

**Министерство образования, науки и молодежной политики Республики Коми**  
**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**  
**«СЫКТЫВКАРСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИМЕНИ И.А. КУРАТОВА»**

## УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ

### АННОТАЦИЯ

#### РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### **ПМ.1 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ**

[наименование профессионального модуля]

Нормативная основа составления рабочей программы	ФГОС СПО специальности 43.02.10 Туризм
Профиль получаемого профессионального образования	Социально-экономический
Наименование специальности	Туризм
Фамилия, имя, отчество разработчика(ов) РППМ	Носова Анна Викторовна
Всего максимальной учебной нагрузки –	526
В том числе часов обязательных учебных занятий –	246
Вид аттестации –	Квалификационный экзамен
Семестр аттестации –	4

<b>Цель:</b>	овладение видами профессиональной деятельности в области предоставления турагентских услуг в процессе освоения профессионального модуля.
<b>Задачи:</b>	овладение технологией продаж и продвижения туристического продукта, технологией и организацией турагентской деятельности.
<b>Структура:</b>	МДК.1.01. Технология продаж и продвижения турпродукта МДК.1.02. Технология и организация турагентской деятельности УП.1.01. Технология и организация турагентской деятельности ПП.1.01. Технология и организация турагентской деятельности
<b>Требования к практическому опыту:</b>	определять и анализировать потребности заказчика; выбирать оптимальный туристский продукт; осуществлять поиск актуальной информации 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.
<b>Требования к знаниям:</b>	структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя; требования российского законодательства к информации, предоставляемой

СГПК	УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ	СГПК
Форма	УМКД ► Унифицированные формы оформления ◄ УМКД	Форма

**Требования к умениям:**

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;

требований консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;

информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.

определять и анализировать потребности заказчика;

выбирать оптимальный туристский продукт;

осуществлять поиск актуальной информации 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, организовываемых 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;

предоставлять 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;

ПЦК	УМКД ► УНИФИЦИРОВАННЫЕ ФОРМЫ ОФОРМЛЕНИЯ ◄ УМКД	ГПОУ «СГПК»
07.09.2021 10:34:11	Аннотация рабочей программы учебной дисциплины	стр. 2 из 4

СПК	УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ	СПК
Форма	УМКД ► Унифицированные формы оформления ◄ УМКД	Форма

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.

Изучение профессионального модуля позволяет сформировать следующие компетенции:

Код	Наименование общих компетенций	МДК
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	МДК.1.01., МДК.1.02.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	МДК.1.01., МДК.1.02.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	МДК.1.01., МДК.1.02.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	МДК.1.01., МДК.1.02.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	МДК.1.01., МДК.1.02.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	МДК.1.01., МДК.1.02.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	МДК.1.01., МДК.1.02.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	МДК.1.01., МДК.1.02.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	МДК.1.01., МДК.1.02.

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

	Предоставление турагентских услуг
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

### Содержание профессионального модуля

<b>Раздел ПМ.1</b>	
<b>МДК.1.01.</b>	<b>Технология продаж и продвижения турпродукта</b>
Тема 1.	Туристская индустрия
Тема 2.	Туристский продукт как продукт туристской индустрии
Тема 3.	Маркетинг в туристской индустрии
Тема 4.	Покупательское поведение современного потребителя
Тема 5.	Основные формы продаж продуктов туристской индустрии
Тема 6.	Технология персональной продажи в туристской индустрии
Тема 7.	Управление возражениями клиента
Тема 8.	Презентация туристского продукта. Особенности продаж туров по видам туризма
Тема 9.	Влияние продавца на принятие клиентом решения о покупке. Послепродажное обслуживание
Тема 10.	Телефонная коммуникация в туризме
Тема 11.	Продвижение турпродукта. Стимулирование продаж
<b>МДК.1.02.</b>	<b>Технология и организация турагентской деятельности</b>
Тема 1.	Понятие и субъекты турагентской деятельности
Тема 2.	Виды, функции и задачи турагентств
Тема 3	Организационные и правовые основы функционирования туристического агентства
Тема 4.	Начало деятельности туристического агентства. Юридические формальности
Тема 5.	Выбор партнеров
Тема 6.	Документооборот туристического агентства
Тема 7.	Туристские формальности
Тема 8.	Автоматизация работы турфирмы
Тема 9.	Обслуживание клиентов турфирмы
Тема 10.	Подбор турпродукта
Тема 11.	Расчет стоимости турпродукта. Формирование пакета документов
<b>УП.1.01.</b>	<b>Технология и организация турагентской деятельности</b>
<b>ПП.1.01.</b>	<b>Технология и организация турагентской деятельности</b>