

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

**Министерство образования, науки и молодежной политики Республики Коми**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

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

**ОП.02 ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ**

[индекс и наименование учебной дисциплины в соответствии с рабочим учебным планом]

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ  
КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ**

**АННОТАЦИЯ**

**РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ЦИКЛА ОП.02**

[убрать лишние строки]

Наименование дисциплины	<b>Основы маркетинга гостиничных услуг</b>
Нормативная основа составления рабочей программы	ФГОС СПО (приказ Минобрнауки РФ от 9 января 2016 г. №1552)
Наименование специальности/профессии	<b>43.02.14 Гостиничное дело</b>
Квалификация выпускника	Специалист по гостеприимству

Фамилия, имя, отчество разработчика РПУД	Черных Анастасия Владимировна
--	-------------------------------

<b>в том числе:</b>	Всего часов – 76
	Лекции – 36
	Лабораторные и практические занятия, включая семинары – 36
	Самостоятельная работа – 4

Вид аттестации –	Экзамен
Семестр аттестации –	4

<b>Цель:</b>	приобретение студентами необходимой квалификации для организации маркетинговой деятельности предприятия индустрии гостеприимства; овладение приемами и методами принятия оптимальных решений для организации и реализации маркетинговой стратегии гостиничного предприятия.
<b>Задачи:</b>	<p>организовать систематическое и последовательное изучение рыночных возможностей посредством использования методологии маркетинговых исследований</p> <p>изучить особенности функционирования различных типов рынков: потребительского, институционального (предприятий, посредников, государственных учреждений), международного</p> <p>рассмотрение специфики планирования маркетинговой деятельности предприятия, организационные структуры маркетинговой службы и эффективность маркетинговой деятельности предприятия в целом</p> <p>научить проводить маркетинговые исследования согласно условиям рынка гостиничного бизнеса</p>
<b>Структура:</b>	<p>цель и задачи дисциплины, место дисциплины в структуре ППССЗ;</p> <p>требования к результатам освоения дисциплины;</p> <p>объем дисциплины и виды учебной работы;</p>

ПЦК 13.09.2021 14:48:38	УМКД ► УНИФИЦИРОВАННЫЕ ФОРМЫ ОФОРМЛЕНИЯ ◄ УМКД Аннотация рабочей программы учебной дисциплины	ГПОУ «СГПК» стр. 1 из 3
----------------------------	--	----------------------------

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

**Требования к умениям:**

содержание дисциплины (содержание разделов дисциплины, разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами, разделы дисциплины и виды занятий);

учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (основная, дополнительная литература, программное обеспечение, базы данных, информационные справочные и поисковые системы);

методические рекомендации по организации изучения дисциплины

планировать и прогнозировать продажи;

осуществлять мониторинг рынка гостиничных услуг;

выделять целевой сегмент клиентской базы;

собирать и анализировать информацию о потребностях целевого рынка;

ориентироваться в номенклатуре основных и дополнительных услуг отеля;

разрабатывать мероприятия по повышению лояльности гостей;

выявлять конкурентоспособность гостиничного продукта и разрабатывать мероприятия по ее повышению;

проводить обучение персонала службы бронирования и продаж приемам эффективных продаж

оценивать эффективность работы службы бронирования и продаж;

определять эффективность мероприятий по стимулированию сбыта гостиничного продукта;

разрабатывать и предоставлять предложения по повышению эффективности сбыта гостиничного продукта.

**Требования к знаниям:**

рынок гостиничных услуг и современные тенденции развития гостиничного рынка;

виды каналов сбыта гостиничного продукта;

способы управления доходами гостиницы;

особенности спроса и предложения в гостиничном бизнесе;

особенности работы с различными категориями гостей;

методы управления продажами с учётом сегментации;

способы позиционирования гостиницы и выделения ее конкурентных преимуществ;

особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы;

каналы и технологии продаж гостиничного продукта;

ценообразование, виды тарифных планов и тарифную политику гостиничного предприятия;

методы максимизации доходов гостиницы;

критерии эффективности работы персонала гостиницы по продажам;

виды отчетности по продажам;

нормативные документы, регламентирующие работу службы бронирования и п документооборот службы бронирования и продаж;

перечень ресурсов необходимых для работы службы бронирования и продаж, требования к их формированию;

методику проведения тренингов для персонала занятого продажами гостиничного продукта.

критерии и методы оценки эффективности работы сотрудников и службы бронирования и продаж;

актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить.

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

Изучение учебной дисциплины «ОП.02 Основы маркетинга гостиничных услуг» позволяет сформировать следующие компетенции:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам
ОК 2.	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для задач профессиональной деятельности
ОК 3.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.
ОК 4.	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 5.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.
ОК 9.	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 10.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранных языках
ОК 11.	Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

<b>3.4.4</b>	<b>Организация и контроль текущей деятельности работников службы бронирования и продаж</b>
[наименование вида профессиональной деятельности]	
ПК 4.1.	Планировать потребности службы бронирования и продаж в материальных ресурсах и персонале.
ПК 4.2.	Организовывать деятельность работников службы бронирования и продаж в соответствии с текущими планами и стандартами гостиницы.
ПК 4.3.	Контролировать текущую деятельность работников службы бронирования и продаж для поддержания требуемого уровня качества обслуживания гостей.

[при необходимости добавить строки или убрать лишние строки]

### Содержание учебной дисциплины

Тема 1.	Введение в маркетинг гостиничных услуг.
Тема 2.	Рынок гостиничных услуг.
Тема 3.	Составляющие комплекса маркетинга.
Тема 4.	Коммуникационная политика гостиничного предприятия
Тема 5.	Методологические основы маркетинговых исследований.
Тема 6.	Конкурентоспособность гостиничного предприятия