

Министерство образования, науки и молодежной политики Республики Коми

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

«СЫКТЫВКАРСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ имени И.А. КУРАТОВА»

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ЦИКЛ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

Для студентов, обучающихся по специальности 43.02.10 Туризм

(углубленная подготовка)

Сыктывкар, 2020

Рабочая программа профессионального модуля «Предоставление турагентских услуг» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования

наименование специальности

	(программа подготовки специалистов среднего звена углубленной подготовки)					
	Разработчики					
	Фамилия, имя, отчество	Ученая степень (звание) [квалификационная категория]	Должность			
2	Носова Анна Викторовна Патракеева Карина Сергеевна	высшая	Преподаватель преподаватель			
	10 [число]	Мая [месяц] [дата представления на экспертизу]	2020			
	ПЦК преподавателей фі	Рекомендована изической культуры и спортивных	х дисциплин			
Про	Прот едседатель ПЦК	токол № 5 от 31 мая 2020 г. Рожи	ина А.В.			
	«Сыктывкарский гуманитари»	Рассмотрена методическим советом ГПОУ но-педагогический колледж имени кол № 5 от «05» июня 2020 г.	я И.А. Куратова»			
Про	едседатель совета	Герасі	имова М.П.			

Содержание

Паспорт рабочей программы профессионального модуля	4
Результаты освоения профессионального модуля	7
Структура и примерное содержание профессионального модуля	8
Условия реализации профессионального модуля	17
Контроль и оценка результатов освоения профессионального	20
модуля	
Тематика учебно-исследовательских работ студентов	24
Приложение: матрица компетенций профессионального модуля	26
	Результаты освоения профессионального модуля Структура и примерное содержание профессионального модуля Условия реализации профессионального модуля Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля Тематика учебно-исследовательских работ студентов

1. ПАСПОРТ

рабочей программы профессионального модуля

ПМ.0	М.01 Предоставление турагентских услуг							
[ко	<i>∂]</i>		[название професси	энального модуля	в соот	зетствии с ФГ	OC]	
	1.1	. Област	ь применения	рабочей	про	граммы	профессио	нального
		дуля	•	•	•	•		
	Pac	очая програ	има профессионал	льного молуг	ія явп	яется часть	ю программы і	полготовки
специ			о звена в соответст	•		летел пасть	то программы г	тодготовки
		льности	43.02.10	Туризм				
			[код]				ьности полностью]	
укруп	інені	ной группы с	специальностей	43.00.0	0	Сервис	и туризм	
	в ча	асти освоени	ия основного вида:	профессиона	льной	деятельно	сти (ВПД):	
			Предоста	авление ту	рагеі	нтских ус	ЛУГ	
	ис	оответствую	ощих профессионал	льных компе	генииі	й (ПК):		
ПК 1.	-		анализировать заг				ости их реализ	 ации
ПК 1.	Ļ.		вать потребителя					
ПК 1.	3.	Взаимодейс	ствовать с туропе	ратором по	реали	зации и пј	родвижению т	уристского
		продукта						
ПК 1.	F		ть стоимость турп					
ПК 1.	-		турпакет (турпуте					
ПК 1.	⊢		работу по оказани			кки потребі	ителю	
ПК 1.	7.	Оформлять	документы строго	й отчетности	I			
	Pat	бочая прогр	амма профессион	ального мол	IV.IIЯ N	южет быті	ь использован:	a:
тольк			зации специально			Туризм		
	1	1	, ,	[код]			ние специальности і	полностью]
			рофессиональном	образовани	и при	и реализац	ии программ	повышения
квали	фика	ации и перег	ІОДГОТОВКИ					
[указап	пь напр		амм повышения квалификат готовки]	ции и [код]		[наименова	ние специальности і	<i>полностью]</i>
при о	свое	*	ии рабочего					
•			-	[код]		[наимено	зание профессии по.	тностью]
в рам	ках с	пециальнос	ги СПО					
				[код]		[наименов	ание специальности по	элностью]
	1.2	. Пели	и задачи про	. фессионал	гьног	о молул	я — требо	вания к
			освоения проф	-		•	in ipeoo	
	C	•	владения указан	•		•	тьной печтеп	ьности и
COOTR	_		грофессиональным профессиональным					
		-	одуля должен:	Romino i o i	411711111	i coj imicii	ппел в педе	
r - r			ический опыт:					
1.			ализировать потре					
2.			альный туристски					
3.			оиск актуальной и		a pycc	ком и инос	 транном языка	х из
	-		ков (печатных, эле		1 2		1	
4.	=		ализировать базы д	*	ристсн	 ким продук	там и их	
			м, проводить марк		-			ераторов;

- 5. взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;
- 6. осуществлять бронирование с использование современной офисной техники;

уметь:

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

знать:

- 1. структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- 2. требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- 3. различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;
- 4. методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;
- 5. технологии использования базы данных;
- 6. статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- 7. особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- 8. основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;

9.	виды рекламного продукта, технологии его разработки	и пр	овелет	ния рек	ламні	ых		
	мероприятий;	- -	r -1 -1-	1 - 10				
10.	характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;							
11.	правила оформления деловой документации;							
12.	правила изготовления, использования, учета и хранени							
13.	перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;							
14.	перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и стран гражданами Российской Федерации;	пран	вила п	ересече	ения г	раниц этих		
15.	требований консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;							
16.	информационные технологии и профессиональные пак	еты г	ірогра	мм по (брони	рованию.		
	1.3. Ромомоническое модинаство насел на се	DAAI	uu n	обоно	й пп	OFBOMMII		
	1.3. Рекомендуемое количество часов на ос профессионального модуля:	воен	тие р	аооче	и пр	ограммы		
	всего часов		526	в том ч	чиспе			
Makek	имальной учебной нагрузки обучающегося		346			и числе		
	тельной аудиторной учебной нагрузки обучающегося	Ī	246	часов,	ь том	часов,		
оолза	самостоятельной работы обучающегося	-00g	100			часов;		
ушеби	юй практики		108			часов;		
•	•	<u>.</u> [72					
произ	вводственной практики [количество часов вносится в соответствии с рабочим уч	ебным і		пециальнос	mu]	часов;		
	Рекомендуемое количество часов на освоение					C 01.01		
	Технология продаж и продвижения ту							
	[индекс и наименование междисциплинарного курса в соответстви				_			
	всего	254		τ.	нас			
	максимальная	182	2	τ	нас			
	самостоятельная работа	50		τ	нас			
	обязательная аудиторная	132		τ	час			
	лекций	104		τ	час			
лаб	бораторных и практических занятий, включая семинары	28			час			
	курсовых работ (проектов)	час			нас			
	учебной практики			τ	нас			
	производственной практики				нас			
	[количество часов вносится в соответствии с рабочим учебным			_				
	Рекомендуемое количество часов на освоение				ы МДК	3 01.02		
	Технология и организация турагентской							
	[индекс и наименование междисциплинарного курса в соответстви	_						
	всего	272			нас			
	максимальная		-		iac			
	самостоятельная работа			τ	нас			
	обязательная аудиторная	114	ļ	τ	нас			
	лекций	80		τ	нас			
лаб	бораторных и практических занятий, включая семинары	34		τ	нас			
	6			_ _				

курсовых работ (проектов)		час
учебной практики	72	час
производственной практики	36	час

[количество часов вносится в соответствии с рабочим учебным планом специальности]

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									
	Профессиональные компетенции									
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									
	Общие компетенции									
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии,									
	проявлять к ней устойчивый интерес.									
OK 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы									
	выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.									
OK 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них									
	ответственность.									
OK 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного									
	выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.									
OK 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									
OK 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития,									
	заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.									
OK 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной									
	деятельности.									

