

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Х.М. БЕРБЕКОВА»**

Педагогический колледж

СОГЛАСОВАНО

Директор ООО «Туристическая компания
«ПУТЕШЕСТВИЕ»», г.о Нальчик КБР

Агibalова Е.Н.

«19» мая 2022 г.

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор педагогического колледжа
ИПП и ФСО

Ашабокова Ф.К.

«19» мая 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

**Программа подготовки специалистов среднего звена
43.02.10 – Туризм**

Среднее профессиональное образование

**Квалификация выпускника
Специалист по туризму**

Очная форма обучения

Нальчик, 2022

Рабочая программа профессионального модуля «Предоставление туристических услуг» разработана на основании федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности **43.02.10 Туризм**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 07.05.2014 № 474, учебного плана по основной профессиональной образовательной программе среднего профессионального образования – программе подготовки специалистов среднего звена «Туризм».

Организация разработчик – Педагогический колледж ИПП и ФСО ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова», предметно-цикловая комиссия права и социальной работы.

Разработчики:

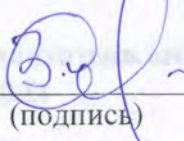
1. **Халишхова Марина Хажмудиновна**, преподаватель,

Рецензент: Мамаева Г.М., директор ООО «Санаторий «МАЯК»», заслуженный врач КБР.

Рабочая программа профессионального модуля обсуждена и утверждена на заседании ПЦК права и социальной работы.

Протокол № 10 от « 12 » мая 2022 г.

Председатель ПЦК


(подпись)

Сабанчиев З.Х.

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	18

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Предоставление турагентских услуг

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее – Рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности **43.02.10 Туризм** в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВД): предоставление турагентских услуг и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
2. ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах.
3. ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.
4. ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.
5. ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
6. ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.
7. ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована также в дополнительном профессиональном образовании для повышения квалификации и профессиональной подготовки специалистов в области формирования, продвижения и реализации туристского продукта, организации комплексного туристского обслуживания, имеющих базовый уровень.

1.2. Цели 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:

- выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;
- проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;
- взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;
- оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;
- оказания визовой поддержки потребителю;
- оформления документации строгой отчетности;

уметь:

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

знать:

- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта

и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;

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

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего – **378** часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **252** часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **168** часов;

самостоятельной работы обучающегося – **84** часа;

учебной и производственной практики – **126** часов.

Итоговая аттестация по профессиональному модулю в форме *квалификационного экзамена*

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля по очной форме обучения

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, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			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 1.1-1.6	МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта	165	86	44	4	43	8	36	*
ПК 1.1-1.6	МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности	159	82	48		41		36	*
ПК 1.1-1.6	Производственная практика (по профилю специальности)	54							54
	Всего:	378	168	92	4	84	8	72	54

