

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого»

ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

УТВЕРЖДАЮ  
Директор колледжа

  
(подпись) Л.Н. Мозуль  
(Ф.И.О.)  
«31» августа 2020 года



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ПМ.03 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРОПЕРАТОРСКИХ УСЛУГ**

Специальность  
43.02.10 Туризм

Квалификация выпускника: специалист по туризму  
(базовая подготовка)

Согласовано:

Начальник отдела СПО  
  
(подпись) Г.М. Шульц  
(Ф.И.О.)  
«31» августа 2020 г.

Разработчик:

Преподаватель ГЭК НовГУ  
  
(подпись) О.Н. Ефимов  
(Ф.И.О.)  
«31» августа 2020 г.

Заместитель директора по УМ и ВР

  
(подпись) А.П. Капустина  
(Ф.И.О.)  
«31» августа 2020 г.

Заместитель директора по УПР

  
(подпись) Н.В. Яицкая  
(Ф.И.О.)  
«31» августа 2020 г.

**Рассмотрена:**

Предметной (цикловой) комиссией  
профессионального цикла

Протокол № 1  
от «31» августа 2020 г.

Председатель предметной  
(цикловой) комиссии

  
(подпись)

Э.В. Чупина  
(Ф.И.О.)

Разработана на основе Федерального  
государственного образовательного  
стандарта по специальности среднего  
профессионального образования 43.02.10  
Туризм

приказ Министерства образования и  
науки РФ от «07» мая 2014 г. № 474

**Согласовано:**

Внешний эксперт (работодатель)

Наименование организации: \_\_\_\_\_

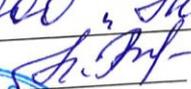
Руководитель/Главный бухгалтер \_\_\_\_\_

(должность)

«31» августа 2020 г.

МП



ООО «Натали-тур»  
  
\_\_\_\_\_ Ф.И.О.  
Расницина Н.Т.

Рецензия  
на рабочую программу профессионального модуля  
ПМ.03 «Предоставление туроператорских услуг»  
по специальности 43.02.10 «Туризм»

Представленная рабочая программа профессионального модуля ПМ.03 «Предоставление туроператорских услуг» (далее Программа) содержит все основные разделы в соответствии с Разъяснениями по формированию примерных программ учебных дисциплин НПО и СПО на основе ФГОС НПО и СПО, утверждёнными Министерством образования и науки РФ 27 августа 2009 года.

Представленные в Программе требования к результатам освоения дисциплины соответствуют перечисленным в тексте ФГОС. Количество часов соответствует учебному плану.

Содержание учебного материала соответствует требованиям к знаниям и умениям, позволяет сформировать у обучающихся необходимые профессиональные и общие компетенции. Объём времени достаточен для освоения указанного содержания.

Содержание самостоятельной работы студентов направлено на выполнение требований к результатам освоения дисциплины. Тематика практических занятий соответствует формируемым профессиональным компетенциям. В Программе определены основные виды работ для производственной практики по модулю.

В представленной программе соблюдены требования к материально-техническому обеспечению реализации профессионального модуля: указан специализированный кабинет с перечнем оборудования, обеспечивающего проведение всех видов учебной работы, указаны требования к кадровому и программному обеспечению образовательного процесса (в т.ч. и производственной практики).

Перечень основной литературы включает источники, имеющиеся в достаточном количестве в библиотеке колледжа и соответствующие требованиям ФГОС СПО.

На основании вышесказанного можно сделать заключение:

Представленная рабочая программа профессионального модуля ПМ.03 «Предоставление туроператорских услуг» по специальности 43.02.10 «Туризм», соответствует требованиям ФГОС СПО, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ 07.05.2014 года № 474.

Рецензент: Чупина Э.В.      председатель ЦПК профессионального цикла, преподаватель  
высшей категории

  
Чупина Э.В.



