

Областное государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение
«Новгородский агротехнический техникум»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Предоставление туристских услуг

основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования
программы подготовки специалистов среднего звена

по специальности 43.02.10 Туризм

квалификация-специалист по туризму

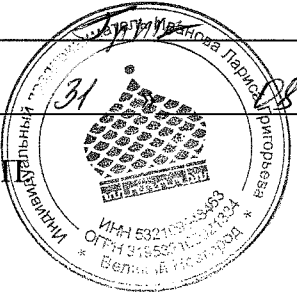
Великий Новгород
2019

СогласованоДиректор Центра туризма «Золотые
Купола»

_____/О.В. Григорьева

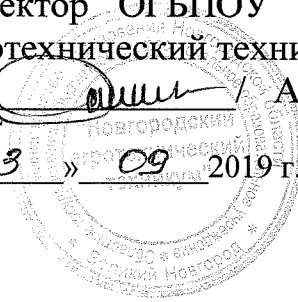
« 31 _____ 2019

М.П.

**Утверждаю**Директор ОГБПОУ «Новгородский
агротехнический техникум»

_____/ А.А. Осипов

« 3 _____ 09 2019 г.



Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 43.02.10. Туризм с присвоением квалификации «специалист по туризму», утвержденного приказом Минобрнауки РФ от 7.05.2014 г. № 474

Организация-разработчик – ОГБПОУ «Новгородский агротехнический техникум»

Разработчики:

Петрова Т.П., преподаватель специального учебного цикла ОГБПОУ
«Новгородский агротехнический техникум»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
1.1. Область применения рабочей программы	4
1.2. Цель и задачи профессионального модуля	4
1.3. Рекомендуемое количество часов	5
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3.1. Тематический план профессионального модуля	7
3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	20
4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	20
4.2. Информационное обеспечение обучения	20
4.3. Общие требования к организации образовательного процесса	20
4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса	21
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	22

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 45.02.10 Туризм в части освоения основного вида деятельности (ВД): 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. Цель и задачи профессионального 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 турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;
- оказания визовой поддержки потребителю;
- оформления документации строгой отчетности;

уметь:

- определять и анализировать потребности заказчика;
- выбирать оптимальный туристский продукт;
- осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из различных 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 турпродукт 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 иностранных 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 РФ;
- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.

1.3. Рекомендуемое количество часов

Рекомендуемое количество часов на освоение профессионального модуля
всего - **627 часов**, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **426 часов**, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **284 часов**;

самостоятельной работы обучающегося – **142 часов**;

учебной практика – **72 часа**

производственной практики – **144 часа**.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ПМ)

Результатом освоения 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 о 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, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;
ОК 3	Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях;
ОК 4	Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности;
ОК 6	Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;
ОК 7	Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий;
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации;
ОК 9	Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности;

3. Структура и 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 междисциплинарных курсов					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (
			Всего, часов	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
ПК.1.1 ПК.1.2 ПК.1.3	МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта	186	124	52		62			
ПК.1.4 ПК.1.5 ПК.1.6 ПК.1.7	МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности	240	160	68		70			
	Учебная практика, часов	72						72	
	Производственная практика	144							144
	Всего:	642	284	120		132		72	144

3.2. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта		186	
Тема 1 1. Современный туризм	Содержание Виды туризма. Тенденции развития туризма Федеральный закон об основах туристской деятельности в Российской Федерации Рынок туристических услуг, сегменты туристического рынка. Туроператор и турагент: виды, специфика работы, договор между туроператором и турагентом.	6	1,2,3
	Практическое занятие №1. Исследование основных терминов и понятий технологии продаж и продвижения в сфере туризма	4	
	Практическое занятие №2. Составление договора между туроператором и турагентом.	4	
Тема 1. 2. Турпродукт. Услуги туристского профиля в составе	Содержание		1,2,3
	Понятие турпродукта. Структура турпродукта.		
	Транспортное обслуживание. Классификация видов транспорта.	2	

