



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

СК РГУТИС

УТВЕРЖДЕНО:
Ученым советом Института
сервисных технологий
Протокол № 7 от 10.02.2022 г.

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ ПО
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫМ КУРСАМ
МДК.01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта
МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности
по специальности 43.02.10 «Туризм»**



**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»
включающий междисциплинарные курсы
«МДК.01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта» и
«МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности»**

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее программа) – является частью программы подготовки специалиста среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности (специальностям) СПО 43.02.10 Туризм в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): «Предоставление турагентских услуг» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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

ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах.

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

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

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

ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.

ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

– выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;

– проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;

– взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;

– оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;

– оказания визовой поддержки потребителю;

– оформления документации строгой отчетности;

уметь:

– определять и анализировать потребности заказчика;

– выбрать оптимальный туристский продукт;

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СК РГУТИС _____
---	---	--------------------

- осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);
 - составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;
 - взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;
 - осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;
 - принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами;
 - обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;
 - разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;
 - представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;
 - оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;
 - оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;
 - составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);
 - приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;
 - принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;
 - предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
 - консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;
 - доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран;
- знать:**
- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;



- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;
- методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;
- технологии использования базы данных;
- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;
- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости; правила оформления деловой документации;
- правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;
- перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;
- перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;
- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 295 часов, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – 187 часов, включая:
 - обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 136 часов;
 - самостоятельной работы обучающегося – 51 час;
- учебной и производственной практики – 108 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Предоставление турагентских услуг», в том числе профессиональными (ПК) и



общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации
ПК 1.2	Информировать потребителя о туристских продуктах
ПК 1.3	Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта
ПК 1.4	Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя
ПК 1.5	Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)
ПК 1.6	Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю
ПК 1.7	Оформлять документы строгой отчетности
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности



3. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						Практика			
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося		Учебная практика, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика</i>		
			Всего, часов	Лекции, уроки	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
ПК 1.1 – ПК 1.7	МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта	102	68	34	34	-	34	-	-	-	-	
ПК 1.1 – ПК 1.7	МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности	85	68	34	34	-	17	-	-	-	-	
ПК 1.1 – ПК 1.7	Учебная практика	36							36	-	-	-
ПК 1.1 – ПК 1.7	Производственная практика (по профилю специальности)	72										72
	Всего:	295	136	68	68	-	51	-	36		72	

* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отлагательного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.



3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.01 Предоставление тургентских услуг

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения	
1	2	3	4	
МДК.01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта		102		
Тема 1.1 Влияние туризма на экономику стран. Статистика в туризме. Законодательные нормативные акты	Содержание лекций			
	1.	Влияние туризма на экономику стран. Факторы, тормозящие развитие туризма. Международные организации по регулированию туризма	2	
	2.	Доля туризма в ВВП стран мира. Статистика выезда и въезда туристов в РФ	1	
	3.	Анализ требований российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, правилам реализации турпродукта	3	
	4.	Негосударственные объединения российских ТО. Требования российского законодательства к ТО. «Турпомощь» и финансовые гарантии	2	
	Практические занятия № 1-4		8	
	1.	Анализ агентских договоров в части фингарантий ведущих ТО		
	2.	Анализ источников информации и нормативно-законодательной базы, типовых договоров в сфере туризма		
	Тема 1.2 Формирование турпродукта	Содержание лекций		
		1.	Законодательные основы взаимодействия ТА и ТО. Бизнес – модели развития ТО	2
2.		Расчет стоимости турпродукта-прерогатива ТО, закрепленная в законе «Об основах туристской деятельности в РФ» Этапы работы ТО компании при формировании тура	2	