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля Методическое обеспечение образовательного процесса

			Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						рактика
		учебна	аудиторная учебная		Самостоятельная работа обучающегося			О	
HEIX		ная		нагрузка учающего		обучаю	щег ося		филь и ченн
Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (максимальная учебная нагрузка и практики)	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	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3	Раздел 1. Организация работы по продвижению туристского продукта	254	132	28		50		36	36
ПК 1.4 ПК 1.5	Раздел 2. Организация работы по реализации туристского	272	114	34		50		72	36
ПК 1.6 ПК 1.7	продукта								
	Всего:	526	246	62		100		108	72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

Наименование разделов междисциплинарных курсов (МДК) профессионального модуля (ПМ) и тем	Содержание учебного материала: лекции, семинарские (практические) занятия; лабораторные и контрольные работы; самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) ———————————————————————————————————	Объем часов	Уровень освоени я	Формируемы е компетенции (ОК, ПК)
1	2	3	4	5
МДК 01.01	Технология продаж и продвижения турпродукта	182		
Тема 1.1. Туристская индустрия	Содержание Сущность, состояние и тенденции развития туриндустрии Тенденции развития туристического спроса	6	1	ОК 1, ПК 1.1
T 12 T	3. Сегментация туристского рынка. Выбор целевого рынка туристских услуг.		1	
Тема 1.2. Туристский продукт как продукт туристской индустрии	Содержание Особенности турпродукта и их влияние на технологию продаж. Структурная модель турпродукта	6	1	ОК 4, ПК 1.1
	Злементы продукта в расширенном понимании. Семинарские (практические) занятия Создание структурной модели для выбранного вида туризма	3	2	
	Самостоятельная работа студентов	2	3	
Тема 1.3. Маркетинг в	1. Дать определения понятиям. Глоссарий Содержание	8	3	
туристской индустрии	 Понятие маркетинга. Цели маркетингового исследования в туризме. Источники и методы сбора информации Основные концепции маркетинга, их применение в туриндустрии. Концепция маркетинга взаимоотношений. Клиентоориентированный подход 	J	1 1 1	ОК 1, ОК 4, ПК 1.1
	Самостоятельная работа студентов Сбор информации о результатах маркетинговых исследований в туризме	4	3	
Тема 1.4. Покупательское поведение современного потребителя	Туристские мотивации. Их влияние на технологии продаж. Психологические процессы, влияющие на технологии продаж. Процесс принятия клиентом решения о покупке.	6	1	ОК 1, ОК 4, ПК 1.1
	Семинарские (практические) занятия Мотивации туриста, выбирающего конкретный продукт Самостоятельная работа студентов	4	2	
	Иерархическая структура потребностей туристов и пути их удовлетворения Анализ мотиваций туриста, выбирающего	2	3	
Тема 1.5. Основные формы продаж продуктов туристкой индустрии	конкретный продукт Содержание 1. Каналы распределения турпродукта. Многоканальные системы сбыта. Торговые взаимоотношения между участниками каналов распределения 2. Методы и формы реализации турпродукта	7	1	ОК 1, ОК 4, ОК 5, ПК 1.1

		ı	1 . 1	
	3. Электронная коммерция в туризме		1	
	4. Прямой маркетинг		1	
	Семинарские (практические) занятия	4	2	
	1. Представление результатов анкетирования (из 10-			
	15 вопросов) для выяснения, пользуются ли жители		X	
	Сыктывкара ресурсами Интернет при			
	приобретении турпродукта и почему			
	Контрольные работы			
	1.	1		
	Самостоятельная работа студентов	_		
	1. Пользуются ли жители Сыктывкара ресурсами			
	Интернет при приобретении турпродукта и почему.	5	3	
	Составление анкеты		3	
	2 Провести анкетирование не менее 20 человек,			
	проанализировать результаты	5	3	
Тема 1.6. Технология		8		
	Содержание	8	1	OK 1 OK 4
персональной продажи	1. Личная продажа в туризме: характеристика и этапы		1	OK 1, OK 4,
в туристской	2. Основные направления подготовки продавца тура		1	ОК 5, ПК 1.2
индустрии	3. Технология управления контактом		1	
	4. Приемы воздействия на клиента.		1	
	Семинарские (практические) занятия	4	2	
	1. Технология управления контактом.			
	2. Исследование потребностей клиента	1	2	
	Контрольные работы			
	1.	1		
	Самостоятельная работа студентов			
	1. Сформулировать 10 открытых вопросов, которые			
		2	2	
	можно задать своему клиенту в	2	3	
T 17 V	сконструированной ситуации	4		
Тема 1.7. Управление	Содержание	4		
возражениями клиента	1. Общие положения. Диагностика ложных		1	OK 2, OK 4,
	возражений			ОК 3, ПК 1.2
	2. Общие правила работы с возражениями.		1	
	Сопротивления			
	Семинарские (практические) занятия	2	2	
	1. Способы и методы обработки возражений			
	Самостоятельная работа студентов			
	1. Подбор вариантов обработки распространенных	2	2	
	возражений	2	3	
Тема 1.8. Презентация	Содержание	15		
туристского продукта.	1. Правила и рекомендации проведения презентации		1	OK 1, OK 4,
Особенности продаж	2. Переговоры о цене		1	ОК 5, ПК 1.1,
туров по видам	3. Особенности продаж туров выездного туризма.		1	ПК 1.2
туризма	Перспективы на сезон		1	1110 1.2
Турпэми			1	
	4. Технология продаж комбинированных, групповых		1	
	туров			
	5. Особенности продаж пляжных, экскурсионных		1	
	туров			
	6. Особенности продаж лечебно-оздоровительных,		1	
	образовательных туров			
	7. Особенности продаж туров внутреннего туризма.		1	
	8. Продажа перспективных направлений на		1	
	предстоящий сезон			
	Семинарские (практические) занятия	6	2	
	1. Исследование конкретного турпродукта по	1	\/	
	следующим параметрам: достоинства, недостатки,			
	конкурирующие турпродукты		/ \	
	2. Сравнение достоинств и недостатков выбранного		$\langle \cdot \rangle$	
			2>	
	продукта с конкурирующими		$\langle \rangle$	
	3. Презентация продажи тура по виду туризма, по		2	
	предпочтению клиента			
1	Контрольные работы	1		

	1	1		
	Самостоятельная работа студентов	1		
	1. Работа с вебинарами ведущих туроператоров	8	3	
	2. Подготовка презентации 3 предложений	4	3	
Тема 1.9. Влияние	Содержание	13	3	
продавца на принятие	1. Стимулирование клиента на покупку	13	1	OK 1, OK 4,
клиентом решения о	2. Завершение продажи турпродукта		1	ОК 5, ПК 1.1,
покупке.	3. Послепродажное обслуживание и формирование	1	1	ПК 1.2
Послепродажное	лояльности потребителя		1	
обслуживание	4. Послепродажное обслуживание в зависимости от		1	
	степени удовлетворенности клиента			
	5. Разработка мероприятий, направленных на		1	
	формирование лояльности потребителя			
	6. Работа с жалобами и претензиями		1	
	7. Применение скрипта в переговорах с клиентами:		1	
	личная продажа			
	Семинарские (практические) занятия	2	2	
	1. Тренинг личной продажи: отработка приемов,		\perp	
	рассмотренных на предыдущих занятиях			
	Контрольные работы			
	1.	1		
	Самостоятельная работа студентов			
	1. Подготовка к деловой игре «Турагентство»	4	3	
Тема 1.10 Телефонная	Содержание	8		
коммуникация в	1. Общие положения. Речь как инструмент		1	OK 1, OK 4,
туризме	воздействия на клиента			OK 5, OK 6,
	2. Рекомендации по ведению телефонных		1	ПК 1.1, ПК 1.2
	переговоров			
	3. Воронка продаж как индикатор эффективности		1	
	турагентства. Продажа встречи	_		
	4. Применение скрипта в переговорах с клиентами:		1	
	телефонные переговоры	1	2	
	Семинарские (практические) занятия 1. Тренинг личной продажи: отработка приемов,	- 1	$\frac{2}{2}$	
	рассмотренных на предыдущих занятиях			
	Контрольные работы			
	1.	1		
Тема 1.11	Содержание	23		
Продвижение	1. Сущность понятия продвижения туристического		1	OK 1, OK 4,
турпродукта.	продукта			OK 5, OK 8,
Стимулирование	2. Виды продвижения турпродукта на туристическом		1	ПК 1.3-1.5
продаж	рынке			
	3. Методы и нормативно-правовая основа рекламы		1	
	турпродукта			
	4. Реклама – инструмент продвижения товара к		1	
	потребителю			
	5. Печатная реклама. Рекомендации по рекламным		1	
	объявлениям. Буклеты, каталоги. Виды сувенирной			
	рекламы в туриндустрии			
	6. Реклама на радио. Телевизионная реклама		1	
	7. Наружная реклама. Вывески, баннеры, растяжки,		1	
	щиты. Реклама на транспорте			
	8. Реклама в Интнрнете. Сайты. Реклама в соцсетях.		1	
	9. Туристические выставки. PR – акции.		1	
	Нестандартные приемы продвижения турпродукта.			
	10 Обучение турагентов – воркшопы, презентации,		1	
	. семинары, вебинары, инфотуры. Особенности			
	продвижения турпродукта	_		
	11 Нестандартные приемы продвижения. Cross-		1	
	. promotion, дисконтные карты, почтовая рассылка		4	
	12 Повышение эффективности рекламного баннера		1	