турпродукта	Способы бронирования услуг перевозки пассажиров. Услуги размещения. Классификация гостиниц. Способы бронирования гостиниц.	4	
	Экскурсионное обслуживание, рекреационная деятельность. Услуги общественного питания.	4	
	Визовый режим: понятия визы, типы виз, визовые и безвизовые страны, условия получения визы. Страны Шенгенского соглашения.	2	
	Практическое занятие №3 Изучение особенностей транспортного обслуживания туристов	4	
	Практическое занятие №4. Расчёт туристского пакета	4	
Тема 1.3 Продвижение туристского продукта.	Содержание	2	1,2,3
	Подготовка турпродукта к презентации, организация рекламного тура. Корпоративная презентация: цель, содержание.		
	Требования к рекламе туристских услуг Современные виды рекламы туристских услуг Туристические выставки	2	
	Продвижение турпродукта в сети Интернет, поисковая оптимизация сайта турагентства.	2	
	Реклама на радио: актуальность, составление медиа-плана, требования к рекламному ролику. Психология восприятия бренда. Бесплатная реклама		
	Практическое занятие №5. Процесс управления продажами в туризме, ориентированный на клиента	4	
	Практическое занятие №6. Продвижение турпродукта в сети Интернет, поисковая оптимизация сайта турагентства	4	
Тема 1.4. Организация сбытовой сети	Содержание	6	1,2,3
	База данных: цель, содержание Источники информации для базы данных Технологии холодных звонков. Спам и смс – рассылка по базе данных: легальность, способы. CRM: функции и задачи.		

	Практические занятия №7. Разработка процедур и операций обеспечения роста продаж	4	
	Практические занятия №8. Разработка процедур и операции модернизации технологии продаж и продвижения турпродукта	4	
Тема 1.5. Маркетинговый подход в продвижении продукции	Содержание	2	1,2,3
	Сегментирование рынка – инструмент поиска целевых клиентов.		
	Конкурентный анализ: цель, методы. SWOT - анализ	2	
	Источники и способы получения информации о конкурентах.	2	
	Позиционирование	2	
	Формирование уникального торгового предложения, составление и оформление коммерческого предложения	4	
	Практическое занятие №9. Изучение сегментирования российского рынка.	4	
Практическое занятие №10. Изучение сегментирования зарубежного рынка.	4		
Тема 1.6. Эффективные продажи	Содержание	4	1,2,3
	Определение «продажа»: основная суть продажи.		
	Техники активных телефонных продаж: основные этапы переговоров, цель звонка, презентация продукта, работа с сопротивлениями.	4	
	Продажи при личной встрече: подготовка к встрече, планирование переговоров, цели и интересы сторон, контроль эмоционального состояния, умение слушать, переговоры о цене, работа с возражениями, завершение продажи – заключение сделки.	2	
	Договор об оказании туристических услуг: основные понятия, предмет договора.	2	
	Сроки аннуляции.	4	
	Практическое занятие №11. Составление проекта договора об оказании туристических услуг	4	

	Практическое занятие №12. Формирование премиального фонда турагентства	4	
Тема 1.7. Клиенто - ориентированный подход.	Содержание	4	1,2,3
	Типы клиентов: индивидуальные/групповые, туристические группы/корпоративные клиенты.		
	Оформление заявки. Бронирование услуг по заявке.	4	
	Правила оформления деловой документации Бланки строгой отчётности: правила изготовления, использования, учета и хранения Система лояльности к клиентам.	4	
	Практическое занятие №13. Разработка программы повышение лояльности клиентов турагентств.	4	
	Практическое занятие №14. Разработка процедур и операции модернизации технологии продаж и продвижения турпродукта	4	
Самостоятельная работа при изучении раздела МДК 01.01. 1. Самостоятельная проработка теоретического и прикладного материала по рекомендованной литературе (конспектирование). 2.Написание рефератов. 3. Выполнение исследовательских заданий. 4. Подготовка презентаций и их защита 5. Подготовка к контрольным работам 6.Изучение нормативно-правовой базы турагентской деятельности 7. Оформление туристской путевки 8. Оформление туристского ваучера		62	
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта 2. Сферы деятельности турагентства 3. Особенности отдыха в разных странах. 4. Классификация групп клиентов 5.Модель поведения клиентов 6. Взаимосвязь рекламы и маркетинга в турбизнесе.			