      Е.В. Чупина

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....</b>	<b>5</b>
1.1. Область применения рабочей программы .....	5
1.2. Цель и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля.....	5
1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля.....	6
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....</b>	<b>7</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....</b>	<b>8</b>
3.1. Тематический план профессионального модуля .....	8
3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю.....	10
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....</b>	<b>20</b>
4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению .....	20
4.2. Информационное обеспечение обучения .....	20
4.3. Общие требования к организации образовательного процесса .....	21
4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса .....	21
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ .....</b>	<b>21</b>
<b>6. ЛИСТ ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ .....</b>	<b>22</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг

### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 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.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке.

### 1.2. Цель и задачи профессионального модуля - требования к результатам освоения профессионального 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 определение 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:**

-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 туруслуг;
- 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 турпоездок;
- 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. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля**

Рекомендуемое количество часов на освоение профессионального модуля всего – 480 часов, из них: в форме практической подготовки – 216 часов; в том числе: максимальной учебной нагрузки обучающегося – 336 часов, включая:

- самостоятельной работы обучающегося – 108 часов;
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 228 часов;
- учебной практики – 36 часов;
- производственной практики – 108 часов.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
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 СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов междисциплинарного курса	Всего часов	В форме практической подготовки	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	11
ПК 3.1-3.4	Раздел 1. Организация и регулирование туроператорской деятельности	156	32	108	32		48	-	-	-
ПК 3.1, 3.2, 3.4	Раздел 2. Реализация коммерческого направления в туризме	180	40	120	40	20	60	-	-	-
ПК 3.1-3.4	Учебная практика	36	36	-	-	-	-	-	36	-
	Производственная практика	108	108	-	-	-	-	-	-	108
	Всего:	480	216	228	72	20	108	-	36	108

**3.2. Содержание профессионального модуля**  
*ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг*

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 03.01 Технология и организация туроператорской деятельности		156	
Раздел ПМ 1 Организация и регулирование туроператорской деятельности		156	
Тема 1.1 Основы туроператорской деятельности	<b>Содержание</b> 1. Развитие и регулирование туроператорской деятельности в РФ и за рубежом. Понятие туристской деятельности. Факторы туристской деятельности. 2. Международное регулирование туристской деятельности. 3. Развитие и регулирование туристской деятельности в России.	6	1,2,3
Тема 1.2 Законодательная база туроператорской деятельности	<b>Содержание</b> 1. Нормативно-правовая база осуществления туроператорской деятельности Законодательная база. 2. Организационно – правовые формы функционирования туроператоров. Понятие туроператорской деятельности. Организационно-правовые формы функционирования туроператоров	10	1,2,3
Тема 1.3 Документация туроператорской фирмы	<b>Содержание</b> 1. Документация туристской фирмы, ведение туристской отчетности. Документация туроператорской фирмы. Права и обязанности туроператора, турагента и туриста. 2. Работа с агентскими договорами. Технология оформления страхового полиса. Ведение туристской отчетности. Работа с агентскими договорами.	4	1,2,3
	<b>Практическое занятие №1.</b> 1. Деловая игра «Формирование пакета документов для учреждения юридического лица» (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие №2.</b>	2	

	1. Технология оформления договоров и страховых полисов (практическая подготовка)		
Тема 1.4 Технология разработки туристского продукта	<b>Содержание</b> 1. Понятие технологии и разработки туристского продукта. 2. Изучение и анализ ресурсов выбранной дестинации. 3. Свойства и цели турпродукта.	12	1,2,3
Тема 1.5 Оптимальный турпродукт	<b>Содержание</b> 1. Принципы выбора базовых услуг и турпродуктов. Условия создания оптимального турпродукта. 2. Выбор схемы работы в дестинации. 3. Основные правила и методика составления программ туров. 4. Организация транспортного обслуживания туристов. 5. Технология бронирования туров. 6. Расчет стоимости тура.	12	1,2,3
	<b>Практическое занятие №3.</b> 1. Анализ ресурсов выбранной дестинации. Определение базовых услуг по заданным показателям. (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие №4.</b> Планирование себестоимости проектируемого турпродукта. Расчет необходимого количества мест в средствах размещения. (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие №5.</b> Планирование программ турпоездок. Определение наиболее оптимальных программ турпоездок (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие №6.</b> Составление программ тура и турпакета. (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие №7.</b> Составление программы туров для российских и зарубежных клиентов. (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие №8.</b> Составление турпакетов с использованием иностранного языка (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие №9.</b> Расчет стоимости тура (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие №10.</b> Выбор вариантов бронирования услуг контрагентов. (практическая подготовка)	2	