	3.	Активные субъекты туристической индустрии. Поставщики туристических услуг		2
	4.	Маркетинговые исследования ТО. Оценка конъюнктуры рынка ТО. Изучение и анализ запросов потребителей туристических услуг. Изучение рекреационных возможностей регионов.		2
	5.	Методики расчета стоимости туристического продукта ТО. Калькуляция себестоимости. Издержки		3
	6.	Этапы реализации туристического продукта. Негативные последствия снижения цены. Альтернатива неуминимения цены. Риски ТО при демпинге. Мнения экспертов - директоров ведущих ТО		3
	Практические занятия № 5-8		8	
	1.	Изучение рекреационных возможностей заданного региона для создания туристического продукта		
	2.	Расчет туристического пакета выбранного направления		
	3.	Изучение поставщиков туристических услуг при бронировании «напрямую» и через meet-компанию		
	4.	Изучение профиля ТО на сайтах туроператоров.		
Тема 1.3 Продвижение туристического продукта. Стимулирование продаж	Содержание лекций		10	
	1.	Принципы работы маркетинговой службы в туристической фирме. Методы и нормативно-правовая основа рекламы туристического продукта	2	
	2.	Виды продвижения ТО туристического продукта на туристическом рынке. Реклама-инструмент продвижения товара к потребителю	2	
	3.	Разработка рекламной политики. Рекомендации при планировании рекламной компании	2	
	4.	Печатная реклама. Маркетинговые исследования ТО по выбору печатного издания в соответствии с целевой аудиторией. Рекомендации по рекламным объявлениям. Буклеты, каталоги. Виды сувенирной рекламы в туристической индустрии	2	
	5.	Реклама на радио. Этапы рекламной компании на радио. Телевизионная реклама	3	
	6.	Наружная реклама. Вывески, баннеры, растяжки, щиты. Реклама на транспорте	2	
	7.	Реклама в Интернете. Сайт ТО. Интернет- рассылка. База данных ТА. Рекомендации по содержанию рассылки. Реклама в	3	



		соцсетях		1
	8.	Интернет-рассылка. База данных ТА. Рекомендации по содержанию рассылки. Реклама в соцсетях.		
	9.	Участие ТО в поисковых системах-информационных ресурсах ТА		3
	10.	Туристические выставки.PR акции. Нестандартные приемы продвижения турпродукта. Пропаганда туризма. Спонсорство, благотворительность		2
	11.	Работа по привлечению ТА: создание франчайзинговых агентских сетей.		2
	12.	Обучение ТА - воркшопы, презентации, семинары, вебинары, инфотуры. Особенности продвижения турпродукта.		1
	13.	Совместная реклама с ТА, совместные мероприятия. Размещение инфо на сайте.СПО		3
	14.	Повышение технологичности ТО для привлечения ТА. Онлайн бронирование		2
	15.	Виды продвижения ТА для стимулирования потребителей. Разработка рекламной политики. Как привлечь туриста в офис		3
	16.	Средства стимулирования потребителей- предоставление бонусов для постоянных покупателей, доп.бесплатного обслуживания, раздача сувенирной продукции		2
	17.	Нестандартные приемы продвижения. Cross promotion. Дисконтные карты. Почтовая рассылка		2
	Практические занятия № 9-13		10	
	1.	Разработка плана рекламных мероприятий по продвижению турпродукта	*	
	2.	Правила составления анкеты-опросника для клиентов турагентства		
	3.	Правила и план составления презентации турпродукта		
	4.	Собрать материалы по рекламе ТА в вашем районе и проанализировать посещаемость агентства		
	5.	Изучение сайта ТО в части раздела «агентствам»		



Тема 1.4 Технология продаж турпродукта	Содержание лекций		8	
	1.	Специфика продаж в турбизнесе. Продажа услуги		2
	2.	Методы изучения запросов потребителя. Структура рекреационных потребностей. Требования к турменеджеру. Обязанности менеджера ТА		2
	3.	Нравственные и психологические аспекты общения с клиентами. Деловой этикет		2
	4.	Этапы обслуживания клиента. Различные средства стимулирования потребителей		2
	5.	Технология продаж готового турпродукта. Требования законодательства к информации, предоставляемой потребителю.		2
	Практические занятия № 14-17		8	
	1.	Технология эффективной презентации турпродукта.		
	2.	Составить перечень личных и профессиональных качеств менеджера по продажам турпродукта		
	3.	На сайте ТО произвести бронирование готового турпакета в системе онлайн		
	4.	Технология управления контактом в турагентстве		
5.	Составить план стандартных ответов на претензии туристов			
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта			34	
Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем). Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов. Составление презентаций на заданные темы. Составить календарь культурных событий по стране (по выбору учащегося). Презентация "Пригородные дворцы и парки в отдельных видах туризма". Презентация "Парки развлечений и тематические парки для семейного отдыха". Презентация "Заповедники, национальные парки и ООПТ в России и за рубежом". Составить рекламный буклет "5 причин, для посещения страны (направления)				



МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности		85		
Тема 2.1 Понятие и субъекты турагентской деятельности. Основные понятия, используемые в турагентской деятельности	Содержание лекций		4	
	1.	Понятие турагентской деятельности		2
	2.	Субъекты турагентской деятельности		2
	3.	Основные понятия, используемые в турагентской деятельности		3
	4.	Развитие и регулирование турагентской деятельности в России		
	Практические занятия № 1-2		4	
	1.	Обзор нормативно-законодательной базы и типовых договоров в сфере туризма		
	2.	Закон "Об основах тур.деятельности в РФ", ФЗ "О защите прав потребителей"		
	3.	Анализ источников информации в туризме		
	Тема 2.2. Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия.	Содержание лекций		6
1.		Организационные основы функционирования туристского предприятия	3	
2.		Основные нормативные правовые акты, регулирующие турагентскую деятельность	2	
3.		Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»	2	
4.		Технологии предреализационных процессов в сфере туризма	2	
5.		Договорно-правовая документация: договор с поставщиками услуг, договор с туроператорами, туристами	2	
6.		Права и обязанности туроператоров, турагентов, туристов	2	
7.		Туристская документация. Туристский ваучер, транспортные документы, медицинская страховка	2	
8.		Ведение туристской отчетности	2	



	Практические занятия № 3-5	6	
	1. Рассмотрение договора между турагентом и туристом		
	2. Рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур		
	3. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров		
Тема 2.3. Начало деятельности ТА. Юридические формальности	Содержание лекций	8	
	1. Статистика в ТА деятельности. Бизнес план ТА. Конкурентная среда. Реестр ТА		1
	2. Юридические формальности. Регистрация, фирменное наименование, товарный знак		2
	3. Сетевые туристические компании. Франчайзинг. Уполномоченные ТА и представительства ТО		2
	Практические занятия № 6-9	8	
	1. Изучение на сайтах ведущих ТО раздела «турагентствам»		
	2. Собрать информацию об условиях вступления во франчайзинговые агентства сетей МГП. Горячие туры, Туры.ру, Глобал Трэвел Стар, ТЭЗ, Пегас, ТУИ, ТБГ		
Тема 2.4 Документооборот ТА	Содержание лекций	8	2
	1. Документооборот ТА- ТО. Документооборот ТА- турист. Противоречия, возникающие при составлении договора		
	Практические занятия № 10-13	8	
	1. Изучение «Правил оказания услуг по реализации турпродукта»		
	2. Изучение агентских договоров на сайтах ТО		
	3. Анализ условий агентских соглашений известных ТО		
	4. Подготовка и комплектование пакета документов туриста для оформления визы		
5. Оформление документов при бронировании и оплате тура			
Тема 2.5 .Выбор партнеров-ТО	Содержание лекций	8	2
	1. Выбор партнеров ТО. Критерии надежности. Порядок работы с ТО		2
	2. Деловые партнеры ТА		