7. Методы и технологии продаж			
8 Формы и стили обслуживания клиентов			
МДК 01.02. Технология и организация турагентской деятельности		240	
Тема 2.1. Понятие и виды деятельности турагента, турпродукт	Содержание История развития туристско-экскурсионного дела. Значение туризма в жизни общества. Цели и задачи туристской отрасли. Туристские организации Туроператоры и турагенты. Различия между туроператором и турагентом. Роль туроператора на туррынке. Основные направления в работе туроператора Виды туроператорских компаний. Инициативные и рецептивные туроператоры.	6	1,2
Тема 2.2. Взаимосвязь туроператорской и турагентской деятельности: договорные и технологические аспекты	Содержание Специфика договорных отношений между туроператором и турагентом. Бронирование туров. Автоматизация работы туристских фирм .	4	2,3
	Практическое занятие № 1. Составлений сходств и различий между туроператором и турагентом	4	
Тема 2.3. Специфика оформления выездных документов граждан	Содержание учебного материала Общегражданский загранпаспорт. Выезд за границу несовершеннолетних детей.	6	1,2,3
	Практическое занятие №2 Заполнение документов для несовершеннолетних детей	4	
Тема 2.4. Визовая поддержка туристов	Содержание Степень ответственности сторон, виды визовых режимов, «Шенгенское» пространство: история возникновения, регламентирующие документы	6	1,2

	<p>Специфика оформления шенгенских виз Специфика оформления национальных виз.</p>		
	<p>Практическое занятие №3 Формирование пакетов консульств Чехии, Италии, Испании</p>	4	
<p>Тема 2.5. Таможенные формальности</p>	<p>Содержание Степень ответственности сторон Декларирование и перемещение товаров через границу Информационное обеспечение туристов о правилах перемещения товаров через границу разных стран.</p>	2	1,2,3
	<p>Практическое занятие №4 Заполнения деклараций.</p>	4	
<p>Тема 2.6. Страхование туристов</p>	<p>Содержание Правила принципы, виды страховых случаев, международный страховой полис, дополнительные услуги, страхование от невыезда, оплата страховых случаев, формирование стоимости страхового полиса.</p>	4	1,2
<p>Тема 2.7. Авиационные пассажирские перевозки в формировании туристского продукта</p>	<p>Содержание Виды пассажирских авиаперевозок (регулярные чартерные рейсы) Характеристика аэропортов Характеристика авиакомпаний</p>	4	1,2,3

<p>Тема 2.8. Железнодорожные пассажирские перевозки в формировании туристского продукта</p>	<p>Содержание Европейские железные дороги, Туристские поезда,</p>	4	1,2
<p>Тема 2.9. Специфика формирования, продвижения и реализации автобусных туров.</p>	<p>Содержание Документы, регламентирующие организацию автобусных туров. Классификация автобусных туров по организационным признакам.</p>	4	2,3
<p>Тема 2.10. Формирование пакета документов для туристов</p>	<p>Содержание Состав пакета, договор о реализации туристского продукта, Туристическая путевка, туристский ваучер, проездные документы.</p>	6	2,3
	<p>Практическая работа №5. Составление пакета документов для туриста</p>	10	
<p>Тема 2.11 Менеджмент и стратегия обслуживания</p>	<p>Содержание Значение стратегического планирования при обслуживании туристов. Основные компоненты стратегии обслуживания. Основные составляющие стратегии развития</p>	4	1,2
<p>Тема 2.12 Программный туризм как основа современной организации туризма</p>	<p>Содержание Понятие программного обслуживания. Базисная основа программ обслуживания. Требования, предъявляемые к программе обслуживания. Составляющие программного обслуживания. Технология обслуживания в зависимости от программы</p>	6	1,2,3
	<p>Практические занятия №6. Создать программу обслуживания туристской группы на активном маршруте</p>	6	

<p>Тема 2.13 Зарубежные представители туроператора</p>	<p>Содержание Требования, предъявляемые при подборе персонала в зарубежное представительство. Основные функции зарубежных представительств туроператорской компании. Направление сотрудничества. Освоение новых рынков сбыта турпродукта</p>	4	2,3
<p>Тема 2.14 Общее понятие безопасности путешествия</p>	<p>Содержание Зоны риска. Виды техногенных и природных катастроф. Предупреждение рисков. Работа туроператора по информированию туристов о возможных ЧС. Наиболее опасные регионы мира</p>	4	1,2,3
	<p>Практические занятия №7. Разработка инструкций по ТБ в зависимости от места путешествия</p>	4	
<p>Тема 2.15 Природные и техногенные катастрофы и предотвращение риска</p>	<p>Содержание Понятие программного обслуживания. Базисная основа программ обслуживания. Требования, предъявляемые к программе обслуживания. Составляющие программного обслуживания. Технология обслуживания в зависимости от программы</p>	4	1,2,3
	<p>Практическое занятие №8 Создать программу обслуживания туристской группы на активном маршруте</p>	6	
<p>Тема 2.16 Безопасность туристов, медицинские риски</p>	<p>Содержание Зоны распространения. Виды эпидемий.</p>	4	1,2,3
	<p>Практическое занятие №9. Регионы повышенного эпидемиологического риска. Анализ регионов.</p>	6	
<p>Тема 2.17 Финансовая схема работы туроператора</p>	<p>Содержание Основные финансово-экономические понятия. Стратегия работы туроператора. Освоение новых рынков</p>	4	1,2,3
	<p>Практическое занятие №10 Калькуляции по основным видам расходов</p>	4	