Семинарские (практические) занятия	2	2	
1. Продающая статья. Рекомендации по написанию			
Контрольные работы			
1.	1		
Самостоятельная работа студентов			
1. Написание продающей статьи	4	3	
2. Создание рекламного баннера	4	3	
всего	182		

МДК 01.02	Tex	кнология и организация турагентской	164		
		тельности			
Тема 2.1. Понятие и		ержание	4		
субъекты турагентской	1.	Сущность турагентской деятельности. Понятие	•	1	ОК 1, ОК 9, ПК
деятельности		турагентской деятельности. Место турагентов на			1.4-1.7
		туристическом рынке			
	2.	Субъекты турагентской деятельности		1	
	Сам	остоятельная работа студентов			
	1.	Основные понятия и категории предмета	2		
Тема 2.2. Виды,		Содержание	6		
функции и задачи	1.	Задачи и функции туристических агентств		1	ОК 1, ОК 8, ПК
турагентств	2.	Типы и направления деятельности турагентств		1	1.4
	3.	Виды оказываемых услуг, дополнительные услуги		1	
	Сем	инарские (практические) занятия	2		
	1.	Анализ туристического агентства: определение			
		типа, направления деятельности (на примере			
		одного). Составление сводной таблицы.			
	Сам	остоятельная работа студентов			
	1.	Определение типа туристического агентства г.	4		
		Сыктывкара (на примере одного).	4		
Тема 2.3. Правовые	Сод	ержание	5		
основы	1.	Основные нормативно правовые акты,		1	ОК 1, ОК 9,
функционирования		регулирующие турагентскую деятельность			ПК 1.4
туристического	2.	Федеральный закон от 24.11.1996 №132-ФЗ «Об		1	
агентства		основах туристской деятельности в Российской			
		Федерации»			
	3.	Изучение «Правил оказания услуг по реализации			
		турпродукта»			
	Кон	трольные работы	1		
	1.				
	Сам	остоятельная работа студентов			
	1.	Закон о защите прав потребителей. Компенсация за			
		непредоставленные услуги и возмещение убытков	2		
		туристам			
Тема 2.4. Начало		ержание	12		
деятельности	1.	Регистрация турагентства. Основные		1	ОК 1, ОК 7, ПК
туристического		организационно-правовые формы собственности			1.3
агентства.		турфирм			
Юридические	2.	Выбор режима налогообложения		1	
формальности	3.	Формирование штата сотрудников. Схема оплаты		2	
		труда			
	4.	Фирменное наименование, стиль. Выбор и		2	
		оформление офиса. Режим работы ТА			
	5.	Наружная реклама		2	
		инарские (практические) занятия	2		
	1.	Анализ особенностей наружной рекламы			
		туристических агентств г. Сыктывкара			
	2.	Подбор названия и лозунга туристического			
	<u> </u>	агентства	0		
		остоятельная работа студентов	8		
	1.	Сравнительный анализ основных организационно-			
		правовых форм собственности турфирм			

				T
	2. Должностные обязанности менеджеров			
	турагентства			
	3. Особенности наружной рекламы туристических			
	агентств г. Сыктывкара			
T 05 D 5	4. Подбор названия и лозунга ТА			
Тема 2.5. Выбор	Содержание	3		27.4
партнеров.	1. Деловые партнеры туристического агентства.		1	ОК 3, ПК 1.3
	Критерии надежности. Порядок работы с			
	туроператорами			
	2. Сетевые туристические компании. Франчайзинг.		1	
	Уполномоченные ТА и представительства			
	туроператора			
	Семинарские (практические) занятия	4		
	1. Изучение на сайтах ведущих туроператоров			
	раздела «турагентствам»			
	2. Анализ предложений ТО на туррынке в выбранной			
	дестинации по различным характеристикам			
	Контрольные работы			
	1.	1		
	Самостоятельная работа студентов			
	1. Составить список туроператоров по определенному	2		
	туристическому направлению			
Тема 2.6.	Содержание	4		
Документооборот	1. Документооборот туроператор-турагент		1	ОК 8, ПК 1.5,
туристического	2. Документооборот турагент-турист		1	ПК 1.7
агентства	Семинарские (практические) занятия			
Тема 2.7. Туристские	Содержание	12		ОК 5, ОК 6, ПК
формальности	1. Паспортно-визовые формальности		1	1.5-1.7
	2. Особенности оформления виз направлений стран		1	
	Шенгенского соглашения			
	3. Валютный контроль и порядок обмена валюты.		1	
	4. Таможенные формальности		1	
	5. Санитарный и эпидемиологический контроль		2	
	6. Страхование в туризме. Общие правила и		2	
	принципы			
	Семинарские (практические) занятия	3		
	1. Заполнение анкеты на ОЗП			
	2. Подготовка пакета документов для получения визы			
	на примере одной из стран			
	3. Подготовка сравнительной характеристики правил			
	провоза багажа на примере 2-х стран			
	Контрольные работы	1		
	1.			
	Самостоятельная работа студентов	8		
	1. Особо опасные инфекционные заболевания	2		
	2. Решение задач по страхованию	2		
	3. Оформление заявления на ОЗП для себя	2		
	4. Подготовка пакета документов для получения визы			
	на примере одной из стран	2		
Тема 2.8.	Содержание	8		
Автоматизация работы	1. Программы автоматизации документооборота		1	ОК 5, ОК 6, ПК
турфирмы	2. Системы он-лайн бронирования		1	1.3
	3. Поисково-информационные системы бронировании		1	
	туров		1	
	4. Аннуляция тура и перебронирование		2	
	Семинарские (практические) занятия	4		
		7		
	1. Изучение программ автоматизации документооборота турагентства			
	2. Бронирование турпакета на сайтах туроператоров в			
	режиме онлайн			
	Самостоятельная работа студентов			
	1. Сравнительный анализ программ автоматизации	2		
	т. Сравнитольный апализ программ автоматизации	4	1	l .