	Практические занятия № 14-17	8	
	1. Анализ предложений ТО на туррынке в выбранной дестинации по различным характеристикам		
	2. Выбор ТО-партнеров по различным направлениям. Профиль ТО, работа с сайтами		
	3. Бронирование отдельных услуг на сайтах ТО в режиме онлайн		
	4. Бронирование турпакета на сайтах ТО в режиме онлайн		
	Самостоятельная работа при изучении раздела МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности Поиск информации о характеристиках российских туристских агентств Изучение профиля туроператоров. Составить памятку для менеджера по профилю ТО. Выявление преимуществ и недостатков франчайзинга в туризме. Анализ условий вступления во франчайзинговую сеть Подготовить презентацию "Мировые отельные бренды" Поиск информации о размере агентского вознаграждения и бонусной программы туроператоров. Подготовить памятку для менеджера "Особенности безвизового въезда для российских туристов" Работа с сайтами туроператоров Подготовка информации для оформления памятки туристу Подготовка информации о дополнительных страхованиях туриста Изучение бланков проездных документов, страховых полисов, ваучеров	17	
	Учебная практика Виды работ: 1. Знакомство с правилами прохождения учебной практики 2. Инструктаж по охране труда, противопожарной безопасности 3. Изучить основные организации, осуществляющие контроль в сфере туризма 4. Анализ рекламных материалов туристского рынка 5. Ознакомиться как оформляется турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы) 6. Ознакомиться со странами, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации 7. Ознакомление в оформлении турпакета (заключение договора реализации туристического продукта, оформление туристической путевки)	36	
	Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ:	72	



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

СК РГУТИС

1. Знакомство с предприятием, с правилами внутреннего трудового распорядка организации 2. Инструктаж по охране труда, технике безопасности, противопожарной безопасности 3. Разработка рекламной политики ТА 4. Изучение турпродукта и презентация его потребителю 5. Взаимодействие с ТО по продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники 6. Подготовка документов туриста на визу 7. Подготовка турпакета для туриста 8. Консультация потребителей по вопросам выданных документов на тур		
Всего	295	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).



4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля ПМ.01 Предоставления турагентских услуг требует наличия учебного кабинета турагентской и туроператорской деятельности.

Оборудование учебного кабинета турагентской и туроператорской деятельности: учебная мебель, ноутбуки – 6, мультимедийное презентационное оборудование – 1.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные печатные издания:

1. Агешкина, Н. А. Основы турагентской и туроператорской деятельности : учебное пособие / Н.А. Агешкина. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 567 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1072191. - ISBN 978-5-16-015973-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1855504>
2. Быстров, С. А. Технология организации туроператорской и турагентской деятельности : учебник / С.А. Быстров. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 375 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014917-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1209851>

Основные электронные издания:

www.rostourunion.ru - сайт Российского союза туриндустрии
www.tourdom.ru – профессиональный туристический портал
www.tourinfo.ru – официальный сайт газеты «Туринфо»

Дополнительные источники:

Орловская, В. П. Технология и организация предприятия туризма : учебник / В.П. Орловская ; под ред. Е.И. Богданова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 176 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016968-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1815947>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Консультации для обучающихся в очной форме обучения предусматриваются образовательной организацией из расчета 4 часа на



одного обучающегося на каждый учебный год, в том числе в период реализации образовательной программы среднего общего образования для лиц, обучающихся на базе основного общего образования. Формы проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные) определяются образовательной организацией.

Практика является обязательным разделом ППССЗ. Она представляет собой вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. При реализации ППССЗ предусматриваются следующие виды практик: учебная и производственная.

Учебная практика и производственная практика (по профилю специальности) проводятся образовательной организацией при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей и могут реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточенно, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются образовательной организацией по каждому виду практики.

Производственная практика должна проводиться в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Аттестация по итогам производственной практики проводится с учетом (или на основании) результатов, подтвержденных документами соответствующих организаций.

Предшествовать освоению данного модуля должно изучение дисциплины математического и общего естественнонаучного цикла «Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности», а также параллельное изучение общепрофессиональной дисциплины «Организация туристской индустрии».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация ППССЗ должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого профессионального модуля ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг». Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального учебного цикла. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.



Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля, и опыта практической деятельности в соответствующей профессиональной сфере. Эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1 Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	определение запросов потребителей	<i>Для текущего контроля:</i> оценка работы на практических занятиях, оценка выполнения самостоятельных работ <i>Для промежуточной аттестации:</i> Экзамен квалификационный
	соответствие выбранного туристского продукта требованиям потребителя и обоснование правильности выбора оптимального туристского продукта	
	выполнение требований инструкций и правил техники безопасности при использовании офисной техники	
	формирование и использование баз данных потребителей по заданным параметрам	
	соответствие результатов поиска конкретного турпродукта в сети Интернет заданным целям	
ПК 1.2 Информировать потребителя о туристских продуктах	Оперативное предоставление потребителю (демонстрация результативности информационного поиска) запрашиваемой информации	<i>Для текущего контроля:</i> оценка работы на практических занятиях, оценка выполнения самостоятельных работ <i>Для промежуточной аттестации:</i> Экзамен квалификационный
	полнота и доступность рекомендаций потребителю в устной и письменной форме (на русском и иностранном языках) согласно утвержденным нормам работы с клиентами	
	формирование доступных рекомендаций с учетом разных категорий туристов (возраст, социальная группа, статус и др.)	
	соответствие предоставляемой потребителю информации согласно требованиям российского	



	законодательства	
	презентация о туристских услугах через средства СМИ	
	разработка рекламного продукта о предлагаемых туристских услугах	
ПК1.3 Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта	точность и полнота проведенного маркетингового исследования предложений туроператоров	<i>Для текущего контроля:</i> оценка работы на практических занятиях, оценка выполнения самостоятельных работ
	точность следования инструкциям и нормам по бронированию с использованием современной офисной техники	
	проведение бронирования турпродукта согласно установленным требованиям	<i>Для промежуточной аттестации:</i> Экзамен квалификационный
	соответствие нормативам делового общения содержания устного и письменного общения с туроператором на русском и иностранном языках	
	демонстрация техники презентации туристского продукта на русском и иностранных языках	
	планирование и расчет бюджета рекламной кампании	
	заполнение всех документов, необходимых для осуществления турпоездки, в соответствии с нормативными требованиями	
	участие в разработке памятки для туриста	
ПК 1.4 Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя	правильность оформления документации и расчета стоимости турпакета на основе современной нормативной базы	
	получение и анализ информации о стоимости и характеристиках туруслуг, входящих в турпакет	
	соответствие результата подбора оптимального турпакета заявке потребителя	
ПК 1.5 Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)	оформление документации на реализацию турпродукта	
	правильность заполнения бланков сопутствующей документации	
	изложение правил реализации туристского продукта с учетом требований российского законодательства	



ПК 1.6 Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю	правильность заполнения заявлений на выдачу виз; выявление ошибок при оформлении заявлений и их исправление; объяснение выявленных ошибок, грамотное и корректное консультирование потребителя	
ПК 1.7 Оформлять документы строгой отчетности	полнота и верность изложения правил приобретения, учета и хранения документов строгой отчетности	
	правильность заполнения документов строгой отчетности	

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

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	участие в работе научно-студенческих обществ; выступления на научно-практических конференциях; участие во внеурочной деятельности, связанной с будущей профессией/специальностью (конкурсы профессионального мастерства, выставки и т.п.); высокие показатели производственной деятельности	<i>Для текущего контроля:</i> оценка работы на практических занятиях, оценка выполнения самостоятельных работ <i>Для промежуточной аттестации:</i> Экзамен квалификационный
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач, оценка их эффективности и качества	
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	анализ профессиональных ситуаций; решение стандартных и нестандартных профессиональных задач	
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного	эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая	



профессиональных задач, профессионального и личностного развития	электронные, при изучении теоретического материала и прохождении различных этапов производственной практики
ОК 5 Использовать информационно коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	использование в учебной и профессиональной деятельности различных видов программного обеспечения, в том числе специального, при оформлении и презентации всех видов работ.
ОК 6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	взаимодействие: с обучающимися при проведении деловых игр, выполнении коллективных заданий (проектов), с преподавателями, мастерами в ходе обучения, с потребителями и коллегами в ходе производственной практики
ОК 7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	самоанализ и коррекция результатов собственной деятельности при выполнении коллективных заданий (проектов); ответственность за результат выполнения заданий
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	планирование и качественное выполнение заданий для самостоятельной работы при изучении теоретического материала и прохождении различных этапов производственной практики; определение этапов и содержания работы по реализации самообразования
ОК 9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	адаптация к изменяющимся условиям профессиональной деятельности; проявление профессиональной маневренности при прохождении различных этапов производственной практики.