Тема 2.18 Ценообразование в туризме	Содержание Определение цены и ценообразования. Факторы, влияющие на формирование цены. Методы расчета цен. Определение окончательной цены. Расчетно-сметная документация	4	1,2,3
	Практическое занятие №11. Факторы, влияющие на ценообразование	6	
Тема 2.19 Учетная политика турфирмы	Содержание Основные документы, регламентирующие деятельность туроператорских компаний	4	1,2,3
	Практическое занятие №12 Заполнение бланков отчетности. Их виды	6	
Тема 2.20 Налогообложение	Содержание Налоговое законодательство. Виды налогов для туроператорских компаний. Налоговая политика государства	4	1,2,3
	Практическое занятие №12 Виды налогов. Формы отчетности	4	
Тема 2.21 Оплата счетов поставщиков услуг	Содержание Основные документы, регламентирующие сотрудничество с фирмами-поставщиками. Порядок оплаты счетов. Штрафные санкции за просрочку оплаты	4	1,2
Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ 01. <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка инструкций по ТБ в зависимости от места путешествия 2. Разработка проектов памяток туристам, листа техники безопасности при перевозке на автомобильном транспорте 3. Создание программы обслуживания для индивидуальных туров; 4. Разработка проектов анимации обслуживания для пассивного туризма 5. Изучение должностных инструкций зарубежных представителей 6. Разработка проектов должностных инструкций обслуживающего персонала 7. Создание проекта сети сбыта в пределах РФ 8. Разработка макета рекламного текста для тура 9. Составление плана мероприятий по созданию и поддержанию имиджа турфирмы на рынке услуг 		80	

<p>10. Написание текста сопроводительной информации для каталога 11. Подготовка к выставке. Основные этапы. 12. Составление сметы расходов 13. Разработка ценовой политики. 14. Заполнение бланков отчетности 15. Виды налогов. Формы отчетности 16. Заполнение бланков отчетности при расчетах с поставщиками</p>		
<p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Виды документов, определяющих качество турпродукта 2. Стратегия обслуживания для турфирм разных направлений 3. Лист техники безопасности при перевозке на автомобильном транспорте 4. Природные и техногенные катастрофы и предотвращение риска 5. Анимация обслуживания для пассивного туризма 6. Проект сети сбыта в пределах РФ 7. Рекламные тексты для тура 8. Мероприятия по созданию и поддержанию имиджа турфирмы на рынке услуг 9. Сопроводительная информация для каталога 10. Анкеты для получения загранпаспорта 		
<p>Примерная тематика курсовых работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Формирование сбытовой сети турфирмы ○ Основные формы продажи турпродукта, их характеристика. ○ Взаимодействие туроператора с турагентом. ○ Визовые формальности в туристской деятельности. ○ Шенгенская виза. ○ Современные виды рекламы туристских услуг. ○ Продвижение турпродукта в сети Интернет. ○ Персональная продажа в туризме. ○ Способы некоммерческой рекламы в туризме. ○ Низкобюджетный маркетинг в сфере туризма. ○ Радио реклама как средство продвижения турпродукта. ○ Сегментирование рынка туристских услуг как инструмент выявления потенциальных покупателей турпродукта. ○ Позиционирование турпродукта. ○ Холодные звонки как способ продвижения турпродукта. 	<p>10</p>	

<ul style="list-style-type: none"> ○ Средства стимулирования розничных турагентств. ○ Рынок туристских услуг, сегменты рынка. ○ Правила ведения телефонных переговоров. ○ Продажа турпродукта: факторы влияющие на выбор тура. ○ Организация рекламно - ознакомительного тура. ○ Мероприятия PR в туризме 		
<p>Учебная практика: Виды работ: ВР 1 Поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); ВР 2 Анализ базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, ВР 3 Маркетинг существующих предложений от туроператоров ВР 4 Оформление бланков, необходимых для проведения реализации турпродукта (договора, заявки); ВР 5 Консультация потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов по оформлению виз. ВР 6 Анализ и формирование баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках ВР 7 Анализ законодательных основ взаимодействия турагента и туроператора. ВР 8 Анализ и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов ВР 9 Анализ видов рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий.</p>	<p>72</p>	

