



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.03.01 Технология и организация туроператорской деятельности

МДК 03.02 Маркетинговые технологии в туризме

по специальности 43.02.10 «Туризм»



**1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.03 «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРОПЕРАТОРСКИХ УСЛУГ»
включающий междисциплинарные курсы
«МДК.03.01 Технология и организация туроператорской деятельности»
и «МДК 03.02 Маркетинговые технологии в туризме»**

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 туроператорских услуг» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.

ПК 3.2. Формировать туристский продукт.

ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.

ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.

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:

– проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам;

– планирования программ турпоездов, составления программ тура и турпакета;

– предоставления сопутствующих услуг;

– расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта;

– взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта;

– работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг;

– планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках;

уметь:

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

- осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами;
 - проводить анализ деятельности других туркомпаний;
 - работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации;
 - обрабатывать информацию и анализировать результаты;
 - налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран;
 - работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;
 - работать с информационными и справочными материалами;
 - составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;
 - составлять турпакеты с использованием иностранного языка;
 - оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;
 - оформлять страховые полисы;
 - вести документооборот с использованием информационных технологий;
 - анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;
 - рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
 - рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;
 - работать с агентскими договорами;
 - использовать каталоги и ценовые приложения;
 - консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;
 - работать с заявками на бронирование туров;
 - предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;
 - использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;
 - использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках;
- знать:**
- виды рекламного продукта;
 - правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках;
 - способы обработки статистических данных;
 - методы работы с базами данных;



- методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту;
- планирование программ турпоездов;
- основные правила и методику составления программ туров;
- правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;
- способы устранения проблем, возникающих во время тура;
- методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
- методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;
- методику создания агентской сети и содержание агентских договоров;
- основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;
- правила бронирования туруслуг;
- методику организации рекламных туров;
- правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;
- основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;
- технику проведения рекламной кампании;
- методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;
- техники эффективного делового общения, протокол и этикет;
- специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Всего – 460 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 298 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 192 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 106 часов;

учебной и производственной практики – 162 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Предоставление туроператорских услуг», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:.



Код	Наименование результата обучения
ПК 3.1	Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта
ПК 3.2	Формировать туристский продукт
ПК 3.3	Рассчитывать стоимость туристского продукта
ПК 3.4	Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта
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 (для СПО)

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 3.1 – ПК 3.4	МДК.03.01 Технология и организация туроператорской деятельности	178	108	60	24	24	70	-		
ПК 3.1 – ПК 3.4	МДК 03.02 Маркетинговые технологии в туризме	120	84	60	24	-	36			
ПК 3.1 – ПК 3.4	Учебная практика	36							36	
ПК 3.1 – ПК 3.4	Производственная практика (по профилю специальности), часов	126								126
	Всего:	460	192	120	48	24	106	-	36	126

* 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)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
МДК.03.01 Технология и организация туроператорской деятельности		108	
Тема 1.1 Основы туроператорской деятельности	Содержание		
	1. Понятие туроператорской деятельности.	16	1-2
	2. Международное регулирование туристской деятельности.		
	3. Развитие и регулирование туроператорской деятельности в России.		
	4. Нормативно-правовая база осуществления туроператорской деятельности.		
	5. Организационно – правовые формы функционирования туроператоров.		
	6. Документация туроператорской фирмы.		
	7. Ведение туристской отчетности.		
	8. Права и обязанности туроператора, турагента и туриста. Ответственность ТО перед туристом.		
	Практические занятия № 1-3	6	
1. Анализ профиля туроператоров.			
2. Изучение технологии оформления договоров.			
3. Оформление пакета документов для выезда туриста за рубеж по туру.			
Тема 1.2 Технология разработки туристского продукта.	Содержание		
	1. Понятие разработки туристского продукта. Свойства и цели турпродукта.	30	2
	2. Методы работы с базами данных		
	3. Методика работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению.		
	4. Изучение и анализ ресурсов выбранной дестинации.		
5. Выбор схемы работы в дестинации.			