<p>Тема 1.6 Туристские формальности</p>	<p><b>Содержание</b> 1. Паспортно-визовые формальности. Особенности оформления виз в некоторые страны. Оформление документов для консульств, оформление регистрации иностранным гражданам. Правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями. Визовые ограничения. 2. Страхование услуг. 3. Таможенные формальности. Порядок перемещения валюты через государственную границу. Порядок ввоза и вывоза различных товаров, животных. Пассажирская таможенная декларация. Формы и необходимость декларирования товаров. Таможенные сборы и пошлины. Беспшлинная торговля.</p>	10	1,2,3
	<p><b>Практическое занятие №11.</b> Оформление документов для консульств, оформление регистрации иностранным гражданам (практическая подготовка)</p>	2	
	<p><b>Практическое занятие №12.</b> Изучение порядка ввоза и вывоза различных товаров, денежной валюты, животных и др. (практическая подготовка)</p>	2	
<p>Тема 1.7 Технология взаимодействия с турагентами</p>	<p><b>Содержание</b> 1. Правовые основы взаимодействия туроператоров и турагентов. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности». Основные положения договора между туроператором и турагентом. Единый федеральный реестр туроператоров. Финансовые гарантии. 2. Организация деятельности с турагентствами по реализации турпродукта. 3. Формы и способы бронирования туров. Правила работы с заявками на бронирование. 4. Ведение документооборота с использованием информационных технологий. 5. Правила расчетов с турагентствами и методы их поощрения. Использование различных методов поощрения турагентов, расчет комиссионного вознаграждения. 6. Основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта. Предоставление информации турагентам по рекламным турам. 7. Формирование контрагентской сети.</p>	10	1,2,3
	<p><b>Практическое занятие №13.</b> Работа с заявками на бронирование туруслуг (практическая подготовка)</p>	2	
	<p><b>Практическое занятие №14.</b> Деловая игра «Создание контрагентской сети» (практическая подготовка)</p>	2	

<p>Тема 1.8 Оптимизация представления туруслуг</p>	<p><b>Содержание</b> 1. Практика делового общения и переписки. Формирование коммуникативных навыков. Понятие корпоративной культуры. Профессиональная этика работников туроператорской компании. Неотъемлемые компоненты деловой переписки. Значение партнерских взаимоотношения в туристской индустрии. 2. Работа с информационно-справочными материалами. Изучение популярных электронных порталов по туризму и работа с ними. Использование каталогов и ценовых предложений. 3. Решение проблем с помощью правового регулирования. Качество обслуживания и способы его регулирования в туризме. 4. Анализ проблем, возникающих во время тура и меры их устранения. Вопросы безопасности в туризме. Предоставление сопутствующих услуг. 5. Оптимизация деятельности туроператора</p>	12	1,2,3
	<p><b>Практическое занятие №15.</b> Техника написания делового письма (практическая подготовка)</p>	2	
	<p><b>Практическое занятие №16.</b> Решение ситуационных задач с помощью правового регулирования (практическая подготовка)</p>	2	
<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела 1 ПМ.</b> Систематическое изучение основной и специальной литературы. Работа с Интернет-ресурсами по заданию преподавателя. Изучение информационно-справочных изданий, каталогов, ценовых предложений. Составление схем и таблиц.</p>		48	2,3
<p><b>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы при изучении раздела 1 ПМ.</b> Изучение единого Федерального реестра туроператоров. Мониторинг предложений туроператоров. Анализ ситуаций, связанных с некачественным предоставлением услуг. Изучение основ делового этикета сотрудников туристической фирмы. Сбор и анализ информации в информационных источниках, таких как каталоги, ценовые предложения. Изучение и анализ основных и сопутствующих услуг. Составление программ обслуживания для различных категорий туристов. Выявление и анализ сведений, подлежащих указанию в таможенной декларации. Сравнительной характеристики поощрения покупок Tax free и duty free. Изучение сведений, содержащихся в таможенном кодексе. Анализ публикаций в периодических туристских изданиях и материалах учебных пособий по вопросам эпидемиологи-</p>			

