|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Министерство просвещения Российской Федерации** | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет " | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Электронный документ подписан ПЭП | | | | | | | | | | УТВЕРЖДАЮ | | | |  |
|  |  | | | | | | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | Должность: Проректор по образовательной деятельности и информатизации | | | | | | | | | | Заведующий кафедрой | | | |  |
|  | Уникальный программный ключ: 61918fe267ac770da66e | | | | | | | | | | Полякова Татьяна Андреенва | | | |  |
|  | 24 сентября 2019 г. | | | | | | | |  |  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_ | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **МОДУЛЬ "ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ И СЕРВИСНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТУРИЗМЕ"**  **Технологии продаж и обслуживания** | | | | | | | | | | | | | | | |
| рабочая программа дисциплины (модуля) | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Закреплена за кафедрой | |  |  | **Теории и методики физической культуры и туризма\*** | | | | | | | | | |
|  |  | Учебный план | | | | b430302\_ПБ\_03о\_2020\_ОргТурДеят.к.plx  43.03.02 Туризм  Направленность (профиль) - Организация туристской деятельности | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Квалификация | | | | **Бакалавр** | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Форма обучения | | | | **очная** | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Общая трудоемкость | | |  | **4 ЗЕТ** | | | | | |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | Часов по учебному плану | | | | | 144 | | |  |  |  | Виды контроля в семестрах: | | |
|  |  |  | в том числе: | | | | |  |  |  |  |  |  | зачеты с оценкой 7 | |
|  |  |  | аудиторные занятия | | | | 36 | | |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | самостоятельная работа | | | | 104 | | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | Форма контроля, Промежуточная аттестация | | |  | 4 | | |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Распределение часов дисциплины по семестрам** | | | | |
| Семестр  (<Курс>.<Семест р на курсе>) | **7 (4.1)** | | Итого | |
| Недель | 19 4/6 | |
| Вид занятий | УП | РП | УП | РП |
| Лекции | 16 | 4 | 16 | 4 |
| Практические | 20 | 8 | 20 | 8 |
| Итого ауд. | 36 | 12 | 36 | 12 |
| Кoнтактная рабoта | 36 | 12 | 36 | 12 |
| Сам. работа | 104 | 92 | 104 | 92 |
| Часы на контроль | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Итого | 144 | 108 | 144 | 108 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: b430302\_ПБ\_03о\_2020\_ОргТурДеят.к.plx | | |  |  | стр. 3 | | |
| Программу составил(и): |  | , старший преподаватель, Гуменюк Наталья Алексеевна | | | | |  |
|  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Рабочая программа дисциплины | | | |  |  |  |  |
| **Технологии продаж и обслуживания** | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| разработана в соответствии с ФГОС: | | | |  |  |  |  |
| Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 43.03.02 Туризм (приказ Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 516) | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| составлена на основании учебного плана: | | | |  |  |  |  |
| 43.03.02 Туризм  Направленность (профиль) - Организация туристской деятельности  (Шифр Дисциплины: Б1.В.01.08) | | | | | |  |  |
| утвержденного учёным советом вуза 24.12.2019 протокол № 5. | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: b430302\_ПБ\_03о\_2020\_ОргТурДеят.к.plx | | |  | стр. 4 |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
| **Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году** | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Утверждаю: Председатель НМСC | |  | | |
| \_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2020 г. | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для  исполнения в 2020-2021 учебном году на заседании кафедры | | | | |
| **Теории и методики физической культуры и туризма\*** | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | Протокол от \_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2020 г. № \_\_  Зав. кафедрой Полякова Татьяна Андреенва | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
| **Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году** | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Утверждаю: Председатель НМСC | |  | | |
| \_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021 г. | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для  исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры | | | | |
| **Теории и методики физической культуры и туризма\*** | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | Протокол от \_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021 г. № \_\_  Зав. кафедрой Полякова Татьяна Андреенва | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
| **Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году** | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Утверждаю: Председатель НМСC | |  | | |
| \_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2022 г. | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для  исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры | | | | |
| **Теории и методики физической культуры и туризма\*** | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | Протокол от \_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2022 г. № \_\_  Зав. кафедрой Полякова Татьяна Андреенва | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |
| **Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году** | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Утверждаю: Председатель НМСC | |  | | |
| \_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023 г. | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для  исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры | | | | |
| **Теории и методики физической культуры и туризма\*** | | | | |
|  |  |  |  |  |
|  | Протокол от \_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023 г. № \_\_  Зав. кафедрой Полякова Татьяна Андреенва | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: b430302\_ПБ\_03о\_2020\_ОргТурДеят.к.plx | | | |  | стр. 5 |
|  |  |  |  |  |  |
| **1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ** | | | | | |
| 1.1 | формирование у будущих специалистов знаний, умений и навыков в области организации продаж туристских услуг и технологии обслуживания | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП** | | | | | |
| Цикл (раздел) ООП: | | | Б1.В.01 | | |
| **2.1** | **Требования к предварительной подготовке обучающегося:** | | | | |
| 2.1.1 |  | | | | |
| 2.1.2 |  | | | | |
| 2.1.3 | Реклама в сервисе и туризме | | | | |
| 2.1.4 | Деловое общение | | | | |
| 2.1.5 | Маркетинг в туристской индустрии | | | | |
| **2.2** | **Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:** | | | | |
| 2.2.1 |  | | | | |
| 2.2.2 |  | | | | |
| 2.2.3 | Прогнозирование и стратегическое управление в туризме | | | | |
| 2.2.4 | Проектная деятельность в туризме | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | |
| **ОПК-4: Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта** | | | | | |
| **Знать:** | | | | | |
| Уровень 1 | | Общие, но не структурированные знания методов мониторинга рынка туристских услуг;  ассортимента, классификации и особенностей туристских продуктов, реализуемых агентством / оператором; видов рекламного продукта;  общие, но не структурированные знания технологии разработки продукта и проведения рекламных мероприятий, в том числе сайта компании; теории и методики маркетинговых исследований туристских продуктов; организации и проведения PR-акций, в том числе: презентаций, рекламных туров и т.д.; методов стимулирования сбыта туристского продукта; принципов определения стоимости туристских продуктов; | | | |
| Уровень 2 | | Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания методов мониторинга рынка туристских услуг;  ассортимента, классификации и особенностей туристских продуктов, реализуемых агентством / оператором; видов рекламного продукта;  Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания технологии разработки продукта и проведения рекламных мероприятий, в том числе сайта компании; теории и методики маркетинговых исследований туристских продуктов; организации и проведения PR-акций, в том числе: презентаций, рекламных туров и т.д.; методов стимулирования сбыта туристского продукта; принципов определения стоимости туристских продуктов; | | | |
| Уровень 3 | | Сформированные систематические знания методов мониторинга рынка туристских услуг;  ассортимента, классификации и особенностей туристских продуктов, реализуемых агентством / оператором; видов рекламного продукта;  Сформированные систематические знания о технологии разработки продукта и проведения рекламных мероприятий, в том числе сайта компании; теории и методики маркетинговых исследований туристских продуктов; организации и проведения PR-акций, в том числе: презентаций, рекламных туров и т.д.; методов стимулирования сбыта туристского продукта; принципов определения стоимости туристских продуктов; | | | |
| **Уметь:** | | | | | |
| Уровень 1 | | В целом успешно, но не системно умеет оценивать положение туристского продукта на рынке;  взаимодействие с туроператором по реализации и продвижению тур продукта.  В целом успешно, но не системно умеет организовывать проведение мероприятий по продвижению туристского продукта, бренда компании (рекламные компании, презентации выставки и т.д.); разрабатывать контент о путешествиях и размещать его на сайте компании и в сети Интернет; | | | |
