

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КЫЗЫЛСКИЙ ТЕХНИКУМ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА  
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

РАССМОТРЕНА на заседании предметно-цикловой комиссии дисциплин Протокол № от «__» ____ 20__ г. Председатель ПЦК _____/Фамилия И.О./ (подпись) (Ф.И.О.)	УТВЕРЖДАЮ Заместитель директора по учебной работе _____/Биче-оол М.Б./ (подпись) (Ф.И.О.) «__» ____ 20__ г.
--	--

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ 01. Предоставление турагентских услуг  
для специальности среднего профессионального образования  
43.02.10 «Туризм»  
базовая подготовка  
Форма обучения: очная**

Квалификация: Специалист по туризму

**Разработчики:**

1. Организация – разработчик: АНОО ПО Кызылский техникум экономики и права ПК.
2. Дадар Чайынды Чечен-ооловна - преподаватель АНОО ПО Кызылского техникума экономики и права

Кызыл, 2021 г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе:

федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования (далее – ФГОС СОО) 43.02.10 «Туризм» среднего профессионального образования утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 07.05.2014 N 474

федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности;

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	стр. 4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	7
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	8
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	18
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	20

# **1. Паспорт рабочей учебной программы профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг**

## **1.1. Область применения программы**

Программа профессионального модуля - является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО (ППСЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 43.02.10 Туризм (базовой подготовки) входящей в состав укрупненной группы специальностей 43.00.00 Сервис и туризм в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Предоставление турагентских услуг и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

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 и др.).

ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.

ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области туризма и гостиничного обслуживания при наличии среднего (полного) общего образования.

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

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

**иметь практический опыт:**

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

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

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

- оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;
- оказания визовой поддержки потребителю;
- оформления документации строгой отчетности;

**уметь:**

- определять и анализировать потребности заказчика;
- 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. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 249 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 166 часа;
- самостоятельной работы обучающегося – 83 часов
- учебной практики – 36 часов
- производственной практики – 72 часа.

## 2. Результаты освоения профессионального модуля

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

Код	Наименование результата обучения
ПК.1.1	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
ПК 1.2.	Информировать потребителя о туристских продуктах.
ПК.1.3.	Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.
ПК 1.4.	Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.
ПК 1.5.	Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
ПК 1.6.	Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.
ПК 1.7.	Оформлять документы строгой отчетности.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за 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 профессиональной деятельности
ОК10.	Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных действий

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., теория часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	ПМ 01	249	166	104	62	-	-	36	72
	1. МДК01.01	108	36	46	26	72	-	-	-
	2. МДК 01.02	141	47	58	36	94	-	-	-
	<b>Всего:</b>	<b>249</b>	<b>144</b>	<b>104</b>	<b>62</b>			<b>36</b>	<b>72</b>



## 2.2. Содержание обучения по ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Формируемые компетенции
<b>МДК.01.01</b> Технология продаж и продвижения турпродукта			
<b>Тема 1</b> Введение в дисциплину	<i>Содержание</i>	2	ОК 1
	1   Сущность, состояние и тенденции развития туристской индустрии		
	2.   Тенденции развития туристского спроса		
	<b>Практические занятия</b> -Обзор нормативно- законодательной базы и типовых договоров в сфере туризма -Анализ агентских договоров в части фингарантий ведущих ТО	4	ОК 4
	<b>Тема 2</b> Туристский продукт как продукт туристской индустрии	<i>Содержание</i>	2
1   Основные понятия и определения			
	2   Особенности туристского продукта и их влияние на технологии продаж	4	ОК 2
	3   Структурная модель туристского продукта		
	4   Элементы продукта в расширенном толковании	4	ОК 2
	<b>Практические занятия</b> -Изучение рекреационных возможностей заданного региона для создания турпродукта. -Расчет турпакета выбранного направления -Изучение поставщиков туруслуг при бронировании «напрямую» и через meet-компанию		
<b>Тема 3</b> Классификация видов конструкции туров	<i>Содержание</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Классификация туров</li> <li>• Основы разработки туров</li> <li>• Методика разработки тура</li> <li>• Авторские туры</li> </ul>	6	
<b>Тема 4</b> Бронирование пакетного тура	<i>Содержание</i>	2	ОК 5
	1   Что такое туризм?		
	2   Чем занимается туроператор?		