<p>ческой безопасности.  Изучение инструктажа по эпидемиологической безопасности туристов.  Сбор документов на оформление визы.  Оформление рабочего места менеджера турфирмы.  Закрепление навыков делового общения посредством деловых игр.  Разбор и анализ ситуаций, связанных некачественным предоставлением туристских услуг.</p>			
<b>МДК.03.02</b>		<b>180</b>	
<b>Маркетинговые технологии в туризме</b>			
<b>Раздел 2</b>		<b>160</b>	
<b>Коммерческие направления в туризме</b>			
Тема 2.1	<b>Содержание</b>		1,2,3
Сущность, содержание, основные понятия маркетинга туризма	Основные понятия и цель маркетинга. Сущность и содержание маркетинга в туризме. Функции маркетинга. Специфика маркетинга услуг.	4	
	<b>Практическое занятие №1.</b> Особенности маркетинга в туризме (практическая подготовка)	2	
	<b>Самостоятельная работа №1.</b> Тестирование по теме. Ответы на контрольные вопросы по теме	4	
Тема 2.2	<b>Содержание</b>		1,2
Основные концепции маркетинга, их применение в туристской индустрии	Уровни и координация маркетинга в туризме. Технология реализации концепции маркетинга в туризме. Современные тенденции развития маркетинга туристских предприятий	4	
	<b>Самостоятельная работа №2.</b> Ответы на контрольные вопросы по теме	4	
Тема 2.3	<b>Содержание</b>		1,2,3
Организация маркетинговых исследований в туризме	Понятие о системе сбора информации и исследований в маркетинге. Понятие информации: внутренняя и внешняя первичная и вторичная. Методы сбора и обработки информации: качественные и количественные методы. Опрос. Инструментарий опроса. Наблюдение. Эксперимент. Фокус-группа.	4	
	<b>Практическое занятие № 2.</b> Маркетинговые исследования (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие № 3, 4.</b> Составление анкеты для маркетинговых исследований (практическая подготовка)	4	
	<b>Самостоятельная работа №3.</b> Тестирование по теме. Ответы на контрольные вопросы по теме	4	
Тема 2.4	<b>Содержание</b>		1,2,3

Маркетинговая среда	Понятие среды маркетинга. Макросреда маркетинга, ее структура. Микросреда маркетинга, ее значение. Характеристика основных элементов микросреды. Определение маркетинговых возможностей предприятия общественного питания. Исследование рынка общественного питания. Методика проведения SWOT-анализа.	4	
	<b>Практическое занятие № 5, 6.</b> Проведение SWOT-анализа предприятия (практическая подготовка)	4	
	<b>Самостоятельная работа № 4.</b> Тестирование по теме. Ответы на контрольные вопросы по теме	4	
Тема 2.5 Маркетинговые исследования рынка туризма	<b>Содержание</b>		1,2
	Рынок туризма как объект маркетингового исследования. Оценка конъюнктуры рынка. Определение емкости и доли рынка.	4	
	<b>Самостоятельная работа № 5.</b> Ответы на контрольные вопросы по теме	5	
Тема 2.6 Товарная политика туристического предприятия	<b>Содержание</b>		1,2,3
	Формирование товарной политики. Жизненный цикл туристического продукта. Формирование ассортиментной политики туристической компании. Этапы планирования и разработки нового продукта. Управление товарной номенклатурой туристической организации. ABC-анализ и его использование в туризме. Матрица БКГ. Обеспечение качества туристского продукта.	8	
	<b>Практическое занятие № 7, 8.</b> Структурная модель туристского продукта (практическая подготовка)	4	
	<b>Практическое занятие № 9</b> Анализ ассортиментной политики туристической фирмы (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие № 10, 11.</b> Оценка качества услуг с помощью методики <i>SERVQUAL</i> (практическая подготовка)	4	
	<b>Самостоятельная работа № 6.</b> Тестирование по теме. Ответы на контрольные вопросы по теме	4	
Тема 2.7 Ценовая политика туристской фирмы	<b>Содержание</b>		1,2,3
	Формирование ценовой политики. Факторы, определяющие условия разработки и реализации ценовой политики. Постановка целей ценообразования. Выбор метода ценообразования. Виды ценовых стратегий.	8	
	<b>Самостоятельная работа № 7.</b> Тестирование по теме. Ответы на контрольные вопросы по теме	5	
Тема 2.8 Сбытовая политика туристской фирмы	<b>Содержание</b>		1,2
	Формирование сбытовой политики. Выбор каналов сбыта. Выбор торговых посредников и организация взаимодействия с ними. Управление каналами сбыта.	4	