| Уровень 2 | | В целом успешные, но содержащие отдельные пробелы в умении оценивать положение туристского продукта на рынке;  взаимодействие с туроператором по реализации и продвижению тур продукта.  В целом успешные, но содержащие отдельные пробелы в умении организовывать проведение мероприятий по продвижению туристского продукта, бренда компании (рекламные компании, презентации выставки и т.д.); разрабатывать контент о путешествиях и размещать его на сайте компании и в сети Интернет; | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: b430302\_ПБ\_03о\_2020\_ОргТурДеят.к.plx | | |  | стр. 6 |
| Уровень 3 | | Сформированное умение оценивать положение туристского продукта на рынке;  взаимодействие с туроператором по реализации и продвижению тур продукта.  Сформированное умение организовывать проведение мероприятий по продвижению туристского продукта, бренда компании (рекламные компании, презентации выставки и т.д.); разрабатывать контент о путешествиях и размещать его на сайте компании и в сети Интернет; | | |
| **Владеть:** | | | | |
| Уровень 1 | | В целом владеет  навыками использования проведения мероприятий по продвижению туристского продукта, бренда компании (рекламных PR-компаний, презентаций, включая работу на специализированных выставках, распространение рекламных материалов и др.); разрабатывает контент о путешествиях и размещает его на сайте компании и в сети Интернет; проводит работу по стимулированию сбыта с турагентствами и туристами;  В целом владеет навыком организации и проведения рекламных туров; обеспечивает деятельность менеджеров и агентов по продаже туристских продуктов брошюрами, путеводителями и другими рекламными материалами, необходимыми для информирования клиентов о тур продуктах; | | |
| Уровень 2 | | Владеет  навыками использования проведения мероприятий по продвижению туристского продукта, бренда компании (рекламных PR-компаний, презентаций, включая работу на специализированных выставках, распространение рекламных материалов и др.); разрабатывает контент о путешествиях и размещает его на сайте компании и в сети Интернет; проводит работу по стимулированию сбыта с турагентствами и туристами;  Владеет навыком организации и проведения рекламных туров; обеспечивает деятельность менеджеров и агентов по продаже туристских продуктов брошюрами, путеводителями и другими рекламными материалами, необходимыми для информирования клиентов о тур продуктах; | | |
| Уровень 3 | | Сформированные навыки владения проведения мероприятий по продвижению туристского продукта, бренда компании (рекламных PR-компаний, презентаций, включая работу на специализированных выставках, распространение рекламных материалов и др.); разрабатывает контент о путешествиях и размещает его на сайте компании и в сети Интернет; проводит работу по стимулированию сбыта с турагентствами и туристами;  Сформированные навыки владения навыком организации и проведения рекламных туров; обеспечивает деятельность менеджеров и агентов по продаже туристских продуктов брошюрами, путеводителями и другими рекламными материалами, необходимыми для информирования клиентов о тур продуктах; | | |
|  |  |  |  |  |
| **В результате освоения дисциплины обучающийся должен** | | | | |
| **3.1** | **Знать:** | | | |
| 3.1.1 | Сформированные систематические знания методов мониторинга рынка туристских услуг; | | | |
| 3.1.2 | ассортимента, классификации и особенностей туристских продуктов, реализуемых агентством / оператором; видов рекламного продукта; | | | |
| 3.1.3 | Сформированные систематические знания о технологии разработки продукта и проведения рекламных мероприятий, в том числе сайта компании; теории и методики маркетинговых исследований туристских продуктов; организации и проведения PR-акций, в том числе: презентаций, рекламных туров и т.д.; методов стимулирования сбыта туристского продукта; принципов определения стоимости туристских продуктов; | | | |
| 3.1.4 |  | | | |
| **3.2** | **Уметь:** | | | |
| 3.2.1 | Сформированное умение оценивать положение туристского продукта на рынке; | | | |
| 3.2.2 | взаимодействие с туроператором по реализации и продвижению тур продукта. | | | |
| 3.2.3 | Сформированное умение организовывать проведение мероприятий по продвижению туристского продукта, бренда компании (рекламные компании, презентации выставки и т.д.); разрабатывать контент о путешествиях и размещать его на сайте компании и в сети Интернет; | | | |
| **3.3** | **Владеть:** | | | |