	6.	Планирование программ турпоездок				
	7.	Основные правила и методика составления программ туров.				
	8.	Методика работы со справочными и информационными материалами по местам и видам размещения и питания.				
	9.	Методика работы со справочными и информационными материалами по экскурсионным объектам.				
	10.	Методика работы со справочными и информационными материалами по транспорту				
	11.	Методика расчёта стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания				
	12.	Правила расчета себестоимости турпакета и определение цены турпродукта.				
	13.	Правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями				
	14.	Правила оформления документов при работе государственными организациями				
	15.	Правила оформления документов при работе со страховыми компаниям.				
	Практические занятия № 4-9				12	
	1.	Анализ ресурсов выбранной дестинации.				
	2.	Определение базовых услуг по заданным показателям.				
	3.	Выбор вариантов бронирования услуг контрагентов.				
	4.	Составление программ тура и турпакета для российских и зарубежных клиентов.				
5.	Составление программ тура и турпакета для российских и зарубежных клиентов.					
6.	Расчет стоимости тура.					
Тема 1.3 Оптимизация предоставления туристских услуг.	Содержание		14	1-2		
	1.	Создание агентской сети и содержание агентских договоров.				
	2.	Основные формы работы с тургентами по продвижению и реализации турпродукта				
	3.	Правила расчётов с турагентами и способы их поощрения.				
	4.	Методика организации рекламных туров				
	5.	Техники эффективного делового общения, протокол и этикет				
	6.	Специфика норм общения с иностранными клиентами и агентами.				
	7.	Анализ проблем и способы устранения проблем, возникающих во время тура.				
Практические занятия № 10-12		6				
1.	Деловая игра «Практика делового общения»					



	2.	Правила проведения семинаров и вебинаров.		
	3.	Выявление в СМИ и анализ предоставления некачественных услуг в соответствии с законодательством РФ.		
Самостоятельная работа при изучении МДК.03.01 «Технология и организация туроператорской деятельности»			70	
1.Ознакомление с единым Федеральным реестром туроператоров. 2.Выявление в СМИ, электронных изданиях и анализ предоставления некачественных услуг, неполного предоставления услуг туроператором в соответствии с законодательством РФ. Ответственность ТО перед туристом. 3.Характеристика отельного бренда. 4.Анализ транспортного обслуживания в пакетных и индивидуальных турах. 5.Составление программы экскурсионного обслуживания по маршруту в России для зарубежных туристов. 6.Составление программы экскурсионного обслуживания в России и за рубежом для российских туристов. 7.Особенности страхования туристов. 8.Визовое сопровождение туристов. 9.Разработка программы туристского обслуживания				
Курсовое проектирование			24	
Тематика курсовых работ				
1. Организация и технология образовательного выездного туризма в страну 2.Особенности планирования турпродукта для выездного туризма. 3. Особенности планирования турпродукта для внутреннего туризма. 4. Методика организации рекламных туров. 5. Особенности рекламы туристского продукта 6. Анализ деятельности ведущего международного туроператора на примере конкретной компании 7. Анализ сотрудничества операторов с гостиничными предприятиями. 8. Разработка программы выездного развлекательного тура . 9. Событийный туризм как средство развития въездного и внутреннего туризма. 10. Организация и технология событийного тура 11. Организация и технология экологического тура 12. Методика работы со справочными и информационными материалами по транспорту 13.Профессиональная этика работников туристского бизнеса. 14. Анализ договорных отношений туроператоров с поставщиками услуг. 15. Специфика норм общения с иностранными клиентами и агентами. 16. Анализ профиля туроператоров				