	<b>Самостоятельная работа № 8.</b> Тестирование по теме. Ответы на контрольные вопросы по теме.	5	
Тема 2.9 Коммуникативная политика туристской фирмы	<b>Содержание</b>		1,2,3
	Понятие продвижения. Характеристика основных инструментов продвижения. Реклама как средство продвижения. Связи с общественностью как инструмент продвижения. Стимулирование продаж как инструмент продвижения туристической фирмы. Основные решения в сфере стимулирования сбыта. Способы стимулирования продаж для посредников, конечных потребителей и торгового персонала	6	
	<b>Практическое занятие № 12.</b> Определение экономической эффективности рекламы (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие № 13.</b> Определение психологической эффективности рекламы (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие № 14.</b> Составление словесной презентации тура (практическая подготовка)	2	
	<b>Практическое занятие № 15, 16.</b> Анализ сайта предприятия туристической индустрии (практическая подготовка)	4	
	<b>Практическое занятие № 17.</b> Фирменный стиль предприятия туристической индустрии (практическая подготовка)	2	
	<b>Самостоятельная работа № 9.</b> Ответы на контрольные вопросы по теме	5	
Тема 2.10 Определение целевого рынка	<b>Содержание</b>		1,2,3
	Сущность и роль сегментации рынка. Базовые признаки сегментации рынка туризма. Сегментация рынка туризма на основе комбинации базовых признаков. Выбор целевого рынка. Позиционирование туристического продукта.	4	
	<b>Практическое занятие № 18.</b> Позиционирование туристического предприятия (практическая подготовка)	2	
	<b>Самостоятельная работа № 10.</b> Тестирование по теме. Ответы на контрольные вопросы по теме	5	
Тема 2.11 Формирование маркетинговой стратегии	<b>Содержание</b>		1,2,3
	Сущность, роль и процесс формирования маркетинговой стратегии туристической организации. Виды маркетинговых стратегий. Программа маркетинга. Бюджет маркетинга	2	
	<b>Самостоятельная работа № 11.</b> Тестирование по теме. Ответы на контрольные вопросы по теме	5	
Тема 2.12	<b>Содержание</b>		1,2,3

Маркетинговые исследования потребителей	Потребители как объект маркетинговых исследований. Моделирование поведения потребителей. Факторы среды, влияющие на поведение потребителей туристических услуг. Анализ личностных факторов, влияющих на поведение потребителей туристических услуг. Исследование мотивов поведения потребителей туристических услуг. Исследование процесса принятия решения о покупке туристического продукта	4	
	<b>Практическое занятие № 19.</b> Маркетинговые исследования потребителей туруслуг (практическая подготовка)	2	
	<b>Самостоятельная работа № 12.</b> Тестирование по теме. Ответы на контрольные вопросы по теме	5	
Тема 2.13 Маркетинговые исследования конкурентов	<b>Содержание</b>		1,2,3
	Конкуренция как фактор маркетинговой среды. Оценка конкурентной среды туристической организации. Анализ конкурентов. Построение конкурентной карты рынка.	4	
	<b>Практическое занятие № 20.</b> Анализ конкурентоспособности предприятий индустрии гостеприимства (практическая подготовка)	2	
	<b>Самостоятельная работа № 13.</b> Тестирование по теме. Ответы на контрольные вопросы по теме	5	
<b>Примерная тематика курсовых работ:</b> 1. Выставки и ярмарки как средство продвижения в туристической отрасли 2. Сайт предприятия туристской индустрии как средство его продвижения на рынке 3. Фирменный стиль предприятия туристической индустрии 4. Программы повышения лояльности клиентов на предприятии туристической индустрии 5. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций туристической фирмы 6. Стимулирование продаж на предприятиях туристической индустрии 7. Связи с общественностью в комплексе маркетинговых коммуникаций туристического предприятия 8. Сравнительный анализ сайтов туристических компаний 9. Особенности личных продаж туристического продукта 10. Реклама как средство продвижения турпродукта 11. Брендинг как технология продвижения города на внутреннем и международном рынке 12. Организация эффективного продвижения и продажи туристических услуг 13. Совершенствование деятельности предприятий сферы гостеприимства на основе разработки комплекса маркетинга 14. Пути совершенствования деятельности туристической фирмы 15. Оценка и повышение конкурентоспособности туристической фирмы 16. Совершенствование товарной политики туристической фирмы 17. Анализ маркетинговой среды туристического предприятия 18. Управление товарной номенклатурой туристической организации		<b>20</b>	2,3