Ознакомнение е процедурон броширования на сайтах турпоприрования (П	документооборота			
Сейтах туроператорая 4						
Составление авторития броигромания				4		
Содержание книентой турфирмы Содержание книентокой базой 1						
1. Создавие и работа с клиентской базой 1	Тема 2.9.			6		
3. Формы и стили обслуживания клиситов 2 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Обслуживание				1	ОК 3, ПК 1.3
4	клиентов турфирмы				1	
4		3.	Рормы и стили обслуживания клиентов		2	
Персонала турфирмы Семинарские (практические) завития 4 1 Моделирование ситуации диалога клиента и менеджера туристической фирмы 1 Самостоятельная работа студентов 1 Самостоятельная работа студентов 1 Составжение проекта диалога клиента и менеджера туристехой фирмы 1 Составжение проекта диалога клиента и менеджера 1 Составжение туристехой фирмы 2 Работа с туристехой фирмы 2 Работа с туристехними каталогами 2 Работа с туристехними каталогами 2 Работа с туристехними каталогами 2 1 ОК 4, ОК 7, ПК 1 1 Об 4, ОК 7, ПК 1 1 Об 4, ОК 7, ПК 1 1 Об 4, ОК 7, ПК 1 Об 5, ОК 6, ОК 6, ОК 7, ПК 1 Об 5, ОК 6, ОК 6, ОК 6, ОК 7, ОК 7, ПК 1 Об 5, ОК 6, ОК 6, ОК 6, ОК 7, ПК 1 Об 5, ОК 7, ОК 7, ПК 1 Об 5, ОК 7, ПК 1 Об 5, ОК 7, ОК 7, ПК 1 Об 5, ОК 7, ОК 7, ПК 1 Об 5, ОК 7, О		4. 0	Рормирование коммуникативных навыков		+	
Семинарские (практические) занятия 1. Модентровение ситуации, диалога клиента и менеджера туристической фирмы 1. Сомостоятельная работа студентов 1. Составление проекта диалога клиента и менеджера туристельная работа студентов 1. Составление проекта диалога клиента и менеджера туригородукта 1. Работа с туристехкий фирмы 12 1. Работа с туристехкими каталогами и сайте туроператора 3. Выбор основных туриаправлений. Определение пелевой душтории 4. Подбор основных туриаправлений. Определение пелевой душтории 4. Подбор отимального турпродукта для отдельных китегорий граждам 2 туризамам 2 туризамамамамамамамамамамамамамамамамамамам						
Менеджера туристической фирмы 1		Семин	нарские (практические) занятия	4		
Самостоятельная работа 1 1 1 1 1 1 1 1 1		1. N	Моделирование ситуации диалога клиента и		$\mid \times \mid$	
1. Самостоятельная работа студентов 1		N	иенеджера туристической фирмы			
Самостоятельная работа студентов 1. Составление проекта диалога клиента и менеджера туристов фирмы 12		Контр	ольные работы			
1. Составление проекта диалога клиента и менеджера туристекой фирмы		1.		1		
Туристской фирмы		Самос	стоятельная работа студентов			
Туригоской фірмы 12		1. (Составление проекта диалога клиента и менеджера	6		
Турпродукта 1. Работа с туристскими каталогами 1 ОК 4, ОК 7, 2. Работа с туристскими каталогами на сайте туроператора 1 9, ПК 1.2 3. Выбор основных турнаправлений. Определение целевой зудитории 1 1 4. Подбор оптимального турпродукта для отдельных категорий граждан 2 5. Подбор оптимального турпродукта по видам туризма 2 6. Оформление коммерческого предложения на постадку 2 1. Подбор оптимального турпродукта исходя из потребностей клиента в поисковых системах 5 2. Подбор тура по заданным нараметрам 5 3. Предоставление памятки туристу в соответствии с запросом 5 Контрольные работы 1 1. Анализ баз данных по турпродуктам и их характеристикам 6 Подбор тура уразных туроператоров Подбор затобусного, крузного тура 6 Подбор тура уразных туроператоров Подбор затобусного, крузного тура 2 2. Долгат и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного турпакета 3 Формирование пакета документов, выданаемых туристура совершения тура 2 2. Долгат и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного турпакета 2 Долгат и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного турписта 4 3. Ресчет прибыли турагентетва в соответствии с базовой		Т	уристской фирмы	O		
2. Работа с туристскими каталогами на сайте туроператора 3. Выбор основных турнаправлений. Определение целевой аудитории 4. Подбор основных турнаправлений. Определение целевой аудитории 2 2 2 2 2 2 2 2 2	Тема 2.10 Подбор	1		12		
3. Выбор основатьх турнаправлений. Определение пелевой аудитории 1 1 1 1 1 1 1 1 1	турпродукта	1. F	Работа с туристскими каталогами		1	OK 4, OK 7, OK
3. Выбор основных турнаправлений. Определение песлекой аудитории 1 1 1 1 2 2 2 2 2 2		2. F	Работа с туристскими каталогами на сайте		1	9, ПК 1.2
целевой аудитории 4. Подбор оптимального турпродукта для отдельных категорий граждан 5. Подбор оптимального турпродукта по видам турнзма 6. Оформление коммерческого предложения на поездку Семинарские (практические) занятия 5 1. Подбор оптимального турпродукта исходя из потребностей клиента в поисковых системах 2. Подбор тура по заданиям параметрам 3. Предоставление памятки турнсту в соответствии с запросом Контрольные работы 1. Самостоятельная работа студентов 1. Самостоятельная работа студентов 1. Самостоятельная работа студентов 1. Самостоятельная работа студентов 1. Правила расчета стоимости турпродукта. Формирование пакета документов 2. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет пестандартного турпакета 3. Формирование пакета документов 4. Формирование пакета документов 2. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора Контрольные работы 1. Самостоятельная работа студентов 1. Самостоятельная работа студентов 1. Самостоятельная работа студентов 1. Самостоятельная работа студентов 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров						
4. Подбор оптимального турпродукта для отдельных категорий граждан 2 2 2 2 2 2 2 2 2			1 1 1		1	
Категорий граждан 2 1 1 2 2 2 2 2 2 2						
5. Подбор оптимального турпродукта по видам туризма 2 6. Оформление коммерческого предложения на поездку 2 1. Подбор оптимального турпродукта исходя из потребностей клиента в поисковых системах 5 2. Подбор тура по заданным параметрам 3. 3. Предоставление памятки туристу в соответствии с запросом 1. Контрольные работы 1. 1. 1. Самостоятельная работа студентов 6 1. Анализ баз данных по турпродуктам и их характеристикам Подбор автобусного, круизиото тура 6 Подбор тура у разных туроператоров Подбор автобусного, круизиото тура 8 1. Правила расчета стоимости стандартного турпакета 1. ОК 7, ПК 2. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного турпакета 2. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного турпакета 2. 1. ОК 7, ПК 3. Формирование пакета документов, выдаваемых туристу для совершения тура 2. 2. 2. 2. 3. Формирование пакета документов 2. 1. 1. 2. 1. 2. 1. 2.					2	
Туризма			1 1			
6. Оформление коммерческого предложения на поездку Семинарские (практические) занятия 5 1 Подбор оптимального турпродукта исходя из потребностей клиента в поисковых системах 2. Подбор тура по заданным параметрам 3. Предоставление памятки туристу в соответствии с запросом Контрольные работы 1. Самостоятельная работа студентов 1. Анализ баз данных по турпродуктам и их характеристикам Подбор тура у разных туроператоров Подбор автобусного, круизного тура 6 Правила расчета стоимости турпродукта. 1. Правила расчета стоимости стурпродукта. 2. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет пестандартного турпакета 2. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет пестандартного турпакета 3. Формирование пакета документов 2. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора 1. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора 1. Сравнение стандартного пакета документов 1. Сравнение стандартного пакета документов 2. Сравнение стандартного пакета документов 3. Стана пакета документов 3. Стана пакета документов 3. Стана пакета до			* ** * *		2	
Поездку Семинарские (практические) занятия 5						
Семинарские (практические) занятия 5					2	
1. Подбор оптимального турпродукта исходя из потребностей клиента в поисковых системах 2. Подбор тура по заданным параметрам 3. Предоставление памятки туристу в соответствии с запросом Контрольные работы 1.						
Потребностей клиента в поисковых системах			•	5		
2. Подбор тура по заданным параметрам 3. Предоставление памятки туристу в соответствии с запросом 1. 1 1 1 1 1 1 1 1						
3. Предоставление памятки туристу в соответствии с запросом						
Запросом Контрольные работы 1						
Контрольные работы 1						
1						
Самостоятельная работа студентов 1. Анализ баз данных по турпродуктам и их характеристикам Подбор тура у разных туроператоров Подбор автобусного, круизного тура 8 Содержание 1. Правила расчета стоимости ститурпродукта. 2. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного турпакета 3. Формирование пакета документов 2. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного туристу для совершения тура 2 Туристу для совершения тура 2 Семинарские (практические) занятия 4			ольные рассты	1		
1. Анализ баз данных по турпродуктам и их характеристикам Подбор тура у разных туроператоров Подбор автобусного, круизного тура 6 Тема 2.11. Расчет стоимости Содержание 8 1. Правила расчета стоимости стандартного турпакета 1 ОК 7, ПК 1 Турпродукта. Формирование пакета документов 2. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного турпакета 1 ОК 7, ПК 1 3. Формирование пакета документов, выдаваемых туристу для совершения тура 2 2 Семинарские (практические) занятия 4 4 1. Формирование пакета документов 2 1 2. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора 6 Контрольные работы 1 1 1. Самостоятельная работа студентов 1 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров 2			стоятен ная вабота ступентов	1		
Характеристикам Подбор тура у разных туроператоров Подбор автобусного, круизного тура			<u> </u>			
Подбор тура у разных туроператоров Подбор автобусного, круизного тура 8			** * *			
Подбор автобусного, круизного тура 8 Тема 2.11. Расчет Содержание 1. Правила расчета стоимости стандартного турпакета 1 ОК 7, ПК 1 Турпродукта. 2. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного турпакета 2 Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного турпакета 2 Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет 1 Формирование пакета документов, выдаваемых туристу для совершения тура 2 Тема 2.11. Расчет прибыли тура (практические) занятия 4 Пера 1. Формирование пакета документов 2 Предоставление калькуляции по запросу туриста 3 Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора Контрольные работы 1 Пера 2 Самостоятельная работа студентов 1 Самостоятельная работа студентов 1 Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров 2				6		
Тема 2.11. Расчет стоимости Содержание 8 1 ОК 7, ПК турпродукта. 2. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного турпакета 1 ОК 7, ПК документов 3. Формирование пакета документов, выдаваемых туристу для совершения тура 2 2 Семинарские (практические) занятия 4 4 1. Формирование пакета документов 2. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора 4 Контрольные работы 1 1 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров 2						
1 Правила расчета стоимости стандартного турпакета 1 ОК 7, ПК	Тема 2.11. Расчет		1 , 1, ,1	8		
турпродукта. 2. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Расчет нестандартного турпакета 1 документов 3. Формирование пакета документов, выдаваемых туристу для совершения тура 2 Семинарские (практические) занятия 4 1. Формирование пакета документов 2. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора 6азовой комиссией туроператора Контрольные работы 1 1. Самостоятельная работа студентов 1 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров 2	стоимости				1	ОК 7, ПК 1.4
Формирование пакета документов нестандартного турпакета 2 3. Формирование пакета документов, выдаваемых туристу для совершения тура 2 Семинарские (практические) занятия 4 1. Формирование пакета документов 2 2. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора Контрольные работы 1 1. Самостоятельная работа студентов 1 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров 2	турпродукта.				1	,
3. Формирование пакета документов, выдаваемых туристу для совершения тура 4 1. Формирование пакета документов 2. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора 1. Самостоятельная работа студентов 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров 2 2 2 2 2 2 2 2 2	Формирование пакета	1	* * * * * *			
Туристу для совершения тура Семинарские (практические) занятия 1. Формирование пакета документов 2. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора Контрольные работы 1. Самостоятельная работа студентов 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров	документов				2	
Семинарские (практические) занятия 4 1. Формирование пакета документов 2. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора Контрольные работы 1 1. Самостоятельная работа студентов 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров						
2. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора Контрольные работы 1 1. Самостоятельная работа студентов 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров		Семин	нарские (практические) занятия	4		
2. Предоставление калькуляции по запросу туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора Контрольные работы 1 1. Самостоятельная работа студентов 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров						
туриста 3. Расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора Контрольные работы 1. Самостоятельная работа студентов 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров		2.				
базовой комиссией туроператора 1 Контрольные работы 1 1. Самостоятельная работа студентов 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров			туриста			
Контрольные работы 1 1. 1. Самостоятельная работа студентов 2 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров		3.				
1. Самостоятельная работа студентов 1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров 2			** * *			
1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров 2		Контр	ольные работы	1		
1. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров 2		1.				
различные виды туров		Самос	стоятельная работа студентов			
различные виды туров		1.	Сравнение стандартного пакета документов на	2		
			различные виды туров			
всего 164			всего	164		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