17. Методы стимулирования потребителей туристского продукта			
18. Методика расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания и методикой расчета себестоимости турпакета, определения цены турпродукта.			
19. Правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями и государственными организациями.			
20. Правила оформления документов при работе со страховыми компаниями..			
21. Основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта.			
22. Организация и технология делового выездного туризма в страну			
23. Анализ принципов и методов государственного регулирования туристской деятельности в РФ.			
24. Правила работы на специализированных туристических выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках.			
25. Разработка программы экскурсионно-познавательного тура для для иностранных туристов.			
26. Методы работы с базами данных и методикой работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту.			
27. Этапы планирования программ экскурсионных турпоездов.			
28. Основные правила и методика составления программ туров.			
29. Правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями.			
30. Способы устранения проблем, возникающих во время тура.			
31. Анализ ресурсов выбранной дестинации.			
32. Основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта.			
33. Правила расчетов с турагентами и способы их поощрения			
34. Техника эффективного делового общения, протокол и этикет			
МДК 03.02		120	
Маркетинговые технологии в туризме			
Тема 2.1 Проведение маркетинговых исследований рынка туристских услуг с целью формирования востребованного	Содержание		
	1. Социально-экономическая сущность маркетинга. Специфика маркетинга в туризме. Становление и развитие маркетинга в туризме.	28	1-2
	2. Принципы маркетинга туризма. Маркетинг в профессиональной деятельности специалиста по туризму.		
	3. Концепции рыночной деятельности. Концепция маркетинга в туризме. Современные		



туристского продукта.		тенденции развития маркетинга			
	4.	Уровни и координация маркетинга в туризме. Туристское предприятие – основное звено реализации концепции маркетинга. Управление маркетингом туристской организации.			
	5.	Рынок туристских услуг. Рыночные показатели, их содержание и основное назначение. Экономические закономерности туристского рынка.			
	6.	Основные элементы окружающей среды туристской фирмы. Макросреда и микросреда. STEP-анализ, SWOT-анализ.			
	7.	Информационное обеспечение маркетинга. Сущность, виды и принципы маркетинговых исследований.			
	8.	Процесс маркетингового исследования.			
	9.	Организационные формы проведения маркетинговых исследований.			
	10.	Методологические основы маркетинговых исследований			
	11.	Опрос и его инструментарий. Наблюдение. Эксперимент. Экспертные оценки.			
	12.	Метод фокус-групп. Другие методы маркетинговых исследований.			
	13.	Анализ конкурентов. Построение конкурентной карты рынка			
	14.	Потребители как объект маркетинговых исследований.			
	Практические занятия № 1-8			16	
		1.	Разработка плана и организация маркетингового исследования для создания нового продукта.		
	2.	Анализ туристского спроса и факторов, влияющих на него.			
	3.	Графический анализ данных о спросе на туристские услуги. Пути повышения спроса			
	4.	Проведение анализа деятельности организаций-конкурентов			
Тема 2.2 Использование маркетинговых технологий при формировании турпродукта.	Содержание				
	1.	Сущность, роль и процесс формирования маркетинговой стратегии туристской организации.	32	1-2	
	2.	Виды маркетинговых стратегий.			
	3.	Программа маркетинга.			
	4.	Бюджет маркетинга.			
	5.	Сущность и роль сегментации рынка.			
	6.	Базовые признаки сегментации и основные сегменты рынка туризма.			
7.	Методы сегментации.				



	8. Особенности сегментации российского туристского рынка.		
	9. Выбор целевого рынка.		
	10. Позиционирование туристского продукта.		
	11. Маркетинговый комплекс.		
	12. Планирование и разработка туристского продукта.		
	13. Жизненный цикл турпродукта.		
	14. Внедрение на рынок нового турпродукта.		
	15. Стратегии установления цены на туристский продукт.		
	16. Формирование сбытовой политики, управление каналами сбыта. Контакты с торговыми представительствами других регионов и стран.		
	Практические занятия № 9-12:	8	
	1. Проведение сегментации рынков для различных турпродуктов		
	2. Позиционирование турпродукта по преимуществам		
	3. Анализ маркетинговых стратегий турфирм региона		
	4. Разработка программы маркетинга виртуальной турфирмы.		
	Самостоятельная работа при изучении МДК.03.02 «Маркетинговые технологии в туризме»	36	
	1. Создание презентации по заданной тематике.		
	2. Проведения маркетингового исследования «Популярные туристские направления»		
	3. Разработка маркетингового плана компании.		
	Учебная практика	36	
	Виды работ:		
	1. Знакомство с правилами прохождения учебной практики.		
	2. Инструктаж по охране труда, противопожарной безопасности.		
	3. Рассмотреть виды рекламного продукта.		
	4. Ознакомиться с правилами работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках.		