<p>19. Формирование ценовой политики туристической фирмы</p> <p>20. Формирование сбытовой политики туристического предприятия</p> <p>21. Связи с общественностью как инструмент продвижения туристического предприятия</p> <p>22. Анализ конкурентоспособности предприятий индустрии</p> <p>23. Оценка внешних и внутренних факторов, влияющих на конкурентоспособность туристского предприятия</p> <p>24. Маркетинговые исследования туристского рынка</p> <p>25. Анализ поведения покупателей на туристском рынке</p> <p>26. Анализ влияния макросреды на маркетинг предприятия и рыночную ситуацию в целом</p> <p>27. Анализ ассортиментной структуры предложения и ее влияния на конкурентоспособность туристского предприятия</p> <p>28. Исследование макросреды и микросреды туристского бизнеса</p> <p>29. Роль знака обслуживания в продвижении туристских услуг</p> <p>30. Оценка конкурентоспособности туристских услуг</p>		
<p><b>Учебная практика:</b> (практическая подготовка)</p> <p><b>Виды работ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Посещение выставок ярмарок. Сбор и анализ об участниках рынка.</li> <li>• Разработка плана маркетинга туристского предприятия.</li> <li>• Сбор информации о деятельности организации и отдельных ее подразделений.</li> <li>• Ознакомление с должностными обязанностями персонала турфирмы.</li> <li>• Изучение перечня основных и дополнительных услуг.</li> <li>• Разработка туров, туристских услуг, расчет стоимости услуг.</li> <li>• Изучение правил по технике безопасности.</li> <li>• Изучение графика работы предприятия.</li> <li>• Изучение принципов отчетности в туризме.</li> </ul>	<b>36</b>	2,3
<p><b>Производственная практика (по профилю специальности)</b> (практическая подготовка)</p> <p><b>Виды работ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проведение маркетингового исследования объектов туристского рынка. Выявление целевых сегментов рынка. Позиционирование туристского продукта.</li> <li>2. Разработка фирменного стиля туристского предприятия и рекламной продукции.</li> <li>3. Осуществление планирования турпоездов, составление программ тура и турпоездов.</li> <li>4. Предоставление сопутствующих услуг турфирмы.</li> <li>5. Расчет себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определение цены турпродукта.</li> <li>6. Сбор информации о деятельности организации и отдельных ее подразделений.</li> <li>7. Анализ функциональной и отраслевой структуры турфирмы.</li> <li>8. Изучение структуры и кадровой политики турфирмы.</li> <li>9. Разработка туров, расчет стоимости туристских услуг, стоимости туров.</li> </ol>	<b>108</b>	2,3

10. Работы с офисной техникой.		
11. Работа со стандартным программным обеспечением для организации делопроизводства.		
12. Практика работы с туристской документацией и отчетностью.		
<b>Всего</b>	<b>480</b>	

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», мастерской 1 по компетенции «Туризм».