	Реализация профессиона учебного кабинета	онального модуля предполагает наличие Учебная тренинговая фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма).		
4.1.2	лаборатории	[указывается наименование кабинетов, связанных с реализацией ПМ] информатики и информационно-коммуникационных технологий;		
4.1.3	зала	библиотека;		
		читальный зал с выходом в сеть Интернет.		

4.2 Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета

No	Наименования объектов и средств материально-технического обеспечения	Примечания
	Оборудование учебного кабинета	
	рабочие места по количеству обучающихся – не менее 25	+
	рабочее место преподавателя	+
	доска для мела	+
	Печатные пособия	
	Тематические таблицы	
	Каталоги туроператоров	Д
	Карты географические	
	Рекламные буклеты	Д
	Цифровые образовательные ресурсы	
	Цифровые компоненты учебно-методических комплексов	
	Экранно-звуковые пособия	
	Видеофильмы	
	Лабораторное оборудование (демонстрационное оборудование)	
	Программа автоматизированного документооборота турагентсва «САМОтурагент»	

Технические средства обучения

[заполняется при наличии в кабинете в соответствии со спецификацией]

No	Наименования объектов и средств материально-технического	Примечания
	обеспечения	
	Технические средства обучения (средства ИКТ)	
	Телевизор с универсальной подставкой	
	Видеомагнитофон (видеоплейер)	
	Аудио-центр	
	Мультимедийный компьютер	+
	Сканер с приставкой для сканирования слайдов	
	Принтер лазерный	
	Цифровая видеокамера	
	Цифровая фотокамера	
	Слайд-проектор	
	Мультимедиа проектор	+
	Стол для проектора	
	Экран (на штативе или навесной)	+

4.3. Используемые технологии обучения

В целях реализации компетентностного подхода в образовательном процессе используются следующие активные и интерактивные формы проведения занятий: деловые и ролевые игры, анализ конкретных ситуаций, кейс метод, круглый стол (групповые дискуссии и дебаты), проблемное обучение, мозговой штурм или брейнсторминг, интеллект-карты, проектное обучение, олимпиада, конференция, работа в малых группах, интерактивные лекции (применением видео- и аудиоматериалов) и др.

4.4. Информационное обеспечение обучения Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы (по каждому МДК)

МДК 01.01 Технология продаж продвижения турпродукта

[индекс и наименование междисциплинарного курса в соответствие с рабочим учебным планом]

Основные печатные источники

N_{2}	Выходные данные печатного издания	Год	Гриф
		издания	
	Базовые печатные издания (2-3 издания)		
1	Веселова, Н.Ю. Организация туристической деятельности: учебное пособие / Н. Ю. Веселова М.: Дашков и К*, 2018	2018	Гриф
	256с.		
2	Правовое обеспечение сервиса и туризма [Текст] : практикум / Н. Ю. Давыдова ; Министерство образования и науки Российской	2014	Гриф
	Федерации, ФГБОУ ВПО "Оренбургский государственный университет" Оренбург: ОГУ, 2014 102 с.		

МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности

Основные печатные источники

№	Выходные данные печатного издания	Год	Гриф
		издания	
	Базовые печатные издания (2-3 издания)		
1	Валеева, Е. О. Технология и организация турагентской	2015	
	деятельности: учебное пособие / Е. О. Валеева. — Саратов:		
	Вузовское образование, 2015. — 74 с. — ISBN 2227-8397. —		
	Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR		
	BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/31940.html		
2	Руденко, Л. Л. Сервисная деятельность: учебное пособие / Л. Л.	2019	
	Руденко. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа,		
	2019. — 208 с. — ISBN 978-5-394-03282-0. — Текст :		
	электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS :		
	[сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/83149.html		

Дополнительные печатные источники

№	Выходные данные печатного издания	Год	Гриф
		издания	
1	Селиванов, В. В. Основы агентской деятельности в системе	2018	
	организации морского туризма : учебное пособие / В. В.		
	Селиванов. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 113 с. —		
	ISBN 978-5-4486-0112-5. — Текст : электронный // Электронно-		
	библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL:		
	http://www.iprbookshop.ru/70774.html		
2	Есаулова, С. П. Информационные технологии в туристической	2019	
	индустрии : учебное пособие / С. П. Есаулова. — Саратов : Ай		
	Пи Эр Медиа, 2019. — 152 с. — ISBN 978-5-4486-0640-3. —		
	Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR		
	BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/80359.html		
3	Панова А.В. Статистика туризма: учеб. пособие / А.В. Панова.	2017	
	— M .: ИНФРА-М, 2017. — 248 с. — (Высшее образование;		
	Бакалавриат).		
	Мохова Ю.А., Мохов Г.А. Турфирма: с чего начать, как	2014	
	преуспеть. [Текст] - СПб.: Питер, 2014. – 240 с.: ил.		

Ресурсы Интернет

Единое окно доступа к образовательным ресурсам. Библиотека

http://window.edu.ru/window/library

Электронная библиотека учебно-методической литературы для общего и профессионального образования.

