок туристических услуг: потребительское поведение и планы россиян // Социология. Статистика. Публикации. Отраслевые обзоры. Вып. 2 (15) / Т. А. Аймалетдинов, В.И. Гриценко, О.А. Долгова ; Аналитический центр НАФИ. — Москва : НАФИ, 2019. — 50 с. - ISBN 2587-9073. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1031310> (дата обращения: 25.09.2022)
2. Герасимов Б. И. Маркетинговые исследования рынка : учебное пособие / Б. И. Герасимов, Н. Н. Мозгов. — 2-е изд. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. —



- 336 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-811-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1068858>
3. Развитие сферы услуг на основе клиентоориентированного подхода : монография / В.В. Груздева, Г.В. Груздев, Ю.С. Ключева, В.В. Конова. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 172 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/1977989. - ISBN 978-5-16-018322-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1977989> (дата обращения: 02.04.2024). – Режим доступа: по подписке.
 4. Резник Г. А. Сервисная деятельность : учебник / Г.А. Резник, А.И. Маскаева, Ю.С. Пономаренко. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 202 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016211-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1241803>
 5. Свириденко Ю. П. Сервисная деятельность : учебное пособие / Ю.П. Свириденко, В.В. Хмелев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 174 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/23520. - ISBN 978-5-16-014846-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1836717>
 6. Сервис: термины и понятия : словарь / под ред. О.Я. Гойхмана. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 239 с. — (Библиотека словарей «ИНФРА-М»). - ISBN 978-5-16-014474-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1167070>
 7. Сервис: организация, управление, маркетинг : учебник / Е. Н. Волк, А. И. Зырянов, А. А. Лимпинская, Н. В. Харитонова. — 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2022. - 248 с. - ISBN 978-5-394-04914-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2084343>
 8. Рувенный, И. Я., Управление лояльностью потребителей : учебное пособие / И. Я. Рувенный, А. А. Аввакумов. — Москва : КноРус, 2022. — 165 с. — ISBN 978-5-406-08767-1. — URL: <https://book.ru/book/941737> (дата обращения: 02.04.2024). — Текст : электронный.

8.2. Дополнительная литература

1. Стикдорн, М. Сервис-дизайн на практике: Проектирование лучшего клиентского опыта : практическое руководство / М. Стикдорн, А. Лоуренс, М. Хормес, Я. Шнайдер. - Москва : Альпина Паблшер, 2023. - 560 с. - ISBN 978-5-9614-8146-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2141007> (дата обращения: 02.04.2024). – Режим доступа: по подписке.
2. Управление продажами : учебно-практическое пособие для бакалавров / авт.-сост. И. Н. Кузнецов. — 3-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 492 с. - ISBN 978-5-394-02640-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1092999> (дата обращения: 25.09.2022). – Режим доступа: по подписке.

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Электронно-библиотечная система «Znanium.com»: <http://znanium.ru/>
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»: <http://window.edu.ru/>
Служба тематических толковых словарей «Глоссарий.ру»: <http://www.glossary.ru/>

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС
		Лист 51 из 55

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 сервисных центров «Сервисбокс» [профессиональная база данных]: <https://www.servicebox.ru/>
4. База данных «Российский бизнес-портал «BazaRF.ru» [профессиональная база данных]: <http://www.baza-r.ru/enterprises>
5. Информационная справочная система «Интернет-версия справочно-правовой системы «Гарант»» (информационно-правовой портал «Гарант.ру»). Режим доступа: <http://www.garant.ru>
6. Электронно-библиотечная система ZNANIUM. Режим доступа: <https://znanium.com/>
7. Электронно-библиотечная система BOOK.ru. Режим доступа: <https://book.ru/>
8. Справочная правовая система (СПС) КонсультантПлюс. Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>
9. Научная электронная библиотека E-library (информационно-справочная система). Режим доступа: <http://www.e-library.ru/>
10. Российская книжная палата и Российская государственная библиотека (РГБ) (информационно-справочная система). Режим доступа: <https://www.rsl.ru/ru/rkp/>
11. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов. Режим доступа: <http://school-collection.edu.ru/>
12. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам». Режим доступа: <http://window.edu.ru/>
13. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов. Режим доступа: <http://fcior.edu.ru/>
14. Официальный сайт ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса». Режим доступа: <https://rguts.ru/>

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

Процесс изучения дисциплины «Сервис-дизайн» предусматривает аудиторную (работа на лекциях и практических занятиях) и внеаудиторную (самоподготовка к лекциям и практическим занятиям) работу обучающегося.

В качестве основной методики обучения была выбрана методика, включающая - совокупность приёмов, с помощью которых происходит целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями и навыками.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине «Сервис-дизайн» в предлагаемой методике обучения выступают лекционные и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения), а так же самостоятельная работа обучающихся.

- лекции

Вводная лекция намечает основные проблемы курса в целом или его раздела. В нее включаются «ключевые» вопросы, понимание которых позволяет лучше усвоить материал последующих тем или самостоятельно разобраться в нем;



Лекции – дискуссия, где содержание подается через серию вопросов, на которые слушатель должен отвечать непосредственно в ходе лекции;

Академическая лекция - это традиционно вузовская учебная лекция. Для нее характерны высокий научный уровень, теоретические абстракции, имеющие большое практическое значение. Стиль такой лекции - четкий план, строгая логика, убедительные доказательства, краткие выводы. 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.

- практические занятия

Практические занятия по дисциплине «Сервис-дизайн» 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 «Сервис-дизайн» используются следующие виды практических занятий:

1.Метод «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.

2. Групповой проект. Преподаватель предлагает тему для проекта, придает ей определенный характер по контактам, продолжительности проведения, количеству участников. Определяется тип проекта, проблема, цель и задачи проекта. Обязательно указывается учебный материал по предметам, который предполагается задействовать для решения указанной проблемы, а также каким образом результаты проекта будут оформлены, какую практическую/теоретическую значимость этот проект имеет и в какой области. Также необходимо разработать структуру своего проекта, наметить методы исследования, источники информации, сформулировать гипотезы решения проблемы.

Преподаватель распределяет роли в своей группе, чтобы каждый принял в исследовании, оформлении и обсуждении результатов самое активное участие.

3. Case-study/Решение ситуационных задач - анализ реальных проблемных ситуаций, имевших место в соответствующей области профессиональной деятельности, и поиск вариантов лучших решений.

4. Выездное занятие - Выездным является организованное мероприятие, проводимое за территорией университета, с целью проведения научно-исследовательских работ, воспитательных мероприятий, посещения учреждений образования, культуры, здравоохранения, для организации других культурно-досуговых, образовательных и оздоровительных форм деятельности, а также различных видов занятий по учебным программам ВУЗа.

5. Психологический тренинг - предназначен для диагностики профессионального потенциала студента, основной деятельностью которого будет работа с клиентами, гостями и потребителями услуг ЖКХ. В процессе тренинга студент получает готовый чек-лист для профессионального роста. Тренинг проводится путем открытого наблюдения.

- 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 «Сервис-дизайн», 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 «Сервис-дизайн» 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: предусматривает следующие виды работ: изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике, предусматривает использование ЭБС, подготовка к практическому занятию, предусматривающая изучение научно-практического материала по заданным вопросам, подготовка презентации по итогам выставки, подготовка презентации для финальной защиты группового проекта.



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

Учебные занятия по дисциплине «Сервис-дизайн» 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: видеопроекционное 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