*Оборудование учебного кабинета «Турагентской и туроператорской деятельности»*

*Технические средства обучения:* проектор; компьютер; экран; программное обеспечение общего и профессионального назначения; наличие доступа к сети Интернет.

*Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:* компьютер, ноутбук, веб-камера, выход в Интернет, телефон, факс, фотопринтер, цветной ксерокс, сканер, брошюровщик, шредер, музыкальный центр, цифровой фотоаппарат, видеокамера, калькулятор, ламинатор.

*Оборудование мастерской и рабочих мест мастерской 1 по компетенции «Туризм»:*

*Технические средства обучения:* компьютеры, проектор, МФУ, экран, микрофон, акустическая система, телевизор, ноутбук.

*Учебно-наглядные пособия:* презентации по тематике занятий.

*Специализированная мебель:* столы, стулья, кулер для воды, часы, флипчарт, тумбочка.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику. Производственная практика проходит в турфирмах.

### 4.2. Информационное обеспечение обучения

*Основные источники:*

1.Емелин, С. В. Технология и организация туроператорской деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / С. В. Емелин. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 472 с. — (Профессиональное образование). Режим доступа: <http://www.biblio-online.ru/bcode/466298>

2.Жираткова, Ж. В. Основы экскурсионной деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ж. В. Жираткова, Т. В. Рассохина, Х. Ф. Очилова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 189 с. — (Профессиональное образование). Режим доступа: <http://www.biblio-online.ru/bcode/448848>

*Дополнительные источники:*

1.Вайндорф-Сысоева, М. Е. Организация летнего отдыха детей и подростков : учебное пособие для вузов / М. Е. Вайндорф-Сысоева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 166 с. — (Высшее образование). Режим доступа: <http://www.biblio-online.ru/bcode/452110>

2.Каменец, А. В. Основы культурно-досуговой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / А. В. Каменец, И. А. Урмина, Г. В. Заярская ; под научной редакцией А. В. Каменца. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 185 с. — (Профессиональное образование). Режим доступа: <http://www.biblio-online.ru/bcode/452839>

*Программное обеспечение*

Наименование программного продукта	Обоснование для использования (лицензия, договор, счёт, акт или иное)	Дата выдачи
Microsoft Windows 7 Professional	Dreamspark (Imagine) № 370aef61-476a-4b9f-bd7c-84bb13374212	30.04.2015
Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 500-999. Node 1 year Educational Renewal License	Договор №148/ЕП(У)20-ВБ, 1С1С-200914-092322-497-674	11.09.2020

Microsoft Office 2013 Standard	Open License № 62018256	31.07.2016
Подписка Microsoft Office 365	свободно распространяемое для вузов	-
Adobe Acrobat	свободно распространяемое	-
Zoom	Договор №363/20/90/ЕП(у)20-ВБ	04.06.2020
Zoom	свободно распространяемое	-

*Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы*

<b>Наименование ресурса</b>	<b>Договор</b>	<b>Срок договора</b>
<b>Профессиональные базы данных</b>		
База данных «Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ» <a href="https://www.biblio-online.ru">https://www.biblio-online.ru</a>	Договор № 71/ЕП (У) 19 от 25.12. 2019	01.01.2020-31.12.2020
	Договор № 4431/05/ЕП(У)21 от 17.03.2021	31.12.2021
	Договор № 256СЛ/11-2020 от 17.03.2021	01.01.2021-31.12.2021
<b>Информационные справочные системы</b>		
Справочно-правовая система КонсультантПлюс (КонсультантПлюс студенту и преподавателю) <a href="http://www.consultant.ru/edu/">www.consultant.ru/edu/</a>	в открытом доступе	-

*Интернет-ресурсы:*

1. [www.turprofi.ru](http://www.turprofi.ru) Портал для турагента
2. [www.tourdom.ru](http://www.tourdom.ru) Профессиональный туристический портал
3. [www.tonkosti.ru](http://www.tonkosti.ru) Электронная туристическая энциклопедия
4. [www.russiatourism.ru](http://www.russiatourism.ru) Официальный сайт Федерального агентства по туризму Минс-порттуризма России