Все о туризме. Туристическая библиотека

http://tourlib.net/

На данном сайте предоставлена разнообразная информация для студентов, учащихся в профильных туристских учебных заведениях: книги по туризму, учебники, статьи, методические материалы, законы, материалы для подготовки к семинарским и практическим занятиям, для написания рефератов, курсовых, дипломных и магистерских работ. Преподавателям дисциплин направления «Туризм» - методические пособия для организации учебного процесса, литература для подготовки курсов лекций и проведения семинарских и практических занятий. Для аспирантов и ученых - научные статьи по туризму, отчеты Всемирной туристской организации (ВТО), а также база авторефератов кандидатских и докторских диссертаций по туризму.

Библиотека. Туристические каталоги

http://www.tourdom.ru/library/

В «Библиотеке» можно полистать актуальные каталоги ведущих туроператоров и отельных сетей.

Всероссийская библиотека отчетов

http://www.tourism.ru/

Собраны и сделаны доступными для поиска и просмотра отчеты по всем видам туризма.

TOURest- справочник по туризму

http://tourest.ru/

На сайте собрана актуальная и достоверная справочная информация о туризме и отдыхе, представленная в виде статей, ссылок и кратких описаний лучших туристических ресурсов Интернета.

http://www.customs.ru/ Сайт Федеральной таможенной службы http://www.kdmid.ru/ Консульский информационный портал www.voyagemagazine.ru/ - Журнал «Вояж». Периодическое издание о туризме и отдыхе. http://www.ratanews.ru — «RATA news» - ежедневная электронная газета для профессионалов турбизнеса.

4.5. Общие требования к организации образовательного процесса при реализации профессионального модуля

Методическое обеспечение образовательного процесса

Требования к условиям проведения занятий

Реализация профессионального модуля осуществляется	:
после освоения общепрофессиональных дисциплин	
параллельно с освоения общепрофессиональных дисциплин	Организация туристской
	дисциплины
до освоения общепрофессиональных дисциплин	Иностранный язык в сфере
	профессиональной
	коммуникации
	Безопасность
	жизнедеятельности
Реализация профессионального модуля осуществляется	
в 1 семестре с учебной нагрузкой 8	наса в неделю;
в 2 семестре с учебной нагрузкой 7	наса в неделю;
Требования к у <u>словиям организации учебной</u>	і практики
При реализации ПМ.01 Предоставление турагенто	ких услуг
предусматривается проведение следующих видов практики:	учебной
	производственной
Учебная практика проводится в рамках профессио	онального модуля

108 часов блочно , чередуясь с теоретическими занятиями в рамках модуля, и направлена на освоение студентами профессиональных компетенций.

Производственная практика проводится в рамках профессионального модуля

4 семестре 72 часа блочно

[описать условия проведения практики]

Цели и задачи, программы и формы отчетности определяются колледжем и доводятся до студентов до начала практики.

Требования к условиям консультационной помощи обучающимся

При выполнении курсового проекта (работы) по модулю предусматривается проведение консультаций с обучающимися в пределах отведенного времени.

Форма проведения консультаций (групповые, индивидуальные, письменные, устные, дистанционные) определяется колледжем.

Требования к условиям организации внеаудиторной деятельности обучающихся

Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением.

Реализация профессионального модуля обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам.

Во время самостоятельной подготовки в колледже студенты обеспечиваются бесплатным доступом к сети Интернет в читальных залах библиотеки.

4.6. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу:

наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля.

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:

специалисты с высшим профессиональным образованием — преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин «Организация туристской индустрии», «Иностранный язык в сфере профессиональной коммуникации».

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

Показатели оценки результата освоения профессиональных компетенций

Профессиональные	Показатели оценки результата	Формы и методы
компетенции	Tronusureum ogenium pesymerum	контроля и оценки
No.mic i cirqui	Освоенные профессиональные компетени	-
ПК 1.1. Выявлять и	- определение запросов потребителей	- экспертная оценка на
анализировать запросы	onpositions sumpered no specimen	практическом занятии
потребителя и возможности их реализации	- соответствие выбранного туристского продукта требованиям потребителя и обоснование правильности выбора оптимального туристского продукта	- экспертная оценка выполнения проблемно- ориентированной задачи и устной презентации
		аргументации выбора
	- выполнение требований инструкций и правил техники безопасности при использовании офисной техники	- наблюдение во время практического занятия и в ходе производственной практики
	- формирование и использование баз данных потребителей по заданным параметрам	- экспертная оценка на практическом занятии
	- соответствие результатов поиска конкретного турпродукта в сети Интернет заданным целям	- экспертная оценка выполнения ситуационных задач на практических занятиях и в ходе учебной практики
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах	- оперативное предоставление потребителю (демонстрация результативности информационного поиска) запрашиваемой информации	- наблюдение во время практического занятия и в ходе учебной практики -отзыв потребителя (клиента) через опрос и анкетирование
	- полнота и доступность рекомендаций потребителю в устной и письменной форме (на русском и иностранном языках) согласно утвержденным нормам работы с клиентами	- экспертная оценка результатов выполнения практического задания - отзыв специалиста от организации, где проходит практика
	- формирование доступных рекомендаций с учетом разных категорий туристов (возраст, социальная группа, статус и др.) - соответствие предоставляемой	- отзывы туристов, специалистов от работодателя - экспертная оценка
	потребителю информации согласно требованиям российского законодательства	
	- презентация о туристских услугах через средства СМИ	- оформление стенда на туристских выставках и его экспертная оценка
	- разработка рекламного продукта о	- экспертная оценка
ПК1.3.	предлагаемых туристских услугах - точность и полнота проведенного	рекламного буклета - экспертная оценка
Взаимодействовать с	_	_
взаимодеиствовать с	маркетингового исследования	представления результатов

туроноротором но	предложений туроператоров	наспалования в вида межной
туроператором по	предложении туроператоров	исследования в виде устной и электронной презентации
реализации и продвижению	тонность спелования инструкциям и	- наблюдение во время
туристского продукта	- точность следования инструкциям и нормам по бронированию с	практического занятия
Туристекого продукта	использованием современной офисной	- правильность выполнения
	техники	практического задания
		-
	- проведение бронирования турпродукта	- экспертная оценка
	согласно установленным требованиям	результатов выполнения
	ACCEPATATION NOT MATURAL TO HAD A TO	практического задания
	- соответствие нормативам делового	- тестирование
	общения содержания устного и	- отзыв клиентов через
	письменного общения с туроператором на	анкетирование
	русском и иностранном языках	
	- демонстрация техники презентации	- экспертная оценка устной
	туристского продукта на русском и	и электронной презентации
	иностранных языках	туристского продукта
	- планирование и расчет бюджета	- экспертная оценка проекта
	рекламной кампании	рекламной кампании
	- заполнение всех документов,	- наблюдение во время
	необходимых для осуществления	практического занятия,
	турпоездки, в соответствии с	- тестирование
	нормативными требованиями	1
	- участие в разработке памятки для	- экспертная оценка
	туриста	выполнения практического
		задания
ПК 1.4. Рассчитывать	- правильность оформления документации	- экспертная оценка
стоимость турпакета в	и расчета стоимости турпакета на основе	выполнения практических
соответствии с заявкой	современной нормативной базы	заданий на занятиях и в
потребителя		ходе учебной практики
•		
	- получение и анализ информации о	- экспертная оценка
	стоимости и характеристиках туруслуг,	выполнения заданий на
	входящих в турпакет	практических занятиях и в
		ходе учебной практики
	- соответствие результата подбора	- экспертная оценка
	оптимального турпакета заявке	выполнения практического
THC 1.5. O.1	потребителя	задания
ПК 1.5. Оформлять	- оформление документации на	- экспертная оценка
турпакет (турпутевки,	реализацию турпродукта	выполнения практических
ваучеры, страховые		заданий на занятиях и в
полисы)		ходе учебной практики
	- правильность заполнения бланков	- экспертная оценка
	сопутствующей документации	
	- изложение правил реализации	- устный экзамен или
	туристского продукта с учетом	тестирование
HIC 1 C D	требований российского законодательства	
ПК 1.6. Выполнять	- правильность заполнения заявлений на	- экспертная оценка
работу по оказанию	выдачу виз	выполнения практических
визовой поддержки	- выявление ошибок при оформлении	заданий на занятиях и в
потребителю	заявлений и их исправление	ходе учебной практики
	-объяснение выявленных ошибок,	- положительная оценка
	грамотное и корректное консультирование	(отзыв) визовой службы,
	потребителя	представителей
		работодателя по
		работодателя по оформлению документов для визы