* Раздел профессионального модуля – часть примерной 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 отглагольного 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, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
ПМ 01 Предоставление турагентских услуг				
МДК 01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта			129	
Тема 1.1. Турпродукт как основной потребительский товар в туристских продажах	Содержание		5	
	1.	Понятие и виды турпродукта. Понятие продаж и их виды в туризме		1,2
	2.	Агентский договор между туроператором и турагентом		1,2
	Практические занятия		6	
	1.	Изучение и заполнения агентского договора между туроператором и турагентом		2,3
	Самостоятельная работа обучающихся Развитие и регулирование туристской деятельности в России Статистика прибытий (отбытий). Статистика туристских доходов и расходов. Термины, обозначения и сокращения, принятые в туризме.		6	3
Тема 1.2. Организация отдела продаж и отдела рекламы и продвижения турпродукта в турфирме	Содержание		5	
	1.	Функциональное назначение и структура отдела продаж (реализации турпродукта) турфирмы.		1,2
	2.	Функциональное назначение и структура отдела рекламы и продвижения турпродукта турфирмы.		1,2
	Практические занятия		6	
	1.	Разработка организационной структуры отдела маркетинга турфирмы		2,3
	Самостоятельная работа обучающихся		5	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
	Приказ Минздравсоцразвития России от 12.03.2012 № 202н «Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов, служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей работников организаций сферы туризма»			
Тема 1.3. Методические аспекты технологии продаж турпродукта	Содержание		8	
	1.	Алгоритм процесса продажи турпродукта в офисе турфирмы		1,2
	2.	Техники продаж в туризме и психологические приемы воздействия на потенциальных клиентов (туристов)		1,2
	3.	Неценовые инструменты стимулирования продаж и способы повышения доверия клиента к турпродукту	8	
	Практические занятия			
	1.	Определить и проанализировать потребности клиента с учетом структуры рекреационных потребностей, методов изучения и анализа запросов потребителя и подобрать оптимальный турпродукт.		2,3
	Самостоятельная работа обучающихся Туристские продажи с использованием приема техники нейролингвистического программирования (НЛП).		8	3
Тема 1.4. Информационное обеспечение и пакет документов, оформляемый турфирмой в процессе туристских продаж	Содержание		8	
	1.	Информационное обеспечение клиента как основа содействия правильного потребительского выбора		1,2
	2.	Договор о реализации туристского продукта и его структура		1,2
	3.	Пакет документов, выдаваемый туристу менеджером по продажам	12	1,2
	Практические занятия			
	1.	Договор о реализации туристского продукта, заключаемого между турагентом и туристом (заполнение договора)		2,3
	2.	Заявка на бронирование тура (заполнение бланка)		2,3
Самостоятельная работа обучающихся		10	3	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
	Основное предназначение электронной путевки. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем) Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов. Составление презентаций на заданные темы.			
Тема 1.5. Дистанционные подходы к организации туристских продаж	Содержание		8	
	1.	Правила и особенности ведения телефонных контактов с клиентом как способ стимулирования продаж турфирмы		1,2
	2.	Технология организации интернет-продаж турпродукта.		1,2
	3.	Мобильные технологии стимулирования и осуществления интернет-продаж турпродукта		1,2
	Практические занятия		6	
	1.	Сущность личной продажи в комплексе продвижения. Техника и технологии продаж турпродукта в офисе и по телефону		2,3
Тема 1.6. Технологии продвижения турпродукта	Содержание		8	
	1.	Реклама как инструмент продвижения туристского продукта		1,2
	2.	Туристские выставки и их роль в продвижении турпродукта		1,2
	3.	Государственные меры поддержки по продвижению национального туристского продукта		1,2
	Практические занятия		6	
	1.	Разработка плана рекламных мероприятий турагентства		2,3
МДК 01.02 Технология и	Самостоятельная работа обучающихся Основные этапы проведения «холодных звонков» менеджерами турфирмы. Мобильные приложения для реализации туристских услуг.		7	3
	Самостоятельная работа обучающихся Характеристика сбытовой деятельности турфирмы. Маркетинговые исследования конкурентов		7	3
МДК 01.02 Технология и			123	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
организация турагентской деятельности				
Тема 1.1 Правовое регулирование туристской деятельности	Содержание		4	
	1	Общая характеристика правового регулирования туристской деятельности. Договоры в сфере туристской деятельности.		1,2
	2	Государственное регулирование туристской деятельности		1,2
	Практические занятия		2	
	1.	Определение основных положений турагентской деятельности в нормативно-правовых документах		2,3
	2	Нормативно-правовые документы, регламентирующие правила продажи туристского продукта		2,3
	Самостоятельная работа обучающихся Поиск информации о характеристиках российских туристских агентств Изучение профиля туроператоров.		3	3
Тема 1.2. Исчисление и подтверждение трудового стажа	Содержание		5	
	1.	Турагент как субъект туристического рынка		1,2
	2.	Особенности реализации туристского продукта турагентом. Классификация и виды турагентств.		
	3.	Ответственность в туристической деятельности. Основные различия между туроператором и турагентом		1,2
	Практические занятия		2	
	1.	Информационное обеспечение туристов при покупке туристского продукта		2,3
	2.	Договор о реализации туристского продукта, заключаемого между турагентом и туристом		2,3
	Самостоятельная работа обучающихся Составить памятку для менеджера по профилю ТО. Выявление преимуществ и недостатков франчайзинга в туризме. Анализ условий вступления во франчайзинговую сеть.		3	3

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Тема 1.3 Организация работы туроператора с турагентом	Содержание		3	
	1.	Организация сбытовой сети туроператоров		1,2
	2.	Договоры по продвижению и реализации турпродукта на рынке услуг		1,2
	Практические занятия		8	
	1	Основные этапы работы турагентства		2,3
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка презентацию «Мировые отельные бренды». Поиск информации о размере агентского вознаграждения и бонусной программы туроператоров		6	3
Тема 1.4. Организация работы турагента с клиентом	Содержание		5	
	1	Правила оказания услуг по реализации туристского продукта и защита прав туристов		1,2
	2	Организация офиса турфирмы турагента. Личные продажи турпродукта и их особенности		
	3.	Продажи по телефону и их особенности. Особенности работы с клиентами разных психологических типов. Формирование лояльности клиентов турагентства	16	1,2
	Практические занятия			
	1.	Документационное оформление взаимоотношений между турагентством и клиентами		2,3
	2.	Стандарты обслуживания в турагентском предприятии	2,3	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка памятки для менеджера «Особенности безвизового въезда для российских туристов». Презентация на тему: Работа с сайтами туроператоров		10	3
Тема 1.5. Международное регулирование туризма	Содержание		10	
	1.	Паспортные формальности.		1,2
	2.	Визовые формальности. Причины отказа в оформлении визы		1,2
	3.	Шенгенское соглашение. Условия получения шенгенской визы. Виды шенгенских виз		1,2
	4.	Страны, въезд в которые разрешен без наличия загранпаспорта		1,2
	5.	Страны, въезд в которые разрешен по загранпаспорту		1,2
	6.	Страны, для въезда в которые виза ставиться на границе. Визовые страны для россиян.		1,2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
	Практические занятия	16	
	1. Правила выезда российских граждан за границу.		2,3
	2. Правила въезда в Россию для иностранных граждан		2,3
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка информации для оформления памятки туристу. Подготовка информации о дополнительных страхованиях туриста	13	3
Тема 1.6. Бронирование турпутевок через Интернет	Содержание	7	
	1. Бронирование турагентом туров через Интернет.		1,2
	2. Компьютерные системы бронирования туров		1,2
	3. Российские компьютерные системы бронирования. Штрафы за отказ от тура		1,2
	4. Технология и организация турагентской деятельности		1,2
	Практические занятия	8	
	1. Методика расчета услуг, входящих в пакет тура		2,3
	Самостоятельная работа обучающихся Заполнение бланков проездных документов, страховых полисов, ваучеров.	6	3
Учебная практика Виды работ - Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению турпродукта. Оформлять документы строгой отчетности. - Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю. - Информировать потребителя о туристских продуктах. - Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации. - Оформлять турпакет - Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению турпродукта. - Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя. - Оформлять документы строгой отчетности.		72	

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<ul style="list-style-type: none"> - Оформление документов на бронирование и реализацию туров. Расчет стоимости турпродуктов по заявкам потребителей. - Участие в решении нестандартных ситуаций. - Практическая реализация разработанного турпродукта. - Креативность и оригинальность демонстрации презентации программы тура, достоверность и убедительность, визуализация, оценка продуктивности использования выделенного времени. - Культуры речи, смысловое единство и логика выступления. - Демонстрация профессиональных компетенций специалиста в области туристской деятельности. 			
Производственная практика (для СПО – (по профилю специальности)) Виды работ <ul style="list-style-type: none"> - Выявление и анализ потребностей заказчиков и подбор оптимального туристского продукта - Проведение сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта - Взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники - Расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя - Оформление турпакета (или его элементов) по заявке потребителя - Оказание визовой поддержки потребителю - Оформление документации строгой отчетности 		54	
<div>ВСЕГО</div> <div>аудиторных занятий, из них</div> <div>практических занятий</div> <div>самостоятельная работа</div> <div>учебная и производственная практики</div>		378	
		168	
		92	
		84	
		126	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг предполагает наличие учебных кабинетов: «Турагентская и туроператорская деятельность» «Учебный (тренинговый) офис».

Для изучения междисциплинарного курса «Технология продаж и продвижения турпродукта» используется Кабинет «Турагентская и туроператорская деятельность».

Оборудование учебного кабинета:

- наличие рабочих мест по количеству учащихся;
- наличие рабочего места преподавателя;
- калькуляторы;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- компьютер;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения;
- проектор;
- экран;
- интерактивная доска;
- принтер;
- сканер;
- доступ в Интернет.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую может реализовываться как концентрированно в несколько периодов, так и рассредоточенно, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Шубаева, В. Г. Маркетинговые технологии в туризме: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 120 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-10550-6. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/495452>.

2. Джанджугазова, Е. А. Маркетинговые технологии в туризме: маркетинг туристских территорий: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. А. Джанджугазова. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 208 с. – (Профессиональное

образование). – ISBN 978-5-534-10551-3. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/495450>.

3. Емелин, С. В. Технология и организация турагентской деятельности: учебное пособие для среднего профессионального образования / С. В. Емелин. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 194 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-12617-4. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/496401>.

4. Емелин, С. В. Технология и организация туроператорской деятельности: учебное пособие для среднего профессионального образования / С. В. Емелин. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 472 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-13683-8. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/496647>.

Дополнительные источники:

1. Жданова, Т.С. Технологии продаж и продвижения турпродукта [Электронный ресурс]: учебное пособие для ССУЗов / Т.С. Жданова, В.О. Корионова. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016. – 97 с. – ЭБС «IPRbooks» – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/44191.html>.

2. Валеева, Е.О. Технология и организация туроператорской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.О. Валеева. – Саратов: Вузовское образование, 2015. – 145 с. – ЭБС «IPRbooks» – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31941.html>

Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения учебной дисциплины

1. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://biblioclub.ru/>
2. Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников» <http://grebennikon.ru/>
3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru <http://elibrary.ru/>
4. ЭБС издательства «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru/>
5. ЭБС издательства «Лань» <http://e.lanbook.com/>
6. ЭБС «Библиороссика» <http://bibliorossica.com>
7. Профессиональный туристический портал -www.tourdom.ru
8. Портал для турагента – www.turprofi.ru
9. Электронная туристическая энциклопедия – www.tonkosti.ru
10. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Минспорттуризма России – www.russiatourism.ru
11. Официальный сайт Всемирной туристской организации ООН – <http://www.unwto.org>
12. Официальный сайт Комитета по туризму города Москвы – <http://www.moscomtour.ru>
13. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Министерства культуры РФ – <http://www.russiatourism.ru>
14. Сайт о путешествиях -<http://www.TripAdvisor.ru>
15. Сайт «Туристская библиотека. Все о туризме» – <http://www.tourlib.net>

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	<i>иметь практический опыт:</i> – выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта; – проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта; – взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники; – оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя; – оказания визовой поддержки потребителю; – оформления документации строгой отчетности; <i>уметь:</i> – определять и анализировать потребности заказчика; – выбирать оптимальный туристский продукт; – осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); – составлять и анализировать базы данных	Текущий контроль в форме: - защиты практических занятий; - рейтинговые контрольные работы по темам МДК. Дневники по учебной и производственной практике. Анализ и оценка качества подготовки отчетов по практике. Экзамены по междисциплинарным курсам и профессиональному модулю.
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах	– оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя; – оказания визовой поддержки потребителю; – оформления документации строгой отчетности; <i>уметь:</i> – определять и анализировать потребности заказчика; – выбирать оптимальный туристский продукт; – осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); – составлять и анализировать базы данных	Текущий контроль в форме: - защиты практических занятий; - рейтинговые контрольные работы по темам МДК. Дневники по учебной и производственной практике. Анализ и оценка качества подготовки отчетов по практике. Экзамены по междисциплинарным курсам и профессиональному модулю.
ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта	русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); – составлять и анализировать базы данных	Текущий контроль в форме: - защиты практических занятий; - рейтинговые контрольные работы по темам МДК.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
	<p>по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;</p> <ul style="list-style-type: none"> – взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения; 	<p>Дневники по учебной и производственной практике.</p> <p>Анализ и оценка качества подготовки отчетов по практике.</p> <p>Экзамены по междисциплинарным курсам и профессиональному модулю.</p>
ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя	<ul style="list-style-type: none"> – 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 	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - защиты практических занятий; - рейтинговые контрольные работы по темам МДК. <p>Дневники по учебной и производственной практике.</p> <p>Анализ и оценка качества подготовки отчетов по практике.</p> <p>Экзамены по междисциплинарным курсам и профессиональному модулю.</p>
ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)	<p>рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;</p> <ul style="list-style-type: none"> – представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям; оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты; – оформлять документацию заказа на 	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - защиты практических занятий; - рейтинговые контрольные работы по темам МДК. <p>Дневники по учебной и производственной практике.</p> <p>Анализ и оценка качества подготовки отчетов по практике.</p> <p>Экзамены по междисциплинарным курсам и</p>

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю	<p>расчет тура, на реализацию турпродукта;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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, 	<p>профессиональному модулю.</p> <p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - защиты практических занятий; - рейтинговые контрольные работы по темам МДК. <p>Дневники по учебной и производственной практике.</p> <p>Анализ и оценка качества подготовки отчетов по практике.</p> <p>Экзамены по междисциплинарным курсам и профессиональному модулю.</p>
ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности	<p>зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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; 	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - защиты практических занятий; - рейтинговые контрольные работы по темам МДК. <p>Дневники по учебной и производственной практике.</p> <p>Анализ и оценка качества подготовки отчетов по практике.</p> <p>Экзамены по междисциплинарным курсам и профессиональному модулю.</p>

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
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p> <p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p> <p>ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.</p> <p>ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p> <p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Ставить цели, мотивировать</p>	<p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – определять и анализировать потребности заказчика; – выбирать оптимальный туристский продукт; – осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); – составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров; – взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения; – осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники; – принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами; – обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки; – разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах; – представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям; оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты; – оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта; – составлять бланки, необходимые для проведения реализации 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося при выполнении практических работ, тестировании, самостоятельной работы, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.</p> <p>Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;</p> <p>Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;</p> <p>Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только</p>

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p>деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.</p>	<p>турпродукта (договора, заявки);</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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; 	<p>основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p>
	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя; – требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора; – различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования; – методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках; – технологии использования базы данных; – статистику по туризму, профессиональную терминологию 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося при выполнении практических работ, тестировании, самостоятельной работы, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.</p> <p>Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий,</p>

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
	<p>и принятые в туризме аббревиатуры;</p> <ul style="list-style-type: none"> – особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов; – основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме; – виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий; – характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости; – правила оформления деловой документации; – правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности; – перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации; – перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации; – требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы; – информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию. 	<p>правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения. Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач. Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p>