	3	Что входит в стандартный турпакет? Партнеры. Дополнительные услуги		
		<b>Практические занятия</b> -Разработка плана рекламных мероприятий по продвижению турпродукта -написать рекламный буклет «Пять причин, чтобы посетить...» (направление по выбору учащегося) -собрать материалы по рекламе ТА в вашем районе и проанализировать посещаемость агентства -Изучение сайта ТО в части раздела «агентствам» - изучение работы различных поисковых систем - провести виртуальный «вебинар» по выбранному направлению - подготовить план инфотура по выбранному направлению	4	ПК 1.5
<b>Тема 5</b> Особенности бронирования отдельных услуг		<i>Содержание</i> - Транспорт (ЖД, автобусы, аренда автомобиля) - Страховка	2	
<b>Тема 6</b> Подбор тура. Этика отношений		<i>Содержание</i> - Оформление документов. Осторожно, штрафы! - Постпродажное обслуживание - Бронирование	4	
		<b>Практическое занятие</b> рассмотрение договора между турагентом и туристом; - рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур; - сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров.		
<b>Тема 7</b> Подготовка документов для путешествий и работа с ними		<i>Содержание</i> <b>1.</b> Загранпаспорт граждан РФ <b>2.</b> Документы несовершеннолетнего ребенка <b>3.</b> Правило выдачи документов клиенту <b>4.</b> Работа с клиентами после отдыха	2	
<b>Тема 8</b> Покупательское поведение современного потребителя туристских услуг		<i>Содержание</i>	4	ПК 1,5
	1	Туристские мотивации и их влияние на технологии продаж		
	2	Психологические процессы, влияющие на технологии продаж		
	3	Процесс принятия клиентом решения о покупке		
	4	Мотивы поведения потребителей в туризме		
5	Факторы, оказывающие влияние на поведение потребителей туруслуг			

		<b>Практические занятия</b> -выявить потребности в отдыхе друзей и знакомых -составить перечень личных и профессиональных качеств менеджера по продажам турпродукта -на сайте ГО произвести бронирование готового турпакета в системе онлайн	4	ОК 2
<b>Тема 9</b> Классификация туристской инфраструктуры региона	<i>Содержание</i>		4	ПК 1.6
	1	География особенности		
	2	Виды туров		
	3	География туристских направлений		
	4	Влияние сезонности на отдых клиента		
	<b>Практические занятия:</b> - дискуссия постановкой проблем по теме «Взаимоотношения между субъектами туристской деятельности в РФ»;		4	ОК 3
<b>Тема 10</b> Технологии персональной продажи в туристской индустрии	<i>Содержание</i>		6	ОК 5
	1	Основные направления подготовки продавца. Управление контактом с клиентом.		
	2	Пляжный туризм		
	3	Экскурсионный туризм		
	4	Горный туризм		
	5	Сельский туризм		
	6	Конный туризм		
	<b>Практические занятия:</b> - рассмотрение договора между турагентом и туристом; - рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур; - сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров.		2	ПК 1.6
<b>Тема 11</b> Презентация туристского продукта	<i>Содержание</i>		2	ПК 1.3
	1	Цели презентации. Взаимодействие покупателя и продавца на этапе презентации.		
	2	Правила и рекомендации проведения презентации.		
	3	Переговоры о цене.		
	<b>Практические занятия:</b> - расчет полной стоимости стандартного турпакета; - расчет стоимости индивидуального тура в Египет; - расчет стоимости индивидуального экскурсионного тура в Италию;		2	ПК 1.4

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- расчет стоимости индивидуального экскурсионного тура по странам Юго-Восточной Азии</li> <li>- расчет стоимости индивидуального тура в Мексику</li> <li>- расчет стоимости индивидуального тура по странам Карибского бассейна (Куба + Венесуэла).</li> </ul>		
<p><b>Тема 12</b> Общие особенности инфраструктуры для формирования турпродукта или реализация отдельных услуг</p>	<p><i>Содержание</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1.</b> Авиаперелет</li> <li><b>2.</b> Категория отелей и уровень обслуживания</li> </ol>	2	
<p><b>Тема 13</b> Управление возражениями клиента</p>	<p><i>Содержание</i></p>	2	
	1   Общие положения.		ПК 1,2
	2   Диагностика ложных возражений.		
	3   Общие правила работы с возражениями.		
	4   Сопротивления как источники возражений.		
	5   Общий алгоритм обработки возражений.		
	6   Способы и методы обработки возражений.		
<p><b>Практические занятия:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- подготовка пакета документов для получения визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения;</li> <li>- рассмотрение особенностей пакета документов отдельных категорий граждан: пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане;</li> <li>- заполнение опросного листа на получение визы и заполнение оригинальной консульской анкеты на получение визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения.</li> </ul>	2	ПК 1.5	
<p><b>Тема 14</b> Техника и скрипты продаж</p>	<p><i>Содержание</i></p>	4	
	1   Техника запугивания		ПК 1.3
	2   Техника обращения к тщеславию		
	3   Техника продаж «Эффект массового увлечения»		
	4   Техника продаж «Эффект сноба»		
	5   Техника продаж «Сравнение с конкурентами»		
	6   Нейролингвистическое программирование		
	7   Технология СПИН-продаж		