*Периодические издания (журналы):*

- Туризм. Право и экономика
- Турбизнес
- Туристические и гостиничные услуги
- Гостиничное дело
- Гостиница и ресторан

*Перечень методических рекомендаций, разработанных преподавателем:*

- 1 Методические рекомендации по практическим занятиям
- 2 Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы

**4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Профессиональный модуль осваивается в 1 и 2 семестре.

Реализация программы модуля предполагает концентрированную учебную практику после освоения всех разделов модуля. Учебная практика проводится в кабинете Турагентской и туроператорской деятельности. Обязательным условием допуска к учебной практике в рамках профессионального модуля ПМ.03 является освоение междисциплинарных курсов МДК.03.01 «Технология и организация туроператорской деятельности» и МДК.03.02 «Маркетинговые технологии в туризме».

Изучение МДК 03.01 завершается во 2 семестре диф. зачетом.

Изучение МДК 03.02 во 2 семестре заканчивается экзаменом, защитой курсовой работы.

Учебная практика в 1 семестре завершается зачетом.

Обязательным условием допуска к производственной практике является освоение учебной практики с целью получения первичных профессиональных навыков.

Производственная практика во 2 семестре завершается дифференцированным зачетом. Изучение программы модуля завершается экзаменом (квалификационным).

#### 4.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам и осуществляющих руководство практикой:

- 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.

### 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<b>ПК 3.1</b> Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта	<ul style="list-style-type: none"> <li>- владение технологией проведения маркетинговых исследований;</li> <li>- оптимальный выбор методов проведения маркетинговых исследований;</li> <li>- качество организации и проведения сбора данных;</li> <li>- качество составления заключительного отчета маркетинговых исследований;</li> </ul>	<p>Экспертная оценка выполнения практических заданий.</p> <p>Экспертная оценка выполнения видов работ на учебной и производственной практике.</p> <p>Экспертная оценка выполнения домашних заданий проблемного характера.</p>
<b>ПК 3.2</b> Формировать туристский продукт	<ul style="list-style-type: none"> <li>- владение технологией планирования программ турпоездок;</li> <li>- владение технологией составления программ тура и турпакета;</li> <li>- соблюдение требований к правилам предоставления сопутствующих услуг;</li> </ul>	<p>Подготовка и защита индивидуальных и групповых заданий.</p> <p>Выполнение творческих заданий с представлением собственной позиции.</p>
<b>ПК 3.3</b> Рассчитывать стоимость туристского продукта	<ul style="list-style-type: none"> <li>- владение технологией расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура;</li> <li>- владение технологией определения цены турпродукта;</li> <li>- оптимальный расчет стоимостных показателей турпродукта;</li> </ul>	
<b>ПК 3.4</b> Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта	<ul style="list-style-type: none"> <li>- взаимодействие с турагентами по реализации турпродукта;</li> <li>- работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг;</li> <li>- планирование рекламной кампании, проведение презентаций,</li> </ul>	

	включая работу на специализированных выставках;	
--	---	--

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрация интереса к будущей профессии; - качество обучения по специальности; - участие в олимпиадах, научно-практических конференциях и т.д.;	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося во время лекций, на практических занятиях, во время учебной и производственной практик.
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; - оценка рисков и принятие правильных решений в нестандартных ситуациях; - умение находить правильные решения проблем;	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- поиск, анализ и оценка информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач;	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	- нахождение информации для выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития и ее использование; - планирование самообразования 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	- эффективное взаимодействие с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения;	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	- грамотное формулирование цели своей деятельности и деятельности команды; - анализ и корректировка результаты деятельности подчинённых; - демонстрация готовности принятия на себя ответственности за ре-	

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
	зультат выполнения заданий;	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- самоанализ и корректировка результатов своей деятельности; - демонстрация способности организации самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля;	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	- ориентируется в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	

### **6 ЛИСТ ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ**

<b>№</b>	<b>Номер и дата распорядительного документа о внесении изменений</b>	<b>Дата внесения изменений</b>	<b>Ф.И.О. лица, ответственного за изменение</b>	<b>Подпись</b>	<b>Номер и дата распорядительного документа о принятии изменений</b>