| 3.3.1 | Сформированные навыки владения проведения мероприятий по продвижению туристского продукта, бренда компании (рекламных PR-компаний, презентаций, включая работу на специализированных выставках, распространение рекламных материалов и др.); разрабатывает контент о путешествиях и размещает его на сайте компании и в сети Интернет; проводит работу по стимулированию сбыта с турагентствами и туристами; | | | |
| 3.3.2 | Сформированные навыки владения навыком организации и проведения рекламных туров; обеспечивает деятельность менеджеров и агентов по продаже туристских продуктов брошюрами, путеводителями и другими рекламными материалами, необходимыми для информирования клиентов о тур продуктах; | | | |
| 3.3.3 |  | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: b430302\_ПБ\_03о\_2020\_ОргТурДеят.к.plx | | |  |  |  |  |  | стр. 7 | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | | | | | |
| **Код занятия** | **Наименование разделов и тем /вид занятия/** | **Семестр / Курс** | | **Час.** |  | **Компетен-**  **ции** | **Литература** | | **Интре ракт.** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Раздел 1. Рынок туристских услуг** |  | |  |  |  |  | |  |
| Примечание: | | | | | | | | | |
| 1.1 | Введение. Особенности  формирования рынка туристских  услуг.  /Лек/ | 7 | | 4 |  | ОПК-4 | Л1.2 | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | |
| 1.2 | Туроператорская и турагентская деятельность. Основные характеристики обслуживания и услуг /Пр/ | 7 | | 8 |  | ОПК-4 | Л1.5 | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | |
|  | **Раздел 2. Организация обслуживания в сервисе и туризме** |  | |  |  |  |  | |  |
| Примечание: | | | | | | | | | |
| 2.1 | Организация обслуживания на основе маркетинговых исследований рынка услуг /Ср/ | 7 | | 10 |  | ОПК-4 | Л1.1 | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | |
| 2.2 | Формы и виды обслуживания клиентов на предприятиях туристской индустрии. /Ср/ | 7 | | 10 |  | ОПК-4 | Л1.5 | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | |
|  | **Раздел 3. Продажи в сервисе и туризме** |  | |  |  |  |  | |  |
| Примечание: | | | | | | | | | |
| 3.1 | Туристский продукт /Ср/ | 7 | | 10 |  | ОПК-4 | Л1.3 | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | |
| 3.2 | Продажи как технологический процесс /Ср/ | 7 | | 10 |  | ОПК-4 | Л1.1 | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | |
| 3.3 | Основы психотехнологии продаж услуг туристской индустрии /Ср/ | 7 | | 10 |  | ОПК-4 | Л1.3 | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | |
| 3.4 | Технология продаж услуг и обслуживания туристов /Ср/ | 7 | | 10 |  | ОПК-4 | Л1.5 | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | |
| 3.5 | Анимационные технологии в обслуживании туристов /Ср/ | 7 | | 10 |  | ОПК-4 | Л1.1 | | 0 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: b430302\_ПБ\_03о\_2020\_ОргТурДеят.к.plx | | | | | | | |  |  |  |  |  |  |  |  | стр. 8 | |
| Примечание: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3.6 | | Технология обслуживания туристов на маршруте /Ср/ | | | | | 7 | | 10 |  | ОПК-4 | | Л1.5 | | | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | **Раздел 4. Качество услуг и качество обслуживания в сервисе и туризме** | | | | |  | |  |  |  | |  | | | |  |
| Примечание: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.1 | | Качество услуг /Ср/ | | | | | 7 | | 6 |  | ОПК-4 | | Л1.2 | | | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.2 | | Совершенствование качества услуг и качественного обслуживания /Ср/ | | | | | 7 | | 6 |  | ОПК-4 | | Л1.4 | | | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4.3 | | Контроль /ЗачётСОц/ | | | | | 7 | | 4 |  | ОПК-4 | | Л1.1 Л1.3 Л1.4 Л1.5 | | | | 0 |
| Примечание: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5.1. ФОСы для проведения промежуточного контроля:** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Сем (курс) | | Форма контроля | | | | Оценочное средство | Описание | | | | | | | | Адрес (URL) | | |
| 4 | | ЗачётСОц | | | | Проект |  | | | | | | | |  | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5.2. ФОСы для проведения текущего контроля:** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Тема | | | Оценочное средство | | | | Описание | | | | | | | Адрес (URL) | | | |
| Технология продаж услуг и обслуживания туристов | | | Проект | | | |  | | | | | | |  | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5.3. ФОСы для проведения входного контроля:** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Оценочное средство | | | | Описание | | | | | | | | Адрес (URL) | | | | | |
| Проект | | | |  | | | | | | | |  | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **6.1. Рекомендуемая литература** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **6.1.1. Основная литература** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Авторы, составители | | | | Заглавие | | | | | | | | | | Издательство, год | | |