<p>Производственная практика (по профилю специальности): Виды работ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Определение и анализ потребности заказчика. 2. Выбор оптимального туристского продукта 3. Бронирование с использованием современной офисной техники 4. Участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организовываемых туроператорами. 5. Представление турпродукта индивидуальным и корпоративным потребителям 6. Обеспечение своевременного получения потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки. 7. Приём денежных средств в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности. 8. Оказание визовой поддержки потребителю; 9. Выявление и анализ потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта. 10. Проведение сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта. 11. Взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники; 12. Оформление и расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя; 13. Оформление документации заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта 	<p>144</p>
<p>Всего</p>	<p>627</p>

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 ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебного кабинета турагентской и туроператорской деятельности; лаборатории «Учебная (трениговая) фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма)».

Оборудование учебного кабинета:

-стенды: «Структура туристической фирмы» «Понятие и виды деятельности турагента», «Турпродукт»; «Проект договора с клиентом»; «Виды документов»; «Виды рекламы»; «Каталог туроператора»; «Техника безопасности»; «Проект памятки туристам»; «Бланки отчетности»; «Готовимся к аттестации»;

-комплекты раздаточного материала – карточки по темам, рекламные буклеты

Технические средства обучения: мультимедийная установка.

Оборудование лаборатории: мультимедийная установка, оборудованные места турагентов (ПК с подключение к локальной сети и сети Интернет).

4.2. Информационное обеспечение обучения

МДК.01.01 Технология продаж и продвижения продуктов	Основная: 1. Гребенюк Д.Г. Технология продаж и продвижения турпродукта. Учебное пособие для спо. М.:Академия. 2018г.-288с. 2. Любавин Н.Л. Технология и организация турагентской деятельности. Учебник для спо. М.:Академия. 2019г.-256с. Дополнительная: 1. Замедлина Е.А.и др. Экономика отрасли. Учебное пособие. М.:ИНФРА-М.2010г.-204с. 2. Гукова О.Н.и др. Предпринимательство в сфере сервиса. Учебное пособие. М.:ФОРУМ. 2009г.-176с. 3. Сарафанова Е.В. и др. Маркетинг в туризме. М.:ИНФРА-М.2011г.-240с. 4. Писаревский Е.Л. Государственное и муниципальное управление в сфере туризма. Учебник. М.:Федеральное агентство по туризму. 2014г.-192с. (Электронный ресурс) (формат PDF) 5. Чудновский А.Д. и др. Управление потребительскими предпочтениями в сфере отечественного туризма. Учебное пособие длявуз. М.:Федеральное агентство по туризму. 2014г.-304с. (Электронный ресурс) (формат PDF) 6. Морозов М.А. и др. Экономика туризма. Учебник для вуз. М.:Федеральное агентство по туризму. 2014г.-320с. (Электронный ресурс) (формат PDF)
МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности	Основная: 1. Любавин Н.Л. Технология и организация турагентской деятельности. Учебник для спо. М.:Академия. 2019г.-256с. Дополнительная: 1. Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности. Учебное пособие для спо.М.:КНОРУС.2011г-280с. 2. Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности. Учебное пособие для спо.М.:КНОРУС.2011г-280с. (Электронный ресурс) (формат PDF)

	<p>PDF)</p> <p>3. Простаков И.В. Иностранные термины в турбизнесе. Краткий толковый словарь. М.:Финансы и статистика. 2014г.-128с. (Электронный ресурс.)(формат PDF)</p> <p>4. Ветитнев А.М. Организация санаторно-курортной деятельности. Учебное пособие для вуз. М.:Федеральное агентство по туризму. 2014г.-272с. (Электронный ресурс) (формат PDF)</p>
--	--

1.3 Общие требования к организации образовательного процесса

1.4 Профессиональный модуль осваивается на втором курсе. Освоение данного модуля основано на знаниях по следующим дисциплинам: ОГСЭ.03. Психология общения; ЕН.01. Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности; ЕН.02 География туризма, ОП.01. Организация туристской индустрии.

Практические занятия как составная часть профессионального модуля проводятся в учебном кабинете турагентской и туроператорской деятельности или в учебной лаборатории «Учебная (трениговая) фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма)».

Учебная практика проводится в четвёртом семестре после изучения МДК.01.02.Технология и организация турагентской деятельности.

Производственная практика проводится в четвёртом семестре после освоения профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг..

Обязательным условием допуска к производственной практике в рамках профессионального модуля является освоение учебной практики профессионального модуля. Учебная и производственная практика проводится в организациях, с которыми заключены договора о проведении практики.

1.5 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам:

- высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;–
- прохождение стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

-Педагогический состав: высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля; опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы; прохождение стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года .Руководителями практики могут быть работники туристского агентства или зам.директора колледжа по УПР

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПМ.01.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>ПК 1.1 Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации</p>	<ul style="list-style-type: none"> - определение и анализ потребности заказчика; - выбор оптимального туристского продукта 	<p><u>Формы контроля обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - домашние задания проблемного характера; - практические задания по работе с информацией, документами;
<p>ПК1.2 Информировать потребителя о туристских продуктах</p>	<ul style="list-style-type: none"> - поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из различных источников (печатных, электронных); - составление и анализ базы данных по туристским продуктам и их характеристикам; - маркетинг существующих предложений от туроператоров; - взаимодействие с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения; 	<ul style="list-style-type: none"> - подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий; - выполнение творческих заданий с представлением собственной позиции; - выбор способов действий из ранее известных; - работа в группе и представление своей позиции и позиции группы;
<p>ПК 1.3 Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта</p>	<ul style="list-style-type: none"> -осуществление бронирования с использованием современной офисной техники; - участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами; - обеспечение своевременного получения потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки; - разработка и формирование рекламных материалов, разработка рекламных акций и представление турпродукта на выставках, ярмарках, форумах; - представление турпродукта индивидуальным и корпоративным потребителям; 	<p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - мониторинг роста творческой активности, самостоятельности и навыков получения нового знания каждым обучающимся; <p>-формирование результатов промежуточной аттестации по дисциплине на основе суммы результатов текущего контроля</p> <p><u>Формы оценки:</u></p>
<p>ПК 1.4 Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя</p>	<ul style="list-style-type: none"> - оперирование актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и расчёт различных его вариантов 	<ul style="list-style-type: none"> -традиционная система оценок в баллах за каждую выполненную работу, на основе которых выставляется итоговая оценка.
<p>ПК 1.5 Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - оформление документации заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта; - составление бланков, 	

	<p>необходимых для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);</p> <ul style="list-style-type: none"> - приобретение, оформление, ведение, учет и обеспечение хранения бланков строгой отчетности; - принятие денежных средств в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности 	
<p>ПК 1.6 Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю</p>	<ul style="list-style-type: none"> - предоставление потребителю полной и актуальной информации о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы; - консультирование потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз; 	
<p>ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности</p>	<ul style="list-style-type: none"> - доставка туроператору пакета документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран; 	

<p>Результаты (освоенные общие компетенции)</p>	<p>Основные показатели оценки результата</p>	<p>Формы и методы контроля и оценки</p>
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<p>-демонстрация интереса к будущей профессии :</p> <ul style="list-style-type: none"> - качество обучения по специальности; - участие в олимпиадах, научно-практических конференциях и т.д. 	<p><u>Формы контроля обучения:</u></p> <p>Наблюдение и экспертная оценка работы студента на практических занятиях, во время учебной и производственной практик.</p>
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<ul style="list-style-type: none"> • оценивает риски и принимает правильные решения в нестандартных ситуациях; • находит правильные решения проблем 	<p><u>Методы оценки результатов обучения:</u></p> <p>-формирование результатов промежуточной аттестации по дисциплине на основе суммы результатов текущего контроля</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Выполнение поиска, анализа и оценки информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач.</p>	<p><u>Формы оценки:</u></p> <p>-традиционная система оценок в баллах за каждую выполненную</p>

		работу, на основе которых выставляется итоговая оценка.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	планирует самообразование в условиях постоянного изменения рынка туристских услуг.	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	демонстрирует использование информационно-коммуникационных технологий.	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	взаимодействует со студентами, преподавателями, руководством учебной организации, руководителями практики, клиентами.	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	<ul style="list-style-type: none"> • грамотно формулирует цели своей деятельности и деятельности команды ; • анализирует и корректирует результаты деятельности подчинённых; • демонстрирует готовность принятия на себя ответственности за результат выполнения заданий подчинёнными. 	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	-проводит самоанализ и корректирует результаты своей деятельности.	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	ориентируется в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	