	8	Технология продаж «Работа ценой»		
<b>Тема 15</b> Телефонная коммуникация в туризме	<i>Содержание</i>		2	ОК 3
	1	Общие положения.		
	2	Речь как инструмент воздействия на клиента.		
	3	Рекомендации по ведению телефонных переговоров.		
<b>Самостоятельная работа обучающихся при изучении ПМ.01 МДК 01.01.</b> - 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.			55	ПК 1.7
<b>МДК 01.02.</b> <b>Технология и организация турагентской деятельности</b>				
<b>Тема 1</b> Нормативная база организации турагентских продаж	<i>Содержание</i>		2	ПК 1.2
	1	ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ»		
	2	Правила оказания услуг по реализации туристского продукта		
<b>Практические занятия</b> - Изучение на сайтах ведущих ТО раздела «турагентствам» - Собрать информацию об условиях вступления во франчайзинговые агентства сетей МГП, Горячие туры, Туры.ру, Глобал Трэвел Стар, ТЭЗ, Пегас, ТУИ, ТБГ			6	ПК 1.2
<b>Тема 2</b> Организация взаимодействия турфирмы- агента и турфирмы оператора	<i>Содержание</i>		2	ПК 1,3
	1	Выбор турагентом туроператора		
	2	Формы взаимодействия турагентской и туроператорской фирм		
<b>Практические занятия</b> - Изучение «Правил оказания услуг по реализации турпродукта» - Изучение агентских договоров на сайтах ТО - Анализ условий агентских соглашений известных ТО			6	ПК 1.7
<b>Тема 3</b> Участие турагента в организации рекламы и продвижения турпродукта	<i>Содержание</i>		2	ПК 1.3
	1	Турагентская реклама		
	2	Нерекламные методы продвижения турагентских услуг		
<b>Практические занятия</b>			4	ПК 1.1

	Изучение Трудового Кодекса в части оформления трудовых отношений и режима работы работников			
<b>Тема 4</b> Организация офиса турфирмы-агента и квалификационные требования к персоналу	<i>Содержание</i>		4	ОК 6
	1	Офис продаж		
	2	Мебель и оборудование офиса турагентства		
	3	Расположение мебели и оборудования		
	4	Техническое оборудование турагентства		
	5	Охрана труда в офисном помещении		
	6	Средства пожарной безопасности		
	7	Квалификационные требования к персоналу турагентства		
	<b>Практические занятия</b> - Анализ предложений ТО на туррынке в выбранной дестинации по различным характеристикам		4	ОК 5
<b>Тема 5</b> Психологические особенности поведения турагента в процессе продажи туристской путевки	<i>Содержание</i>		6	ПК 1.3
	1	Особенности личной продажи туристского продукта		
	2	Особенности продажи по телефону		
	3	Особенности работы с клиентами разных психологических типов		
	4	Урегулирование конфликтных ситуаций		
	5	Формирование лояльности клиентов турфирмы		
	<b>Практические занятия</b> -Подбор оптимального турпродукта исходя из потребностей клиента в поисковых системах		6	
<b>Тема 6</b> Информационное обеспечение продаж турпродукта	<i>Содержание</i>		6	ПК 1.2
	1	Обеспечение туриста информацией о турпродукте		
	2	Использование туристической информации турагентами		
	<b>Практические занятия</b> - Изучение программ автоматизации работы ТА		4	
<b>Тема 7</b> Документационное обеспечение продажи турпродукта	<i>Содержание</i>		6	ПК 1.6
	1	Договор о реализации турпродукта		
	2	Туристская путевка		
	3	Документы, которые выдаются туристу для совершения путешествия		
<b>Практические занятия</b>		4		