<ol style="list-style-type: none">5. Изучить способы обработки статистических данных.6. Ознакомиться с методами работы с базами данных и методикой работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту.7. Ознакомиться с планированием программ турпоездок.8. Изучить основные правила и методику составления программ туров.9. Рассмотреть правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями.10. Ознакомиться со способами устранения проблем, возникающих во время тура.11. Ознакомиться с методиками расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания и методикой расчета себестоимости турпакета, определения цены турпродукта.12. Ознакомиться с методикой создания агентской сети и содержание агентских договоров.13. Изучить основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта.14. Изучить методику организации рекламных туров.15. Изучить правила расчетов с турагентами и способы их поощрения.16. Изучить основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований.17. Изучить технику проведения рекламной кампании.18. Изучить методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов.19. Изучить технику эффективного делового общения, протокол и этикет.20. Изучить специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами		
<p>Производственная практика (по профилю специальности)</p> <p>Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Знакомство с правилами трудового распорядка организации.2. Инструктаж по охране труда, противопожарной безопасности.3. Осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами.4. Проводить анализ деятельности других туркомпаний.5. Работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации.6. Обрабатывать информацию и анализировать результаты.7. Налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран.	<p>126</p>	



<ol style="list-style-type: none">8. Работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных.9. Работать с информационными и справочными материалами.10. Составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов.11. Составлять турпакеты с использованием иностранного языка.12. Оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам.13. Оформлять страховые полисы.14. Вести документооборот с использованием информационных технологий.15. Анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы.16. Рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания17. Рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта18. Работать с агентскими договорами.19. Использовать каталоги и ценовые приложения.20. Консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта.21. Работать с заявками на бронирование туров.22. Предоставлять информацию турагентам по рекламным турам.23. Использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение.24. Использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках		
Всего:	460	

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 03. «Предоставление туроператорских услуг» требует наличия учебного кабинета турагентской и туроператорской деятельности и учебной (тренинговой) фирмы по предоставлению туристских услуг (турфирма).

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

Оборудование учебной (тренинговой) фирмы по предоставлению туристских услуг (турфирма): учебная мебель, ноутбуки – 6 шт., 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:

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>

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:

Рыжиков, С. Н. Курсовая работа в профессиональной образовательной организации СПО : учебно-методическое пособие / С.Н. Рыжиков. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 345 с. — (Среднее профессиональное образование). —



DOI 10.12737/967870. - ISBN 978-5-16-014172-5. - Текст : электронный. -
URL: <https://znanium.com/catalog/product/1209809>

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 компетенции 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», общепрофессиональной дисциплины «Организация туристской индустрии», общепрофессиональной дисциплины «Менеджмент» а также параллельное изучение общепрофессиональной дисциплины «Иностранный язык в сфере профессиональной коммуникации».



4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса.

Реализация ППССЗ должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого профессионального модуля ПМ.03 «Предоставление туроператорских 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 3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	оптимальный выбор методов проведения маркетинговых исследований	<i>Для текущего контроля:</i> оценка работы на практических занятиях, оценка выполнения самостоятельных работ
	качество организации и проведения сбора данных	
	качество составления заключительного отчета маркетинговых исследований	
ПК 3.2. Формировать туристский продукт.	составление различных вариантов программ туров для разных целевых аудиторий	<i>Для промежуточной аттестации:</i> дифференцированный зачет
ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.	оптимальный расчет стоимостных показателей турпродукта	
ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.	эффективность взаимодействия с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта	
	подготовка электронной презентации тура	



	разработка качественного рекламного продукта	
	оценка эффективности программы продвижения	
	разработка фирменного стиля туристской фирмы	

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	Демонстрация интереса к будущей профессии. Активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности	<i>Для текущего контроля:</i> оценка работы на практических занятиях, оценка выполнения самостоятельных работ
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области рекламной деятельности	<i>Для промежуточной аттестации:</i> дифференцированный зачет
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Демонстрация способности 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	Нахождение информации для выполнения профессионального и личностного развития и ее использование	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности	



ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	Развитие самоменеджмента обучающегося; Проявление ответственности за работу подчинённых, результат выполнения задания	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; анализ инноваций в области туристской деятельности	