	- изложение требований к организации въезда граждан РФ в зарубежные страны (безвизовый въезд, выдача виз, национальные визы и визы стран Шенгенского соглашения) согласно требованиям к оформлению визы страны	- экспертная оценка
ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности	- полнота и верность изложения правил приобретения, учета и хранения документов строгой отчетности	- экспертная оценка
	- правильность заполнения документов строгой отчетности	- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики

Показатели оценки результата освоения общих компетенций

Общие	Показатели оценки результата	Формы и методы
компетенции		контроля и оценки
ОК 1. Понимать	- участие в работе научно-студенческих	Экспертная оценка
сущность и	обществ,	результатов деятельности
социальную	- выступления на научно-практических	обучающихся в процессе
значимость своей	конференциях,	освоения образовательной
будущей профессии,	- участие во внеурочной деятельности,	программы:
проявлять к ней	связанной с будущей профессией/	
устойчивый интерес	специальностью (конкурсы	- на практических занятиях
	профессионального	(при решении
	мастерства, выставки и т.п.),	ситуационных задач, при
	- высокие показатели производственной	участии в деловых играх;
	деятельности	при подготовке и участии в
ОК 2. Организовывать	- выбор и применение методов и	семинарах, при подготовке
собственную	способов решения профессиональных	рефератов, докладов и т.д.);
деятельность,	задач, оценка их эффективности и	
выбирать типовые	качества	- при выполнении работ на
методы и способы		различных этапах учебной
выполнения		практики;
профессиональных		
задач, оценивать их		- при выполнении работ на
эффективность и		различных этапах
качество		производственной
ОК 3. Принимать	- анализ профессиональных ситуаций;	практики;
решения в	- решение стандартных и нестандартных	
стандартных и	профессиональных задач	- дифференцированный
нестандартных		зачет.
ситуациях и нести за		
них ответственность		
ОК 4. Осуществлять	- эффективный поиск необходимой	
поиск и использование	информации;	
информации,	- использование различных источников,	
необходимой для	включая электронные,	
эффективного	при изучении теоретического материала и	
выполнения	прохождении различных этапов	
профессиональных	производственной практики.	
задач,		
профессионального и		
личностного развития	2	-
ОК 5. Использовать	- использование в учебной и	
информационно-	профессиональной деятельности	

коммуникационные	различных видов программного	
технологии в	обеспечения, в том числе	
профессиональной	специального, при оформлении и	
деятельности	презентации всех видов работ.	
ОК 6. Работать в	взаимодействие:	
коллективе и команде,	- с обучающимися при проведении	
эффективно общаться	деловых игр, выполнении коллективных	
с коллегами,	заданий (проектов),	
руководством,	- с преподавателями, мастерами в ходе	
потребителями	обучения,	
	- с потребителями и коллегами в ходе	
	производственной практики	
ОК 7. Брать на себя	- самоанализ и коррекция результатов	
ответственность за	собственной деятельности при	
работу членов	выполнении коллективных заданий	
команды	(проектов),	
(подчиненных),	- ответственность за результат	
результат выполнения	выполнения	
заданий	заданий	
ОК 8. Самостоятельно	- планирование и качественное	
определять задачи	выполнение заданий для самостоятельной	
профессионального и	работы	
личностного развития,	при изучении теоретического материала и	
заниматься	прохождении различных этапов	
самообразованием,	производственной практики;	
осознанно	- определение этапов и содержания	
планировать	работы по реализации самообразования	
повышение		
квалификации		
ОК 9.	- адаптация к изменяющимся условиям	
Ориентироваться в	профессиональной деятельности;	
условиях частой	- проявление профессиональной	
смены технологий	маневренности при прохождении	
в профессиональной	различных	
деятельности	этапов производственной практики.	

Показатели оценки результата освоения знаний, умений и практического опыта

Знания	Показатели оценки результата	Формы и методы
		контроля и оценки
31 Структуру	- выявление типа клиента;	- экспертная оценка
рекреационных	- применение различных методов	результатов отработки
потребностей, методы	изучения запросов потребителя,	этапа выяснения
изучения и анализа	правильная формулировка	потребностей
запросов потребителя;	уточняющих вопросов на этапе	
	выявления потребностей клиента;	
	- подбор турпродукта,	
	удовлетворяющего запросы заказчика	
32 Требования	- соблюдение требований российского	- тестирование
российского	законодательства и правил реализации	
законодательства к	туристского продукта	
информации,	- соответствие предоставляемой	
предоставляемой	потребителю информации согласно	
потребителю, к	требованиям российского	
правилам реализации	законодательства	

	T	
туристского продукта и		
законодательные		
основы взаимодействия		
турагента и		
туроператора		
33 Различные виды	- использование достоверных	- наблюдение в ходе
информационных	источников	выполнения практического
ресурсов на русском и		задания по подбору тура
иностранном языках,		под запрос клиента
правила и возможности		
их использования;		
34 Методы поиска,	- эффективный поиск необходимой	
анализа и	информации;	
формирования баз	- использование различных	
актуальной	источников,	
информации с	включая электронные,	
использованием	при изучении теоретического	
различных ресурсов на	материала и	
русском и иностранном	прохождении различных этапов	
языках;	производственной практики.	
35 Технологии	- понимание необходимости ведения	- экспертная оценка
использования базы	клиентской базы, использование	выполнения практического
данных;	возможностей программы для	задания по разработке
	совершенствования работы	клиентской базы
	турагентства	
36 Статистику по	- применение статистических данных в	- экспертная оценка
туризму,	ходе презентации турпродукта для	,
профессиональную	убедительности аргументации;	
терминологию и	- разъяснение деталей тура с	
принятые в туризме	расшифровками аббревиатур	
аббревиатуры;		
37 Особенности и	- точность определения отличительных	- экспертная оценка
сравнительные	характеристик турпродукта,	выполнения проблемно-
характеристики	недостатков и преимуществ	ориентированной задачи и
туристских регионов и	подостатков и проимуществ	устной презентации
турпродуктов;		аргументации выбора
38 Приемы	- точность и полнота проведенного	- экспертная оценка
маркетинговых	маркетингового исследования	результатов разработки
исследований в	маркетингового песледования	рекламного материала –
туризме;		баннера, буклета,
39 Основы маркетинга	- обоснование выбора канала	продающей статьи
и виды рекламного	продвижения турпродукта	- экспертная оценка проекта
продукта, технологии	- соответствие рекламного	рекламной кампании
его разработки и	мероприятия технологиям его	Political Reministra
проведения рекламных	разработки	
проведения рекламных мероприятий;	разраоотки	
	получение и анализ информации о	экспертная опения метней
310 Характеристики	- получение и анализ информации о	- экспертная оценка устной
турпродукта и методики	стоимости и характеристиках туруслуг,	презентации туристского
расчета его стоимости;	входящих в турпакет	продукта
	- соответствие результата подбора	
	оптимального турпакета заявке	
р11 П	потребителя	
311 Правила	- правильность заполнения документов	- наблюдение в ходе
оформления деловой	строгой отчетности	выполнения практического
документации;		задания по формированию
312 Правила	- полнота и верность изложения правил	пакета документов клиента
изготовления,	приобретения, учета и хранения	
использования, учета и	документов строгой отчетности	

		<u> </u>
хранения бланков		
строгой отчетности;		
313 Перечень стран,	- грамотное и корректное	- тестирование
имеющих режим	консультирование потребителя о	
безвизового и визового	правилах въезда и выезда граждан	
въезда граждан	Российской Федерации в страны с	
Российской Федерации;	визовым и безвизовым режимам	
314 Перечень стран,	- грамотное и корректное	- тестирование
входящих в	консультирование потребителя о	
Шенгенское	правилах правила пересечения границ	
соглашение, и правила	Шенгенской зоны	
пересечения границ		
этих стран гражданами		
Российской Федерации;		
315 Требований	- правильность заполнения заявлений	- наблюдение в ходе
консульств зарубежных	на выдачу виз	выполнения практического
стран к пакету	- выявление ошибок при оформлении	задания по формированию
документов,	заявлений и их исправление	пакета документов клиента
предоставляемых для	-объяснение выявленных ошибок,	
оформления визы;	грамотное и корректное	
	консультирование потребителя	
316 Информационные	- применение программ интернет-	- наблюдение в ходе
технологии и	бронирования для решения	выполнения практического
профессиональные	профессиональных	задания по подбору тура
пакеты программ по	задач	под запрос клиента
бронированию.		_
Умения	Показатели оценки результата	Формы и методы
	1 0	контроля и оценки
У1 Определять и	- реализация этапа выявления	Экспертная оценка
У1 Определять и анализировать	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки	Экспертная оценка результатов деятельности
анализировать	потребностей путем постановки	результатов деятельности
анализировать потребности заказчика;	потребностей путем постановки уточняющих вопросов	результатов деятельности обучающихся в процессе
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из	результатов деятельности обучающихся в процессе
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт;	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх;
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных,	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.);
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам,	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики;
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на основе анализа базы данных клиентов	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах производственной
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров; У5 Взаимодействовать	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на основе анализа базы данных клиентов - применение методов убеждения	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах производственной практики;
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров; У5 Взаимодействовать с потребителями и	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на основе анализа базы данных клиентов - применение методов убеждения клиента в ходе личной продажи, работа	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах производственной
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров; У5 Взаимодействовать с потребителями и туроператорами с	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на основе анализа базы данных клиентов - применение методов убеждения клиента в ходе личной продажи, работа с возражениями клиента	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - на дифференцированном
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров; У5 Взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на основе анализа базы данных клиентов - применение методов убеждения клиента в ходе личной продажи, работа с возражениями клиента - применение методов коммуникации в	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - на дифференцированном
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров; У5 Взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на основе анализа базы данных клиентов - применение методов убеждения клиента в ходе личной продажи, работа с возражениями клиента - применение методов коммуникации в переговорах с поставщиками и	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - на дифференцированном
анализировать потребности заказчика; У2 Выбирать оптимальный туристский продукт; У3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); У4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров; У5 Взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового	потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на основе анализа базы данных клиентов - применение методов убеждения клиента в ходе личной продажи, работа с возражениями клиента - применение методов коммуникации в	результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах производственной практики; - на дифференцированном

бронирование с	системах интернет-бронирования	
использование		
современной офисной		
техники;		
У7 Принимать участие	- анализ вебинаров на сайтах	
в семинарах,	туроператоров по различной тематике	
обучающих		
программах,		
ознакомительных		
турпоездках,		
организовываемых		
туроператорами;		
У8 Обеспечивать	- соблюдение требований российского	
своевременное	законодательства по доставке	
получение	документов, необходимых для	
потребителем	совершения путешествия до	
документов,	потребителя	
необходимых для		
осуществления		
турпоездки;		
У9 Разрабатывать и	- обоснование выбора канала	
формировать	продвижения турпродукта	
рекламные материалы,	- соответствие рекламного	
разрабатывать	мероприятия технологиям его	
рекламные акции и	разработки	
представлять	разработки - разработка программы лояльности	
туристский продукт на	для клиентов турфирмы	
выставках, ярмарках,	для клиснтов турфирмы	
форумах;		
	нолбор онтимен ного турнролукто	
У10 Предоставлять	- подбор оптимального турпродукта, соответствующего требованиям	
турпродукт индивидуальным и		
корпоративным и	заказчика	
потребителям;		
	WOMEN'S TOWNS TOWNS OF THE STREET	
У11 Оперировать	- консультация туристов о туристских	
актуальными данными о туристских услугах,	услугах, входящих в стоимость	
• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •		
входящих в турпродукт,		
и рассчитывать		
различные его		
варианты; У12 Оформлять	собщование поряжке започномия	
* *	- соблюдение порядка заполнения	
документацию заказа на	бланков строгой отчетности;	
расчет тура, на	- применение различных методов расчета стоимости турпродукта	
реализацию	расчета стоимости турпродукта	
турпродукта;		
У13 Составлять бланки,		
необходимые для		
проведения реализации		
турпродукта (договора,		
заявки);		
У14 Приобретать,		
оформлять, вести учет и		
обеспечивать хранение		
бланков строгой		
отчетности;		
У15 Принимать	- определение подлинности	
денежные средства в	принимаемых купюр;	

	I	I
оплату туристической	- соблюдение правил работы на	
путевки на основании	контрольно-кассовых аппаратах	
бланка строгой		
отчетности;		
У16 Предоставлять	- оперирование актуальной и	
потребителю полную и	достоверной информацией в ходе	
актуальную	личной продажи	
информацию о	•	
требованиях консульств		
зарубежных стран к		
пакету документов,		
предоставляемых для		
оформления визы;		
У17 Консультировать	- оперирование актуальной и	
потребителя об	достоверной информацией о правилах	
особенностях	оформления визы и о визовых центрах	
	оформления визы и о визовых центрах	
заполнения пакета		
необходимых		
документов на		
основании		
консультации		
туроператора по		
оформлению виз;	-	
У18 Доставлять	- соблюдение последовательности	
туроператору пакет	документооборота турагент-	
документов туриста,	туроператор	
необходимых для		
получения виз в		
LOHOMH CEDON		
консульствах		
зарубежных стран.		_
_	Показатели оценки результата	Формы и методы
зарубежных стран.	Показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
зарубежных стран.	Показатели оценки результата - реализация этапа выявления	_
зарубежных стран. Практический опыт	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки	контроля и оценки
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и	- реализация этапа выявления	контроля и оценки Экспертная оценка
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика;	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт;	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных,	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.);
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); ПО4 Составлять и	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); ПО4 Составлять и анализировать базы данных по туристским	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); ПО4 Составлять и анализировать базы	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики;
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); ПО4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); ПО4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам,	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); ПО4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах производственной
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); ПО4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах производственной
зарубежных стран. Практический опыт ПО1 Определять и анализировать потребности заказчика; ПО2 Выбирать оптимальный туристский продукт; ПО3 Осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); ПО4 Составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от	- реализация этапа выявления потребностей путем постановки уточняющих вопросов - обоснование оптимальности выбранного турпродукта из альтернативных - определение преимуществ и недостатков турпродукта - работа с информационными источниками на русском и иностранном языках - составление клиентской базы турагентства, выявление наиболее востребованного направления среди клиентуры - определение портрета потребителя на	контроля и оценки Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - при выполнении работ на различных этапах производственной практики;

Взаимодействовать с	клиента в ходе личной продажи, работа	
потребителями и	с возражениями клиента	
туроператорами с	- применение методов коммуникации в	
соблюдением делового	переговорах с поставщиками и	
этикета и методов	туроператорами	
эффективного общения;		
ПО6 Осуществлять	- поиск турпродуктов в популярных	
бронирование с	системах интернет-бронирования	
использование		
современной офисной		
техники		

6. ТЕМАТИКА УЧЕБНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ СТУДЕНТОВ 6.1 ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

	Наименование темы курсовой работы							
№								
1.	Организация питания в туризме.							
2.	Система организации туризма в детских оздоровительных лагерях.							
3.	Особенности организации и проведения экскурсий в музее.							

6.2 ТЕМАТИКА ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ

No	Наименование темы дипломной работы (проекта)
1.	Особенности организации круизного туризма в России.

Министерство образования, науки и молодежной политики Республики Коми

Государственное профессиональное образовательное учреждение Республики Коми «Сыктывкарский гуманитарно-педагогический колледж имени И.А. Куратова»

Приложение РППМ-7

Матрица соответствия компетенций междисциплинарных курсов профессионального модуля

 Специальность
 43.02.10
 Туризм

 Профессиональный модуль
 ПМ. 01
 Предоставление турагентских услуг

Код	Наименование междисциплинарных курсов, учебных и производственных практик	Общие компетенции				компетенции Профессиональнь компетенции Вид ПД					ые						
		OK 1	OK 2	OK 3	OK 4	OK 5	OK 6	OK 7	OK 8	OK 9	TIK 1.1	ПК 1.2	ПК 1.3	ПК 1.4	IIK 1.5	ПК 1.6	ПК 1.6
МДК 01.01	Технология продаж и продвижения	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+				
МДК 01.02	Технология и организация турагентской деятельности	+	+	+	+	+	+	+	+	+				+	+	+	+
УП.01	Технология и организация турагентской деятельности	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ПП.01	Технология и организация турагентской деятельности	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+