

АНО ВО МОСКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Колледж



**МОСКОВСКИЙ
ГУМАНИТАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

Основан в 1944 году

**Рабочая программа профессионального модуля
ПМ.01. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ**

для специальности
43.02.10 Туризм
среднего профессионального образования
(базовая подготовка)

Москва, 2018

ОДОБРЕНО
Методический совет Колледжа
Протокол № 4
от «29» марта 2018 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор Колледжа МосГУ
Гушина Е. В. [подпись]
«29» марта 2018 г.

Рассмотрено на заседании цикловой
комиссии «Туризм».
Протокол № 7
от «20» февраля 2018 г.
Председатель ЦК
Братышева Н.В. [подпись]

Составлено в соответствии с ФГОС
СПО по специальности 43.02.10
Туризм (базовая подготовка)
(утвержденным приказом
Министерства образования и науки
Российской Федерации от 07 мая
2014 г. № 474).

Автор-составитель: Братышева Н. В., преподаватель профессионального цикла по специальности «Туризм» Колледжа МосГУ.

Рецензент: Мавдыба Д.В., сертифицированный эскперт WSP, преподаватель ВК профиля «Туризм», ЧОУСРО «МТОЖ»

Согласовано: Косина Т.М., руководитель офиса продаж ООО «Ивушка» (ТЧП) - Новоширское [подпись]
(подпись)

М.П.



Ответственный за выпуск: Картакаева Э. А., заместитель директора по учебно-методической работе Колледжа МосГУ.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01. Предоставление турагентских услуг для специальности 43.02.10 Туризм СПО (базовая подготовка). Автор-сост.: Братышева Н. В. – М.: Изд-во Московского гуманитарного университета, 2018. – 33 с.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля.....	4
2. Структура и содержание профессионального модуля.....	9
3. Условия реализации программы	24
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида деятельности)	29

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01. Предоставление турагентских услуг является частью основной образовательной программы специальности 43.02.10 Туризм (базовая подготовка) в соответствии с ФГОС СПО.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01. Предоставление турагентских услуг может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке, в которых необходимы знания и умения в соответствующей области.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения программы профессионального модуля ПМ.01. Предоставление турагентских услуг обучающийся должен освоить вид профессиональной деятельности «Предоставление турагентских услуг» и профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.10 Туризм (базовая подготовка):

Код	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.

Освоение профессионального модуля направлено на развитие общих компетенций:

Код	Общие компетенции
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и

	нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

В результате освоения профессионального модуля в соответствии с ФГОС СПО обучающийся должен:

иметь практический опыт	<ul style="list-style-type: none"> – выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта; – проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта; – взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники; – оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя; – оказания визовой поддержки потребителю; – оформления документации строгой отчетности;
уметь	<ul style="list-style-type: none"> – определять и анализировать потребности заказчика; – выбирать оптимальный туристский продукт; – осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); – составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам; – проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров; – взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения; – осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;

	<ul style="list-style-type: none"> – принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами; – обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки; – разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах; – представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям; – оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты; – оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта; – составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки); – приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности; – принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности; – предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы; – консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз; – доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран;
знать	<ul style="list-style-type: none"> – структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя; – требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора; – различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования; – методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;

	<ul style="list-style-type: none"> – технологии использования базы данных; – статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры; – особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов; – основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме; – виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий; – характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости; – правила оформления деловой документации; – правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности; – перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда, граждан Российской Федерации; – перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации; – требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы; – информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.
--	---

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Всего – 448 часов, в том числе:

МДК. 01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта:
максимальной учебной нагрузки обучающегося – 82 часа, включая:
5 семестр – 82 часа;
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 55 часов:
5 семестр – 55 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 27 часов:
5 семестр – 27 часов.

МДК.01.02. Технология и организация турагентской деятельности:
максимальной учебной нагрузки обучающегося – 150 часов, включая:
5 семестр – 66 часов, 6 семестр – 84 часа;
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 100 часов:
5 семестр – 44 часа, 6 семестр – 56 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 50 часов:
5 семестр – 22 часа, 6 семестр – 28 часов.

ПП.01.01. Производственная практика – 216 часов (6 недель):

5 семестр – 108 часов (3 недели) производственной практики;

6 семестр – 108 часов (3 недели) производственной практики.

1.4. Формы контроля на промежуточной аттестации

№ семестра	Максимальное количество часов	№ тем	Форма контроля
МДК. 01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта			
5	82	1 – 6	Экзамен
МДК.01.02. Технология и организация турагентской деятельности			
5	66	1 – 6	Дифференцированный зачёт
6	84	7 – 11	Экзамен
ПП.01.01. Производственная практика			
5	108	Раздел 1	Дифференцированный зачет
6	108	Раздел 2	Дифференцированный зачет
Оценка освоения вида профессиональной деятельности			Экзамен квалификационный

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов (если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 – 1.3	Раздел 1. Реализация программы технологии продаж и продвижения турпродукта	82	55	16		27			108
ПК 1.1 - 1.7	Раздел 2. Реализация программы технологии и организации турагентской деятельности	150	100	50	20	50	10		108
ПК 1.1 – 1.7	Производственная практика	216							216
	Всего:	448	155	66	20	77	10		216

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	
1	2	3	
Раздел 1. Реализация программы технологии продаж и продвижения турпродукта		82	
МДК.01.01.Технология продаж и продвижения турпродукта		82	
Тема 1. Маркетинговые исследования потребителей	Содержание	Уровень освоения	
	1. Основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме.	2	
	2. Структура рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя	3	
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		4
	1. Потребители как объект маркетинговых исследований. Моделирование поведения потребителей. Факторы, влияющие на поведение потребителей.		2
	2. Исследование мотивов поведения потребителей и процесса принятия решений о покупке турпродукта.		2
	Практические занятия		2
	1. Оценка степени удовлетворенности / неудовлетворенности потребителей (на примере турагентства).		2
Самостоятельная работа обучающихся		5	
1. Работать с конспектом, учебной литературой и основными понятиями.			
2. Проанализировать практику использования туристским предприятием различных теорий мотивации.			
3. Модифицировать и адаптировать к специфике деятельности туристского предприятия анкету для оценки удовлетворенности / неудовлетворенности потребителей.			

Тема 2. Маркетинговые коммуникации в туристской деятельности	Содержание	Уровень освоения	6
	1. Основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме.	2	
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		4
	1. Сущность маркетинговых коммуникаций туристского предприятия. Разработка коммуникационной стратегии туристского предприятия. Структура комплекса маркетинговых коммуникаций: межличностные и неличностные коммуникации.		2
	2. Сравнительная характеристика основных средств продвижения туристского продукта.		2
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Работать с конспектом, учебной литературой и основными понятиями.		2
Тема 3. Участие турагента в организации рекламы турпродукта	Содержание	Уровень освоения	24
	1. Виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий.	3	
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		14
	1. Турагентская реклама: понятие и отличительные черты.		2
	2. Реализация основных этапов осуществления рекламной деятельности.		2
	3. Средства распространения турагентской рекламы: реклама в интернете, реклама в СМИ, реклама на транспорте, наружная реклама (Outdoor), indoor-реклама, BTL-услуги.		10
	Практические занятия		2
	1. Разработка проекта рекламной кампании для турагентства.		2
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Работать с конспектом, учебной литературой и основными понятиями. 2. Подготовить проект рекламной кампании для турагентства.		8
Тема 4. Участие турагента в организации нерекламных	Содержание	Уровень освоения	14

методов продвижения турпродукта	1. Виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий.	3	
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		6
	1. Связи с общественностью (Public Relations) как инструмент продвижения туров: понятие и отличительные черты.		2
	2. Практические инструменты проведения PR-кампаний.		2
	2. Стимулирование потребителей. Средства стимулирования сбыта.		2
	Практические занятия		4
	1. Разработка проекта программы стимулирования сбыта или мероприятий по связям с общественностью для турагентств.		4
Самостоятельная работа обучающихся			4
1. Работать с конспектом, учебной литературой и основными понятиями. 2. Подготовить проект программы стимулирования сбыта и/или мероприятий по связям с общественностью для турагентства.			
Тема 5. Организация офиса турфирмы-агента и квалификационные требования к персоналу	Содержание	Уровень освоения	
	1. Взаимодействие с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения.	2	6
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		2
	1. Офис продаж турагентства: мебель и оборудование офиса; расположение мебели и оборудования; техническое оборудование турагентства. 2. Охрана труда и средства пожарной безопасности в офисном помещении. 3. Квалификационные требования к персоналу турагентства.		2
	Практические занятия		2
	1. Разработка предложений по совершенствованию организации офиса турагентства на конкретном примере.		2
	Самостоятельная работа обучающихся		
1. Работать с конспектом, учебной литературой и основными понятиями.			

	<p>2. Составить перечень материально-технической базы турагентства.</p> <p>3. Провести исследование организации офиса турагентства, определить соответствие/несоответствие общепринятым требованиям, сформулировать предложения по совершенствованию. Полученные результаты представить в форме отчета.</p> <p>3. Изучить квалификационные требования (профессиональные стандарты) к основным должностям работников турагентства.</p>		
<p>Тема 6. Психологические особенности поведения турагента в процессе продажи тура</p>	Содержание	Уровень освоения	
	1. Взаимодействие с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения.	3	21
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		7
	<p>1. Особенности личной продажи турпродукта.</p> <p>Знакомство, установление контакта с клиентом:</p> <ul style="list-style-type: none"> – вербальное поведение при установлении контакта; – приемы невербального воздействия при общении с клиентом. <p>Выявление потребностей клиентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> – структура потребностей клиента; – техника активного слушания; – техника формулирования вопросов; – техника перефразирования. 		2
	<p>2. Особенности личной продажи турпродукта.</p> <p>Презентация туристского продукта:</p> <ul style="list-style-type: none"> – техника «Характеристика → Преимущество → Выгода». <p>Работа с сомнениями и возражениями:</p> <ul style="list-style-type: none"> – алгоритм работы с сомнениями и возражениями; – типичные ошибки при работе с возражениями. <p>Завершение продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> – подведение итогов и завершение продажи; – договоренность о дальнейших шагах и сопровождение продажи. 		2
	<p>3. Особенности работы с клиентами разных психологических типов.</p> <p>Урегулирование конфликтных ситуаций.</p>		2
4. Формирование лояльности клиентов турфирмы.		2	

	Практические занятия		8
	1. Имитация производственной ситуации «Встреча клиента в офисе продаж. Знакомство и установление контакта. Выявление потребностей клиента».		2
	2. Имитация производственной ситуации «Презентация туристского продукта. Работа с сомнениями и возражениями клиента. Завершение продаж».		2
	3. Имитация производственной ситуации «Продажа туристского продукта по телефону».		4
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Работать с конспектом, учебной литературой и основными понятиями. 2. По предложенной ситуации, составить диалог общения с клиентом по телефону. 3. По предложенной ситуации, составить диалог с клиентом на тему «Организация личной продажи тура». 4. Заполнить таблицу «Особенности работы с клиентами разных психологических групп». 5. Разобрать конфликтную ситуацию с клиентом, и предложить способы ее урегулирования.		6
Раздел 2. Реализация программы технологии и организации турагентской деятельности			150
МДК.01.02.Технология и организация турагентской деятельности			150
Тема 1. Сущность и содержание турагентской деятельности	Содержание	Уровень освоения	9
	1. Требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора.	2	
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		4
	1. Понятие турагентской деятельности. Функции туристских агентств.		2
	2. Отличительные черты туристского агентства и туроператора. Виды деятельности турагентств.		2
	Практические занятия		

	1. Определение и характеристика вида деятельности турагента.		2
	Самостоятельна работа обучающихся 1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями		3
Тема 2. Нормативная база организации турагентских продаж	Содержание	Уровень освоения	6
	1. Требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора.	3	
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		2
	1. Правовые основы деятельности турагентств. Содержание основных законодательных актов и нормативных документов, регулирующих турагентскую деятельность в РФ.		2
	Практические занятия		2
	1. Анализ основных законодательных актов и нормативных документов, регулирующих турагентскую деятельность в РФ.		2
	Самостоятельна работа обучающихся 1. Работать с законодательными актами и нормативными документами, регулирующими турагентскую деятельность в РФ. 2. Рассмотреть содержание Гражданского Кодекса РФ, часть первую, главу 39 и содержание Федерального Закона «О защите прав потребителей».		2
Тема 3. Организация процедуры продажи туристского продукта. Характеристика информационно-подготовительного этапа продажи туристского продукта	Содержание	Уровень освоения	8
	1. Различные виды информационных ресурсов о туристских ресурсах на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования.	2	
	2. Методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации о туристских ресурсах с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках.		
	3. Технологии использования базы данных по туристским продуктам.		

	4. Особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов.		
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		2
	1. Этапы процедуры продажи туристского продукта. Информационный подготовительный этап: – подготовка туристского направления: источники поиска информации о туристском направлении, алгоритм подготовки туристского направления; – специальные средства повышения профессионализма турагентов и качества обслуживаемых ими клиентов.		2
	Практические занятия		4
	1. Организация подготовки туристского направления.		4
	Самостоятельная работа обучающихся		
	1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями. 2. По заданному алгоритму, и опираясь на информацию, представленную на сайте известного российского туроператора (туроператор по выбору студента), подготовить одно из массовых туристских направлений на отечественном туристском рынке (направление по выбору студента).		2
Тема 4. Организационно-подготовительный этап продажи туристского продукта. Организация взаимодействия турфирмы-агента и турфирмы оператора	Содержание	Уровень освоения	
	1. Взаимодействие с туроператорами с соблюдением требований российского законодательства, делового этикета и методов эффективного общения.	2	13
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		4
	1. Подготовка офиса продаж и рабочего места турагента.		2
	2. Выбор турагентом туроператора. Формы взаимодействия турагентской и туроператорской фирм. Правовой статус сотрудничества турагента и туроператора.		2
	Практические занятия		4
	1. Установление сотрудничества турагентства с туроператором. Заключение и подписание агентского соглашения.		2

	2. Анализ содержания типового агентского договора с туроператором.		2
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями. 2. В соответствии с заданием, заполнить форму «Реквизиты туристического агентства». 3. Провести детальную сравнительную оценку туроператоров российского рынка по общим и частным критериям. Основываясь на результатах проведенного анализа, выбрать туроператора для дальнейшего сотрудничества. 4. На сайте выбранного туроператора: – скачать агентское соглашение; – заполнить агентское соглашение; – составить, необходимый для заключения агентского соглашения, список документов. 5. Изучить типовые положения агентского соглашения.		5
Тема 5. Продажа туристского продукта. Документационное обеспечение продажи туристского продукта	Содержание	Уровень освоения	30
	1. Определение и анализ потребностей заказчика. Выбор оптимального туристского продукта.	3	
	2. Статистика по туризму, профессиональная терминология и принятые в туризме аббревиатуры.	2	
	3. Правила оформления деловой документации.		
	4. Характеристики туристского продукта и методик расчета его стоимости.		
	5. Правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности.		
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		6
1. Установление первого контакта с клиентом: работа с клиентом по телефону; обращение клиента в офис продаж; получение запроса на тур от клиента по электронной почте. Выявление потребностей клиента (анализ спроса).		2	
2. Подбор тура для клиента. Оформление коммерческого предложения.		2	

	3. Подписание договора о реализации туристского продукта с клиентом.		2
	Практические занятия		14
	1. Моделирование производственной ситуации «Установление первого контакта и выяснение потребностей клиента».		2
	2. Моделирование производственной ситуации «Подбор тура для клиента. Оформление коммерческого предложения».		4
	3. Моделирование производственной ситуации «Расчет стоимости турпакета в соответствии с заявкой потребителя».		2
	4. Моделирование производственной ситуации «Оформление договора о реализации туристского продукта с клиентом».		2
	5. Моделирование производственной ситуации «Оформление и выдача туристу БСО «Туристская путевка».		2
	6. Моделирование производственной ситуации «Организация приема оплаты при реализации путевки (турпродукта) конечному потребителю».		2
	Самостоятельная работа обучающихся		10
	1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями.		
	2. По предложенной ситуации, провести маркетинг существующих предложений от туроператоров. Подобрать оптимальный пакетный тур для клиента. Варианты туров занесите в форму запроса «Планировщик путешествий».		
	3. Составить скрипт презентации подобранных туров для клиента, используя технику «Преимущество – Выгода для клиента».		
	4. Изучить законодательное регулирование договоров о реализации туристского продукта.		
	5. Познакомиться с особенностями применения и оборота бланка БСО «Туристская путевка».		
Тема 6. Бронирование тура у туроператора	Содержание	Уровень освоения	14
	1. Осуществление бронирования с использованием современной офисной техники.	2	

	2. Правила оформления деловой документации.		
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		4
	1. Способы и технология бронирования туров.		2
	2. Подтверждение и отказ в бронировании туров.		2
	Лабораторная работа		4
	1. Организация бронирования тура на web-сайте оператора и по электронной почте.		2
	2. Оформление заявки на бронирование тура.		2
	Самостоятельная работа обучающихся		6
	1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и основными понятиями.		
	2. По предложенной ситуации, составить скрипт бронирования тура в режиме он-лайн, используя официальный сайт туроператора.		
	3. Оформить заявку на бронирование тура в установленном туроператором порядке при условии ее отправки по электронной почте.		
Тема 7. Организация работы менеджера после продажи туристского продукта	Содержание	Уровень освоения	10
	1. Особенности получения потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки.	2	
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		2
	1. Организация работы менеджера после продажи туристского продукта.		2
	Практические занятия		4
	1. Внесение оплаты за тур туроператору.		2
	2. Выдача клиенту документов для совершения путешествий.		2
	Самостоятельная работа обучающихся		4
1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и основными понятиями.			
Тема 8. Организация визовой поддержки туриста	Содержание	Уровень освоения	12
	1. Перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда, граждан Российской Федерации.	2	
	2. Перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и		

	правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации.		
	3. Требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы.		
	Тематика учебных занятий (лекции, семинары)		2
	1. Организация визовой поддержки туриста.		2
	Практические занятия		8
	1. Распределение групп стран в зависимости от их отношения к визовым формальностям.		2
	2. Предоставление потребителю полной и актуальной информации о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы.		2
	3. Заполнение пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз.		2
	4. Организация доставки туроператору пакета документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран.		2
	Самостоятельная работа обучающихся		
	1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями.		2
	2. По предложенным заданиям, подготовить пакет документов на визу для передачи их туроператору.		
Тема 9. Организация страхования туриста	Содержание	Уровень освоения	4
	1. Правила оформления деловой документации.	2	
	Практические занятия		2
	1. Расчет стоимости и оформление страховки для клиента по различным программам.		2
	Самостоятельная работа обучающихся		
	1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями.		2
	2. Используя сайты в Интернете, изучить программы страхования на примере деятельности одного из отечественных туроператоров.		
Тема 10. Проблемные ситуации	Содержание	Уровень	8

в работе менеджера туристского агентства		освоения	
	1. Взаимодействие с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения.	2	
	Практические занятия		6
	1. Внесение изменений в заявку на бронирование тура.		2
	2. Аннуляция тура.		2
	3. Организация работы с жалобами туристов.		2
Самостоятельна работа обучающихся			2
1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями.			
2. Разобрать конфликтную ситуацию с клиентом, и предложить способы ее урегулирования.			
Тема 11. Использование информационных технологий в работе турагента	Содержание	Уровень освоения	
	1. Информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.	2	6
	Лабораторная работа		2
	1. Использование программных продуктов резервирования туристских услуг.		2
	Практические занятия		2
	1. Использование программных продуктов автоматизации предоставления туристских услуг.		2
	Самостоятельна работа обучающихся		
1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями.			
2. Используя сайты в Интернете, ознакомиться с программными продуктами резервирования и автоматизации предоставления туристских услуг.			
Курсовая работа			
Тематика курсовых работ (МДК 01.02 – 6 семестр)			
1. Оформление и обработка заказа по подбору пакетного тура в ... (страна по выбору студента – Китай, Филиппины, Вьетнам, Таиланд, Индонезия, Сингапур, Малайзия).			

<ol style="list-style-type: none"> 2. Оформление и обработка заказа по подбору пакетного тура в ... (страна по выбору студента – Финляндия, Швеция, Норвегия, Дания, Исландия, Литва, Латвия, Эстония). 3. Оформление и обработка заказа по подбору пакетного тура в ... (страна по выбору студента – Испания, Португалия, Италия, Мальта, Греция). 4. Оформление и обработка заказа по подбору пакетного тура в ... (страна по выбору студента – Франция, Бельгия, Нидерланды, Германия, Австрия, Швейцария). 5. Оформление и обработка заказа по подбору пакетного тура в ... (страна по выбору студента – Чехия, Польша, Словакия, Словения, Хорватия, Черногория, Болгария, Румыния). 6. Оформление и обработка заказа по подбору пакетного тура в ... (страна по выбору студента – Турция, Кипр, Иордания, Египет, Израиль, Сирия, Тунис, Марокко). 7. Оформление и обработка заказа по подбору пакетного тура в ... (страна по выбору студента – ОАЭ, Бахрейн, Катар, Оман, Иран). 8. Оформление и обработка заказа по подбору пакетного тура в ... (страна по выбору студента – Индия, Шри-Ланка, Мальдивские острова, Сейшельские острова). 9. Оформление и обработка заказа по подбору пакетного тура в ... (страна по выбору студента – Куба, Доминикана, Ямайка, Бразилия, Мексика, США, Канада). 10. Оформление и обработка заказа по подбору внутреннего тура в РФ (регион по выбору студента). 	
<p>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовой работе</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Консультация по курсовой работе №1 Выбор темы. Подбор литературы и ее изучение. 2. Консультация по курсовой работе № 2 Согласование плана курсовой работы с руководителем. 3. Консультация по курсовой работе №3 Согласование с руководителем 1 главы. 4. Консультация по курсовой работе №4 Представление на проверку 1 главы. 5. Консультация по курсовой работе №5 Согласование с руководителем 2 главы. 6. Консультация по курсовой работе №6 Представление на проверку 2 главы и Заключение. 7. Консультация по курсовой работе №7 Согласование с руководителем выводов и предложений. 8. Консультация по курсовой работе №8 Согласование с руководителем тезисов доклада и презентации для защиты. 9. Защита курсовой работы (подгруппа 1). 10. Защита курсовой работы (подгруппа 2). 	<p>20</p>
<p>Внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающегося над курсовой работой</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор темы. Определение цели и задач курсовой работы. 2. Подбор литературы и ее изучение. 3. Составление плана курсовой работы. 4. Разработка введения и 1 главы. 	<p>10</p>

<p>5. Внесение исправлений в 1 главу после ее согласования с руководителем.</p> <p>6. Разработка 2 главы и заключения.</p> <p>7. Внесение исправлений во 2 главу и заключение после их согласования с руководителем.</p> <p>8. Разработка тезисов доклада и презентации для защиты.</p> <p>9. Внесение исправлений в тезисы доклада и презентацию для защиты после их согласования с руководителем.</p> <p>10. Подготовка курсовой работы к защите.</p>	
<p align="center">Производственная практика раздела № 1 (5 семестр)</p> <p align="center">Реализация программы технологии продаж и продвижения турпродукта</p> <p>Виды работ:</p> <p>1. Выявление и анализ потребностей заказчиков.</p> <p>2. Подбор оптимального туристского продукта.</p> <p>3. Проведение сравнительного анализа предложений туроператоров.</p> <p>4. Разработка программы продвижения турпродукта.</p>	108
<p align="center">Производственная практика раздела № 2 (6 семестр)</p> <p align="center">Реализация программы технологии и организации турагентской деятельности</p> <p>Виды работ:</p> <p>1. Взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники.</p> <p>2. Оформление и расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя.</p> <p>3. Оказание визовой поддержки потребителю.</p>	108
Всего	448

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1-ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2-репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3-продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

3. Условия реализации программы

3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы профессионального модуля ПМ.01. Предоставление турагентских услуг предполагает наличие учебных кабинетов, лабораторий.

МДК.01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта

1. Тренинговый кабинет «Учебная (тренинговая) фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма)»

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, доска, плакаты бумажные ламинированные. Мебель и оборудование имитирующие обстановку туристского агентства: рабочие места с офисным столом, стулом, справочники российских нормативно-правовых документов, калькуляторы Casio GR-120-BU, МФУ WorkCentre 3210, 12 системных блоков USN Intel Pentium Dual CPU E2180 с установленным лицензионным программным обеспечением – операционная система Windows, MicrosoftOffice, Консультант +, МастерТур, 12 мониторов, экран, колонки, проектор Casio XJ-A241, Компьютер Inwin Intel i3-416 с установленным лицензионным программным обеспечением – операционная система Windows, MS Office, Adobe

МДК.01.02. Технология и организация турагентской деятельности

1. Кабинет турагентской и туроператорской деятельности

2. Тренинговый кабинет «Учебный (тренинговый) офис»

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, доска, плакаты бумажные ламинированные. Мебель и оборудование имитирующие обстановку туристского агентства: рабочие места с офисным столом, стулом, справочники российских нормативно-правовых документов, калькуляторы Casio GR-120-BU, МФУ WorkCentre 3210, 12 системных блоков USN Intel Pentium Dual CPU E2180 с установленным лицензионным программным обеспечением – операционная система Windows, MicrosoftOffice, Консультант +, МастерТур, 12 мониторов, экран, колонки, проектор Casio XJ-A241, Компьютер Inwin Intel i3-416 с установленным лицензионным программным обеспечением – операционная система Windows, MS Office, Adobe Reader

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень используемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

МДК.01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта

Основная литература:

1. Маркетинг в туризме : Допущено Минобрнауки РФ в качестве учеб. пособия для студентов образоват. учреждений сред. проф. образования, обучающихся по спец. "Туризм" / Е. В. Сарафанова, А. В. Яцук. - 240 с. - (ПРОФИЛЬ)

Дополнительная литература:

1. Братышева Н.В. Электронный курс по МДК.01.02. Технология и организация турагентской деятельности, М.:Издательство МосГУ, 2016

Справочно-библиографические издания

Глоссарий профессиональных терминов по тематике туризма, гостиничного хозяйства и общественного питания [Электронный ресурс] / АНО ВО Моск. гуманитар. ун-т, Каф. социально-культур. сервиса и туризма ; под общ. ред. М. В. Арифиллина, Ю. С. Путрика. - Электрон. текстовые дан. 892 кб. - М. : Изд-во МосГУ, 2017. - 92 с.

Периодические издания

1. Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса / Российский государственный университет туризма и сервиса. 1999-5644. [Архив 2010-2017]. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/journal/2543#journal_name

2. Сервис plus / Российский государственный университет туризма и сервиса. 1993-7768. [Архив 2010 - 2017]. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/journal/2540#journal_name

Интернет-ресурсы (включая профессиональные базы данных):

1. Официальный сайт Всемирной туристской организации – <http://www.unwto.org/ru>

2. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Российской Федерации//www.russiatourism.ru

3. Официальный сайт «Все о туризме – туристическая библиотека» – <http://tourlib.net>

4. Официальный сайт «Тонкости туризма» – <https://tonkosti.ru>

5. Электронный каталог Библиотеки МосГУ – <http://elib.mosgu.ru>.

6. Электронно-библиотечная система IPRbooks – <http://www.iprbookshop.ru>

7. Электронно-библиотечная система «КнигаФонд» – <http://www.knigafund.ru>

8. Маркетинг тематический портал – <http://marketing.web-3.ru>.

9. РБК Исследование рынков – <https://marketing.rbc.ru>
10. Российская ассоциация маркетинговых услуг – <https://ramu.ru>
11. Справочная правовая система КонсультантПлюс - <http://www.consultant.ru/>

МДК.01.02. Технология и организация турагентской деятельности

Основная литература:

1. Феденева И. Н. Организация туристской индустрии: учебное пособие для СПО. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2018

Дополнительная литература:

1. Братышева Н.В. Электронный курс по МДК.01.02. Технология и организация турагентской деятельности, М.:Издательство МосГУ, 2016

Официальные издания

1. Гостиничное и ресторанное дело, туризм [Текст] : сборник нормативных документов / [сост Ю. Ф. Волкова]. - Ростов н/Д : Феникс, 2007. - 635 с.
2. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов, 2012 [Текст] : стат. сб. / Фед. служба гос. статистики (Росстат) ; [редкол.: М. А. Дианов (пред.) и др.]. - М. : Росстат, 2012. - 397 с.

Справочно-библиографические издания

Глоссарий профессиональных терминов по тематике туризма, гостиничного хозяйства и общественного питания [Электронный ресурс] / АНО ВО Моск. гуманитар. ун-т, Каф. социально-культур. сервиса и туризма ; под общ. ред. М. В. Арифиллина, Ю. С. Путрика. - Электрон. текстовые дан. 892 кб. - М. : Изд-во МосГУ, 2017. - 92 с.

Периодические издания

1. Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса / Российский государственный университет туризма и сервиса. 1999-5644. [Архив 2010-2017]. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/journal/2543#journal_name
2. Сервис plus / Российский государственный университет туризма и сервиса. 1993-7768. [Архив 2010 - 2017]. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/journal/2540#journal_name

Интернет-ресурсы (включая профессиональные базы данных):

1. Официальный сайт Всемирной туристской организации – <http://www2.unwto.org/ru>

2. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Российской Федерации//www.russiatourism.ru.
3. Официальный сайт «Все о туризме – туристическая библиотека» – <http://tourlib.net>.
4. Официальный сайт «Тонкости туризма» – <https://tonkosti.ru>.
5. Электронный каталог Библиотеки МосГУ – <http://elib.mosgu.ru>.
6. Электронно-библиотечная система IPRbooks – <http://www.iprbookshop.ru>.
7. Электронно-библиотечная система «КнигаФонд» – <http://www.knigafund.ru>.
8. Маркетинг тематический портал – <http://marketing.web-3.ru>.
9. РБК Исследование рынков – <https://marketing.rbc.ru>.
10. Российская ассоциация маркетинговых услуг – <https://ramu.ru>.
11. Официальный сайт поиска и бронирования туров «Слетать.ру» – <http://sletat.ru>.
11. Официальный сайт туроператора ТУИ – <http://www.tui.ru>.
12. Официальный сайт туроператора Пегас Туристик – <http://pegast.ru>.
13. Официальный сайт туроператора Библио Глобус – <http://www.bgoperator.ru>.
14. Официальный сайт туроператора Корал Тревел – <http://www.coral.ru>.

3.3. Организация образовательного процесса

Освоению данного модуля должно предшествовать изучение следующих дисциплин:

- ЕН.02. География туризма;
- ОП.01. Психология делового общения;
- ОП.02. Организация туристской индустрии;
- ОП.03. Иностранный язык в сфере профессиональной коммуникации.

Программа профессионального модуля ПМ.01. Предоставление турагентских услуг обеспечивается учебно-методической документацией по всем междисциплинарным курсам, учебной и производственной практики. Курсовая работа организуется в соответствии с методическими рекомендациями по ее выполнению.

Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением и обоснованием времени, затрачиваемого на ее выполнение.

Реализация программы профессионального модуля обеспечивается доступом каждого обучающегося к базам данных и библиотечным фондам, формируемым по полному перечню разделов модуля. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечиваются доступом к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде МосГУ (ЭИОС МосГУ).

Материально-техническая база, перечисленная в п. 3.1 соответствует Материально-техническая база, перечисленная в п. 3.1, обеспечивает проведение всех видов практических занятий, учебной практики. Материально-

техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

Консультации для обучающихся по очной форме обучения предусмотрены расписанием консультаций Колледжа МосГУ из расчета 4 часа на одного обучающегося на каждый учебный год. Формы проведения консультаций групповые, индивидуальные, письменные, устные.

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам): реализация программы профессионального модуля обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы, является обязательным для преподавателей, отвечающих за освоение обучающимся профессионального модуля в рамках учебной и производственной практики. Данные преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации и проходят стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года. Руководители практики – представители организации, на базе которой проводится практика.

3.5. Применение активных и интерактивных форм обучения

Все практические и семинарские занятия проводятся в активной и интерактивной форме (групповая дискуссия, разбор конкретных ситуаций, работа в группах и др.). Интерактивный вид занятий составляет не менее 70% от всех аудиторных часов. Темы таких занятий конкретно прописываются в КТП.

№ семестра	№ темы
МДК.01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта	
5 семестр	1 – 6
МДК.01.02. Технология и организация турагентской деятельности	
5 семестр	1 – 6
6 семестр	7 – 11

3.6. Требования к организации учебного процесса для инвалидов и лиц с ОВЗ

Данная рабочая программа предусматривает образование лиц с ОВЗ или инвалидностью и наличие специальных условий её реализации и контроля и оценки результатов освоения дисциплины (использование специальных

методов обучения, специальных учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения и т. п.).

4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида деятельности)

Результаты (освоенные профессиональные и общие компетенции)	Основные показатели оценки результата
ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Демонстрация умения по определению и анализу потребностей заказчика туристского продукта 2. Демонстрация умения по подбору оптимального туристского продукта в соответствии с заказом клиента
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах	<ol style="list-style-type: none"> 1. Демонстрация умения по осуществлению поиска актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных) 2. Демонстрация умения по составлению и анализу базы данных по туристским продуктам и их характеристикам 3. Демонстрация умения по проведению маркетинга существующих предложений от туроператоров 4. Демонстрация умения представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям
ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта	<ol style="list-style-type: none"> 1. Демонстрация умения по взаимодействию с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения 2. Активное участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами. 3. Демонстрация умений по формированию рекламных материалов, разработке рекламных акций и представлению туристского продукта на выставках, ярмарках, форумах

<p>ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Демонстрация умения оперирования актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и расчета различных его вариантов. 2. Демонстрация умения по оформлению документации заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта
<p>ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Демонстрация умения по составлению бланков, необходимых для проведения реализации турпродукта (договора, заявки). 2. Демонстрация умения бронирования туров и отдельных туристских услуг с использованием современной офисной техники. 3. Демонстрация умения по обеспечению своевременного получения потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки
<p>ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Демонстрация умения по консультированию потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз 2. Демонстрация умения доставки туроператору пакета документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран 3. Демонстрация умения по предоставлению потребителю полной и актуальной информации о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы
<p>ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Демонстрация умения по приобретению, оформлению, ведению учета и обеспечению хранения бланков строгой отчетности. 2. Демонстрация умения по приему денежных средств в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности

<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<p>Демонстрация интереса к будущей профессии через:</p> <ul style="list-style-type: none"> – повышение качества обучения по ПМ; – участие в НСО; – участие студенческих олимпиадах, научных конференциях; – участие в органах студенческого самоуправления; – участие в социально-проектной деятельности; – портфолио студента
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области предоставления турагентских услуг; оценка эффективности и качества выполнения</p>
<p>ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях</p>	<p>Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области предоставления турагентских услуг, и умение нести за них ответственность</p>
<p>ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>Поиск и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности</p>	<p>Демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности</p>
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>Взаимодействие с обучающимися, преподавателями, методистами в ходе обучения</p>
<p>ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий</p>	<p>Организация целостного педагогического процесса, проявление ответственности за качество и результат</p>

<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>Планирование процесса самообразования, самовоспитания для профессионального и личностного развития</p>
<p>ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности</p>	<p>Анализ инноваций в области разработки технологических процессов</p>

**Лист регистраций изменений,
вносимых в рабочую программу профессионального модуля**

№ изменений	Дата	Страницы с изменениями	Перечень и содержание измененных разделов программы