| Л1.1 | Виноградова Т. В. | | | | Технологии продаж турпродукта: учеб. для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по направл. "Туризм" | | | | | | | | | | Москва: Академия, 2012 | | |
| Л1.2 | Прончева О.К. | | | | Технологии продажи в гостиничном деле и туризме: учебное пособие | | | | | | | | | | Омск: Омский государственный институт сервиса, 2012 | | |
| Л1.3 | Прончева О.К. | | | | Технологии продажи в гостиничном деле и туризме: учебное пособие | | | | | | | | | | Омск: Омский государственный институт сервиса, 2012 | | |
| Л1.4 | Прончева О. К. | | | | Технологии продажи в гостиничном деле и туризме: учебное пособие | | | | | | | | | | Омск: Омский государственный институт сервиса, 2012 | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| УП: b430302\_ПБ\_03о\_2020\_ОргТурДеят.к.plx | | |  |  | стр. 9 |
|  | Авторы, составители | Заглавие | | Издательство, год | |
| Л1.5 | Жданова Т. С., Корионова В. О. | Технологии продаж и продвижения турпродукта: учебное пособие | | Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016 | |
|  |  |  |  |  |  |
| **6.3.1 Перечень программного обеспечения** | | | | | |
|  | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем** | | | | | |
| 1. Ресурсы собственной генерации:  - Электронный каталог и Электронная библиотека ФБ ПГГПУ  - Библиотека религиоведение и русской религиозной философии. Изданиях XVIII – нач. XX вв.  2. Подписные ресурсы:  - Электронная библиотечная система IPRbooks (Договор на предоставление доступа к электронной библиотечной системе № 45/19 от 01.01.2019. Доступ с 01.01.2019 по 31.12.2019)  - Электронная библиотека "Юрайт" (Договор № 3971 на оказание услуг по предоставлению доступа к ЭБС от 08.04.2019. Доступ с 16.04.2019 по 15.04.2020)  - Межвузовская электронная библиотека Западно-Сибирской зоны (Договор № 25 о присоединении участника к межвузовской электронной библиотеке педагогических вузов Западно-Сибирской зоны от 23.11.2016)  - Коллекция материалов по обучению лиц с инвалидностью и ОВЗ ЭБ МГППУ (Соглашение о сотрудничестве 43-15-19 от 15.11.2015. Лицензионный договор № 987 от 15.11.2015)  - Электронные периодические издания East View (Лицензионный договор № 259-П от 1.01.2019. Доступ с 01.01.2019 по 30.05.2019 с 01.09.2019 по 31.12.2019)  - Электронные периодические издания. НЭБ eLibrary (Договор SU-21-01-2019 от 21 января 2019 г.)  - Удаленный электронный читальный зал (УЭЧЗ) Президентской библиотеки им. Б. Н. Ельцина (Соглашение о сотрудничестве от 24 июня 2013 г.)  - Национальная электронная библиотека (НЭБ) (Договор № 101/НЭБ/2216 о предоставлении доступа от 15.05.2017. В течение 5 лет)  3. Научные ресурсы:  - БД международных индексов научного цитирования Web of Science  - БД международных индексов научного цитирования Scopus  - Национальная подписка на ScienceDirect  - Ресурсы свободного доступа  - Электронная библиотека диссертаций РГБ  - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU  - Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА» | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |
| **8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | |
| Самостоятельная работа студентов, предусмотренная учебным планом в объеме не менее 50-70% общего количества часов, должна соответствовать более глубокому усвоению изучаемого курса, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать студентов на умение применять теоретические знания на практике.  Задания для самостоятельной работы составляются по разделам и темам, по которым не предусмотрены аудиторные занятия, либо требуется дополнительно проработать и проанализировать рассматриваемый преподавателем материал в объеме запланированных часов.  Задания по самостоятельной работе могут быть оформлены в виде таблицы с указанием конкретного вида самостоятельной работы:  - конспектирование первоисточников и другой учебной литературы;  - проработка учебного материала (по конспектам лекций учебной и научной литературе) и подготовка докладов на семинарах и практических занятиях, к участию в тематических дискуссиях и деловых играх;  - работа с нормативными документами и законодательной базой;  - поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации, подготовка заключения по обзору;  - написание рефератов (эссе);  - работа с тестами и вопросами для самопроверки;  Самостоятельная работа должна носить систематический характер, быть интересной и привлекательной для студента. | | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| УП: b430302\_ПБ\_03о\_2020\_ОргТурДеят.к.plx |  | стр. 10 |
| Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем и учитываются при аттестации студента (зачет, экзамен). При этом проводятся: тестирование, экспресс-опрос на семинарских и практических занятиях, заслушивание докладов, проверка письменных работ и т.д | | |