	-Разработка плана рекламных мероприятий ТА			
<b>Тема 8</b> Использование информационных технологий в организации работы турагента	<i>Содержание</i>		8	
	1	Использование информационных ресурсов Интернета		
	2	Использование электронных туристических каталогов		
	<b>Практические занятия</b> -Подготовка и комплектование пакета документов туриста для оформления визы -Оформление документов при бронировании и оплате тура.		6	ПК 1.5
<b>Тема 9</b> Формы оплаты	<i>Содержание</i>		8	
	1	Организация приема оплаты при реализации путевки (турпродукта) конечному потребителю		ПК 1.4
	2	Внесение оплаты за турпродукт туроператору		
	<b>Практические занятия</b> -Бронирование отдельных услуг на сайтах ТО в режиме онлайн -Бронирование турпакета на сайтах ТО в режиме онлайн		6	
<b>Тема 10</b> Организация процедуры продажи турпродукта	<i>Содержание</i>		8	ПК 1.1
	1	Информационный подготовительный этап		
	2	Организационный подготовительный этап		
	3	Продажа туристского продукта		
	<b>Практические занятия</b> -Выбор ТО-партнеров по различным направлениям		4	
<b>Самостоятельная работа обучающихся при изучении ПМ.01 МДК 01.02.</b> - Поиск информации о характеристиках российских туристских агентств - Изучение и анализ условий вступления во франчайзинговую турагентскую сеть -Выявление преимуществ и недостатков франчайзинга в туризме -Поиск информации об условиях взаимодействия турагентов и туроператоров -Поиск информации о размере агентского вознаграждения туроператоров -Подготовить информацию о туристских предложениях туроператоров -Работа с сайтами туроператоров -Подготовка информации для оформления памятки туристу -Подготовка информации о дополнительных страхованиях туриста -Изучение бланков проездных документов, страховых полисов, ваучеров			51	ПК 1.1

<b>Производственная практика</b> <b>Виды работ</b> 1. Продвижение турпродукта 2. Турагентская деятельность	72	ПК 1.1
<b>Всего:</b>	<b>249</b>	



Внутри каждого раздела указываются соответствующие темы. По каждой теме описывается содержание учебного материала (в дидактических единицах), наименования необходимых лабораторных работ и практических занятий (отдельно по каждому виду), контрольных работ, а также примерная тематика самостоятельной работы. Если предусмотрены курсовые работы (проекты) по дисциплине, описывается примерная тематика.

## **4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

### **4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета туризма.

Оборудование и оснащение учебного кабинета:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- оборудованное рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации по программе учебной дисциплины;
- наглядные пособия.

Технические средства обучения:

аудиовизуальные, компьютерные (мультимедиа проектор, компьютеры, принтер, сканер) и телекоммуникационные (Интернет-ресурсы) и др.

### **4.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

#### ***Основная литература***

1. Федеральный закон № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 10.01.2003 N 15-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 05.02.2007 N 12-ФЗ)
2. Федеральный закон «Закон о защите прав потребителей» от 28.07.2012 N133-ФЗ
3. Виноградов Т.В. Технологии продаж турпродукта: учебник для студ. учреждений высш. проф. образования/ Т.В. Виноградова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2014.- 240 с.
4. Кусков, А. С. Туроперейтинг: учебник / А.С. Кусков, В.Л. Голубева. - М.: Форум, 2009. - 400 с.: Режим доступа: <http://zhanium.com/>.
5. Любавина Н.Л. Технология и организация турагентской деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования/ Н.Л. Любавина, Л.А. Кроленко, Т.А. Нечаева. – М. : Издательский центр «Академия», 2014.- 256 с. : ил.

#### ***Программное обеспечение и Интернет-ресурсы***

1. [http://www.cfin.ru/management/practice/manag\\_decision](http://www.cfin.ru/management/practice/manag_decision)

На сайте представлены основы понятия, процесс разработки и особенности управленческих решений в туризме.

2. <http://katalog.turjimpot.ru/turizm/c/7.1.1..php>

На сайте представлены требования к безопасности туристского путешествия.

3. <http://www.ozpp.ru/zknd/turi/>

На сайте представлен Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

4. <http://rudocs.exdat.com/docs/index>

На сайте представлена информация о менеджменте туристской и гостиничной анимации.

5. [http://www.tvmrk.ru/produkty/animatsionnye\\_programmy/](http://www.tvmrk.ru/produkty/animatsionnye_programmy/)

На сайте приведены примеры анимационных программ.

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

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<b>Умение</b>		
профессионально пользоваться основными терминами и понятиями, относящимися к туристской деятельности, на русском и иностранном языках	ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	- тестирование; - экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях; - опрос
осуществлять поиск и использовать информацию о состоянии и структуре рынка туристских услуг;	ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	
пользоваться законодательными актами и нормативными документами по правовому регулированию туристской деятельности;	ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах	
использовать потенциал туристских регионов при формировании турпродуктов;	ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта	
консультировать туристов по вопросам пользования банковскими, финансовыми услугами, современными информационными технологиями	ПК 1.4. Расчислять стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя	
предоставлять информацию о туристско-рекреационных и курортных ресурсах региона, страны назначения.	ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)	
<b>Знание</b>		
истории развития и роли мирового туризма в мировой экономике;	ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителя	
основных терминов и понятий, принятых в туристской деятельности, на русском и иностранном языках;	ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности	
инфраструктуры туризма;	ПК 1.1.	

	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	
возможностей информационных, банковских и финансовых услуг и технологий в туризме	ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности	