

**АНО ВО МОСКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**Колледж**



**МОСКОВСКИЙ  
ГУМАНИТАРНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ**

Основан в 1944 году

**Рабочая программа профессионального модуля**  
**ПМ.03. Предоставление туроператорских 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 № 8  
от «20» марта 2018 г.  
Председатель ЦК  
Братышева Н. В. [подпись]

Составлено в соответствии с ФГОС  
СПО по специальности 43.02.10  
Туризм (базовая подготовка)  
(утвержден приказом Министерства  
образования и науки Российской  
Федерации от 07.05.2014 г. № 474).

**Автор-составитель:** Братышева Н. В., преподаватель профессионального цикла по специальности «Туризм» Колледжа АНО ВО «Московский Гуманитарный Университет»

**Рецензент:** Кандыба О. В., сертифицированный эксперт WorldSkills Russia по компетенции «Туризм», Член Национальной академии туризма, преподаватель высшей квалификационной категории ЧОУ СПО «Московский Городской Открытый Колледж»



**Согласовано:** Векшина А. И., генеральный директор ООО «Четыре сезона путешествий»

Ответственный за выпуск: Ипатова Н. А., старший методист Колледжа МосГУ

**ПМ.03. Предоставление туроператорских услуг.** Рабочая программа профессионального модуля для специальности 43.02.10 Туризм СПО (базовая подготовка). Автор-составитель: Братышева Н. В. – М.: Изд-во Московского гуманитарного университета, 2018. – 29 с.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля.....	4
2. Структура и содержание профессионального модуля.....	8
3. Условия реализации программы .....	21
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида деятельности) .....	25

## **1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля**

### **1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.03. Предоставление туроператорских услуг является частью основной образовательной программы 43.02.10 Туризм (базовая подготовка) в соответствии с ФГОС СПО.

Рабочая программа профессионального модуля 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 обучающийся должен освоить вид профессиональной деятельности «Предоставление туроператорских услуг» и соответствующие ему профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС СПО:

<b>Код</b>	<b>Профессиональные компетенции</b>
<b>ПК 3.1</b>	Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта
<b>ПК 3.2</b>	Формировать туристский продукт
<b>ПК 3.3</b>	Рассчитывать стоимость туристского продукта
<b>ПК 3.4</b>	Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта

Освоение профессионального модуля направлено на развитие общих компетенций:

<b>Код</b>	<b>Общие компетенции</b>
<b>ОК 1</b>	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
<b>ОК 2</b>	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
<b>ОК 3</b>	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
<b>ОК 4</b>	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
<b>ОК 5</b>	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
<b>ОК 6</b>	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
<b>ОК 7</b>	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчи-

	ненных), результат выполнения заданий
<b>ОК 8</b>	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
<b>ОК 9</b>	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

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

<b>иметь практический опыт</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам;</li> <li>– планирования программ турпоездов, составления программ тура и турпакета;</li> <li>– предоставления сопутствующих услуг;</li> <li>– расчета себестоимости услуг; включенных в состав тура, и определения цены турпродукта;</li> <li>– взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта;</li> <li>– работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг;</li> <li>– планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках.</li> </ul>
<b>уметь</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами;</li> <li>– проводить анализ деятельности других туркомпаний;</li> <li>– работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации;</li> <li>– обрабатывать информацию и анализировать результаты;</li> <li>– налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран;</li> <li>– работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;</li> <li>– работать с информационными и справочными материалами;</li> <li>– составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;</li> <li>– составлять турпакеты с использованием иностранного языка;</li> <li>– оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;</li> <li>– оформлять страховые полисы;</li> <li>– вести документооборот с использованием информационных технологий;</li> <li>– анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;</li> <li>– рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;</li> <li>– рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;</li> <li>– работать с агентскими договорами;</li> <li>– использовать каталоги и ценовые приложения;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;</li> <li>– работать с заявками на бронирование туруслуг;</li> <li>– предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;</li> <li>– использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;</li> <li>– использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном, языках.</li> </ul>
<b>знать</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– виды рекламного продукта;</li> <li>– правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках;</li> <li>– способы обработки статистических данных;</li> <li>– методы работы с базами данных:</li> <li>– методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту;</li> <li>– планирование программ турпоездок;</li> <li>– основные правила и методику составления программ туров;</li> <li>– правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;</li> <li>– способы устранения проблем, возникающих во время тура;</li> <li>– методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;</li> <li>– методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;</li> <li>– методику создания агентской сети и содержание агентских договоров;</li> <li>– основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;</li> <li>– правила бронирования туруслуг;</li> <li>– методику организации рекламных туров;</li> <li>– правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;</li> <li>– основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;</li> <li>– технику проведения рекламной кампании;</li> <li>– методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;</li> <li>– техники эффективного делового общения, протокол, и этикет;</li> <li>– специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.</li> </ul>

### **1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

Всего – 414 часов, в том числе:

**МДК.03.01. Технология и организация туроператорской деятельности** максимальной учебной нагрузки обучающегося – 189 часов, включая:

4 семестр – 189 часов;

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 126 часов:

4 семестр – 126 часов;  
 самостоятельной работы обучающегося – 63 часа:  
 4 семестр – 63 часа.

**МДК.03.02. Маркетинговые технологии в туризме**

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 81 час, включая:

4 семестр – 81 час;

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 54 часа:

4 семестр – 54 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 27 часов:

4 семестр – 27 часов.

**УП.03.01. Учебная практика – 36 часов (1 неделя):**

4 семестр – 36 часов (1 неделя) учебной практики.

**ПП.03.01. Производственная практика – 108 часов (3 недели):**

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

**1.4.Формы контроля на промежуточной аттестации**

№ семестра	Максимальное количество часов	№ тем	Форма контроля
<b>МДК.03.01. Технология и организация туроператорской деятельности</b>			
4	30	-	Защита курсовой работы
4	159	-	Экзамен
<b>МДК.03.02. Маркетинговые технологии в туризме</b>			
4	81	-	Дифференцированный зачёт
<b>УП.03.01. Учебная практика</b>			
4	36	-	Дифференцированный зачет
<b>ПП.03.01. Производственная практика</b>			
4	108	-	Дифференцированный зачет
Оценка освоения вида профессиональной деятельности			<b>Экзамен квалификационный</b>

## 2. Структура и содержание профессионального модуля

### 2.1. Структура профессионального модуля ПМ.03. Предоставление туроператорских услуг

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 3.2 – 3.4	Раздел 1. Осуществление туроператорской деятельности	189	126	74	20	63	10		
ПК 3.1	Раздел 2. Изучение маркетинговых технологий в туризме	81	54	24		27			
ПК 3.1	Учебная практика	36						36	
ПК 3.2 – 3.4	Производственная практика	108							108
	<b>Всего:</b>	<b>414</b>	<b>180</b>	<b>98</b>	<b>20</b>	<b>90</b>	<b>10</b>	<b>36</b>	<b>108</b>



## 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	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	
<b>Раздел 1. Осуществление туроператорской деятельности</b>		<b>189</b>	
<b>МДК. 03.01. Технология и организация туроператорской деятельности</b>		<b>189</b>	
<b>Раздел 1. Сущность и содержание туроператорской деятельности</b>			
<b>Тема 1.1. Понятие и виды деятельности туроператора</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>10</b>
	1. Причины возникновения туроператорского предпринимательства. Туроператор активный субъект туристского рынка. Функции туроператора. Условия осуществления туроператорской деятельности в Российской Федерации. Виды деятельности и профиль работы туроператора	2	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>4</b>
	1. Причины возникновения туроператорского предпринимательства. Понятие и функции туроператоров. Условия осуществления туроператорской деятельности в Российской Федерации.		2
	2. Виды деятельности и профиль работы туроператоров. Характеристика основных служб туроператорской компании.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>
	1. Определение вида деятельности туроператора.		2
	2. Характеристика профиля работы туроператора.		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>2</b>
	1. Работать с опорным конспектом и с ключевыми понятиями.		
2. По предложенным заданиям, определить вид деятельности туроператора. 3. По предложенным заданиям, охарактеризовать профиль работы туроператора.			
<b>Тема 1.2 Туристский продукт туроператора</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>11</b>

	1. Туристский продукт. Структура туристского продукта. Основные и дополнительные услуги. Тур – первичная единица турпродукта. Классификация туров и маршрутов. Потребительские свойства тура. Классы обслуживания в туроперейтинге.	2	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>2</b>
	1. Туристский продукт туроператора.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>
	1. Классификация туров и маршрутов.		2
	2. Оценка потребительских свойств туристского продукта.		2
	3. Применение классов обслуживания в туроперейтинге.		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. По предложенному заданию, произвести анализ туров и маршрутов к ним. 2. По предложенному заданию, произвести оценку потребительских свойств тура. 3. По предложенному заданию, подобрать туры туристам различных классов обслуживания.		<b>3</b>
<b>Раздел 2. Технология формирования туров</b>			
	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	
<b>Тема 2.1 Этапы разработки тура. Проектирование турпродукта</b>	1. Основные этапы организации работы туроператора по разработке пакетного/инклюзив-тура и заказного тура. Выбор вида турпродукта и целевой аудитории: опытный и маркетинговый подходы. Направления работы туроператора на этапе турпроектирования.	2	<b>40</b>
	2. Методика работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту.	2	
	3. Планирование программ турпоездок.	3	
	4. Основные правила и методика составления программ туров.	3	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>4</b>
	1. Этапы разработки тура. Выбор вида турпродукта и целевой аудито-		2

	рии. Проектирование выбранного турпродукта.		
	2. Основные правила и методика составления программ туров.	2	
	<b>Практические занятия</b>	<b>16</b>	
	1. Определение исходных данных вида тура, выбранного к созданию.	2	
	2. Анализ туристских ресурсов дестинации в свете выбранного вида турпродукта.	4	
	3. Построение туристского маршрута. Отбор базовых и дополнительных услуг в соответствии с целью и условиями будущего тура.	2	
	4. Составление программы тура для российских и зарубежных клиентов.	4	
	5. Разработка программы тура по запросу клиента.	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>20</b>	
	1. Работать с конспектом, учебной литературой и основными понятиями.		
	2. Определить исходные данные вида тура, выбранного к созданию.		
	3. Проанализировать туристские ресурсы дестинации в свете выбранного вида турпродукта.		
	4. Оформить паспорт туристского маршрута.		
	5. Оформить технологическую карту туристского путешествия.		
	6. По предложенной ситуации, разработать программу тура.		
<b>Тема 2.2 Организационная проработка и формирование турпродукта</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>47</b>
	1. Выбор туроператором схемы работы в дестинации.	3	
	2. Варианты и правила бронирования туруслуг.	3	
	3. Техники эффективного делового общения, протокол, и этикет.	2	
	4. Способы устранения проблем, возникающих во время тура.	2	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>8</b>
	1. Схемы работы туроператора по организации туров. Идентификация поставщиков туристских услуг.		2
	2. Варианты и правила бронирования туристских услуг.		2
	3. Техники эффективного делового общения, протокол, и этикет.		2
	4. Проблемные ситуации, возникающие во время тура и способы их устранения.		2

	<b>Практические занятия</b>	<b>20</b>
	1. Выбор туроператором схемы работы в дестинации. Определение необходимых партнеров для предоставления туристских услуг.	2
	2. Выбор вариантов бронирования туристских услуг принимающей компании: работа по разовым заявкам.	2
	3. Выбор вариантов бронирования туристских услуг принимающей компании: работа на условиях туристского квотирования и туристского кредита.	2
	4. Выбор вариантов получения мест в гостинице: аренда гостиницы и покупка блока на условиях договора комитмента и элотмента.	2
	5. Выбор вариантов получения мест в гостинице: работа на условиях безотзывного бронирования.	2
	6. Выбор вариантов получения мест в гостинице: работа по разовым заявкам	2
	7. Бронирование мест на авиарейсах.	2
	8. Организация чартерных рейсов под туристские перевозки. Заключение чартерного договора	2
	9. Бронирование мест при железнодорожных перевозках и при автобусных перевозках.	2
	10. Бронирование экскурсионных услуг, услуг страховых компаний.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	
	1. Работать с опорным конспектом и ключевыми понятиями.	
	2. Выучить технологические схемы сотрудничества туроператора и принимающей компанией по разовым заявкам и на условиях туристского квотирования.	
	3. Разобрать производственные ситуации, связанные с сотрудничеством туроператора и принимающей компанией по разовым заявкам, на условиях туристского квотирования.	
	4. Изучить основные положения договора между туроператором и принимающей компанией.	
	5. Выучить технологические схемы сотрудничества туроператора и отеля на условиях аренды отеля, покупки блока мест на условиях комитмента и элотмента, на условиях безотзывного бронирования, по разовым заявкам.	
	6. Разобрать производственные ситуации, связанные с сотрудничеством туроператора и отеля на условиях аренды отеля, покупки блока мест	
		<b>19</b>

	<p>на условиях комитмента и элотмента, на условиях безотзывного бронирования, по разовым заявкам.</p> <p>7. Изучить основные положения договора между туроператором и отелем.</p> <p>8. Рассмотреть и проанализировать варианты взаимоотношений туроператора с компаниями-перевозчиками.</p> <p>9. Изучить основные положения договоров между туроператором и транспортными организациями.</p> <p>10. Изучить взаимоотношения туроператора с экскурсионными бюро, и иными организациями, возникающие при формировании тура.</p>			
<b>Тема 2.3 Расчет стоимости тура</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>11</b>	
	1. Методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания.	3		
	2. Методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта.	3		
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>			<b>2</b>
	1. Методики расчета стоимости тура.			2
	<b>Практические занятия</b>			<b>6</b>
	1. Расчет стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания.			2
	2. Расчет себестоимости турпакета.			2
	3. Расчет определения цены турпродукта.			2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>			<b>3</b>
1. Работать с конспектом, учебной литературой и основными понятиями.				
2. Решить задачи на расчет себестоимости тура на основе издержек туроператора. 3. Решить задачи на расчет отпускной цены на уровне группового и индивидуального тура.				
<b>Раздел 3. Визовые формальности и организация страхования</b>				
<b>Тема 3.1 Обеспечение визовой поддержки туристов со стороны отечественных туроператоров</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>15</b>	
	1. Правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями.	2		

	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>2</b>
	1. Визовая поддержка российских туристов со стороны отечественных туроператоров.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>8</b>
	1. Распределение стран мира в зависимости от их отношения к визовым формальностям.		2
	2. Правила оформления документов на визу при работе с консульскими учреждениями.		2
	3. Оформление пакета документов для туристов на Шенгенскую визу.		2
	4. Обеспечение визовой поддержки иностранных туристов со стороны отечественных туроператоров.		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Работать с конспектом, учебной литературой и основными понятиями. 2. Составить таблицу «Страны мира в зависимости от их отношения к визовым формальностям». 3. Изучить требования консульств различных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы. 4. Составить таблицу «Страны, входящие в состав Шенгенского соглашения». 5. Изучить особенности оформления визы для иностранных граждан в РФ.		<b>5</b>
<b>Тема 3.2 Организация страхования в туроператорской деятельности</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>9</b>
	1. Правила оформления документов при работе со страховыми компаниями.	2	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>4</b>
	1. Программы страхования туристов.		2
	2. Взаимоотношения туроператора и страховой компании.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>
	1. Организация страхования туристов во время туристских путешествий.		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> 1. Работать с опорным конспектом и ключевыми понятиями. 2. Используя сайты в Интернете, изучить программы страхования на		<b>3</b>

	примере деятельности одного из отечественных туроператоров.	
<b>Раздел 4. Работа с турагентами по продвижению и реализации турпродукта</b>		
<b>Тема 4.1 Работа с турагентами по продвижению и реализации турпродукта</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>
	1. Методика создания агентской сети и содержание агентских договоров.	2
	2. Основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта.	2
	3. Методика организации рекламных туров.	2
	4. Правила расчетов с турагентами и способы их поощрения.	2
	5. Специфика норм общения с иностранными клиентами и агентами.	2
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>	<b>6</b>
	1. Система продвижения туристского продукта на рынок. Работа с турагентствами как одно из основных направлений деятельности туроператора.	2
	2. Основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта.	2
	3. Методика создания агентской сети и содержание агентских договоров.	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>12</b>
	1. Оформление агентского соглашения между туроператором и турагентством.	2
	2. Организация построения агентской сети туроператора.	2
	3. Выбор методов поощрения турагентов, расчет для них комиссионного вознаграждения.	2
	4. Организация работы с заявками на бронирование туристских услуг (подтверждение заявок, внесение изменений и аннуляция заявок).	4
	5. Консультирование турагентов по турпродуктам, по рекламным турам туроператора.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>8</b>
1. Работать с опорным конспектом и ключевыми понятиями. 2. Охарактеризовать деятельность туроператора по стимулированию турагентской сети. Выделить отдельно материальные, технологические,		

	образовательные и нематериальные способы стимулирования деятельности агентов, применяемые туроператором при работе с турагентствами. Разработать рекомендации для туроператора по совершенствованию системы стимулирования деятельности турагентов.	
<b>Курсовая работа</b>		
<b>Тематика курсовых работ (МДК 03.01 – 4 семестр)</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка проекта курортно-оздоровительного тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>2. Разработка проекта горнолыжного тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>3. Разработка проекта экскурсионного тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>4. Разработка проекта тематического тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>5. Разработка проекта этнографического тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>6. Разработка проекта лечебно-оздоровительного тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>7. Разработка проекта событийного тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>8. Разработка проекта гастрономического тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>9. Разработка проекта приключенческого тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>10. Разработка проекта экологического тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>11. Разработка проекта сельского тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>12. Разработка проекта экстремального тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>13. Разработка проекта инсентив-тура (туристская дестинация по выбору студента).</li> <li>14. Разработка проекта тура по заказу клиентов (условия заказа согласовываются с преподавателем).</li> <li>15. Разработка проекта тура для корпоративных туристов.</li> </ol>		
<b>Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовой работе</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Консультация по курсовой работе №1 Выбор темы. Подбор литературы и ее изучение.</li> <li>2. Консультация по курсовой работе № 2 Согласование плана курсовой работы с руководителем.</li> <li>3. Консультация по курсовой работе №3 Согласование с руководителем 1 главы.</li> <li>4. Консультация по курсовой работе №4 Представление на проверку 1 главы.</li> <li>5. Консультация по курсовой работе №5 Согласование с руководителем 2 главы.</li> <li>6. Консультация по курсовой работе №6 Представление на проверку 2 главы и Заключения.</li> <li>7. Консультация по курсовой работе №7 Согласование с руководителем выводов и предложений.</li> <li>8. Консультация по курсовой работе №8 Согласование с руководителем тезисов доклада и презентации для защиты.</li> <li>9. Защита курсовой работы (подгруппа 1).</li> <li>10. Защита курсовой работы (подгруппа 2).</li> </ol>		<b>20</b>
<b>Внеаудиторная (самостоятельная) учебная работа обучающегося над курсовой работой</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выбор темы. Определение цели и задач курсовой работы.</li> <li>2. Подбор литературы и ее изучение.</li> </ol>		<b>10</b>



3. Составление плана курсовой работы.			
4. Разработка введения и 1 главы.			
5. Внесение исправлений в 1 главу после ее согласования с руководителем.			
6. Разработка 2 главы и заключения.			
7. Внесение исправлений во 2 главу и заключение после их согласования с руководителем.			
8. Разработка тезисов доклада и презентации для защиты.			
9. Внесение исправлений в тезисы доклада и презентацию для защиты после их согласования с руководителем.			
10. Подготовка курсовой работы к защите.			
<b>Раздел 2. Изучение маркетинговых технологий в туризме</b>			<b>81</b>
<b>МДК. 03.02. Маркетинговые технологии в туризме</b>			<b>81</b>
<b>Раздел 1. Сущность и содержание маркетинга в туризме</b>			
<b>Тема 1.1. Содержание и основные задачи современного маркетинга в туризме</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>5</b>
	1. Основы маркетинга и методика проведения маркетинговых исследований.	2	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>4</b>
	1. Социально-экономическая сущность маркетинга. Специфика маркетинга услуг.		2
	2. Особенности маркетинга в туризме.		2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>1</b>
<b>Тема 1.2. Содержание и направление маркетинговых исследований</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>20</b>
	1. Основы маркетинга и методика проведения маркетинговых исследований.	2	
	2. Способы обработки статистических данных.	2	
	3. Методы работы с базами данных.	2	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>8</b>
	1. Сущность, задачи и виды маркетинговых исследований.		4
	2. Сегментирование туристского рынка: признаки, этапы.		4
	<b>Практические занятия</b>		<b>8</b>
	1. Составление SWOT-анализа турпродукта оператора.		2
	2. Сегментирование рынка и определение потребностей сегмента.		2

	3. Определение основного ядра целевой аудитории.		2
	4. Позиционирование туристского продукта.		2
	<b>Самостоятельна работа обучающихся</b> 1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями. 2. В соответствии с заданием, проанализировать тенденции современного туристского рынка.		4
<b>Раздел 2. Формирование маркетинговой стратегии</b>			
<b>Тема 2.1 Маркетинговая продуктовая стратегия</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>14</b>
	1. Основы маркетинга и методика проведения маркетинговых исследований.	3	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>4</b>
	1. Формирование маркетинговых стратегий туристического предприятия. Оптимизация структуры предлагаемых продуктов.		2
	2. Новые продукты в маркетинговой деятельности.		2
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>
	1. Анализ товарного портфеля туроператора (БКГ-матрица).		4
	<b>Самостоятельна работа обучающихся</b> 1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями. 2. Разработать программу вывода нового турпродукта на рынок.		<b>6</b>
<b>Тема 2.2 Маркетинговая конкурентная стратегия</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>10</b>
	1. Основы маркетинга и методика проведения маркетинговых исследований. Анализ деятельности других туркомпаний.	3	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>4</b>
	1. Конкурентоспособность туристского продукта.		4
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>
	1. Выделение конкурентных преимуществ турпродукта.		4
	<b>Самостоятельна работа обучающихся</b> 1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями.		<b>2</b>
<b>Тема 2.3 Ценовая и сбытовая</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень</b>	<b>6</b>

<b>политика туристской организации</b>		<b>освоения</b>	
	1. Основы маркетинга и методика проведения маркетинговых исследований. Анализ деятельности других туркомпаний.	2	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>2</b>
	1. Ценовая политика турфирмы. Формирование сбытовой стратегии.	2	
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>
	1. Выбор метода ценообразования и уровня канала товародвижения.	2	
<b>Самостоятельна работа обучающихся</b>			<b>2</b>
1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и основными понятиями. 2. Составить словарь терминов по теме.			
<b>Раздел 3. Инструменты маркетинговых коммуникаций</b>			
<b>Тема 3.1 Реклама в комплексе маркетинговых коммуникаций</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>18</b>
	1. Виды рекламного продукта.	2	
	2. Техника проведения рекламной кампании.	2	
	3. Методика формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов.	2	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>		<b>6</b>
	1. Особенности рекламы в сфере туризма.	2	
	2. Виды туристской рекламы.	2	
	3. Средства распространения туристской рекламы: реклама в интернете, реклама в СМИ, реклама на транспорте, наружная реклама (Outdoor), indoor-реклама, BTL-услуги.	2	
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>
	1. Разработка плана мероприятий по продвижению тура.	6	
<b>Самостоятельна работа обучающихся</b>			<b>6</b>
1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и основными понятиями. 2. По заданной ситуации, разработать план мероприятий по продвижению тура.			
<b>Тема 3.2 Выставочные мероприятия туристской фирмы</b>	<b>Содержание</b>	<b>Уровень освоения</b>	<b>12</b>
	1. Правила работы на выставках, методы анализа результа-	2	

	тов деятельности на выставках.	
	<b>Тематика учебных занятий (лекции, семинары)</b>	<b>2</b>
	1. Характеристика выставочных мероприятий. Процесс участия туристской фирмы в работе выставке.	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>4</b>
	1. Организация выставочной деятельности туристского предприятия	4
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	
	1. Работать с опорным конспектом, учебной литературой и ключевыми понятиями. 2. Разработать проект выставочного стенда туристской фирмы (творческое задание).	<b>6</b>
<b>Учебная практика</b>		
<b>Виды работ:</b>		<b>36</b>
1. Проведение маркетинговых исследований и создание базы данных по туристским продуктам.		
<b>Производственная практика</b>		
<b>Виды работ:</b>		
1. Планирование программ турпоездок, составление программ тура и турпакета.		
2. Предоставление сопутствующих услуг.		
3. Расчет себестоимости услуг; включенных в состав тура, и определение цены турпродукта.		
4. Взаимодействие с турагентами по реализации турпродукта.		
5. Работа с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг.		
6. Планирование рекламной кампании, проведение презентаций, включая работу на специализированных выставках.		
	<b>Всего</b>	<b>414</b>

### **3. Условия реализации программы**

#### **3.1. Материально-техническое обеспечение**

Реализация программы профессионального модуля ПМ.03. Предоставление туроператорских услуг предполагает наличие учебных кабинетов и лаборатории:

##### **МДК.03.01. Технология и организация туроператорской деятельности**

Кабинет турагентской и туроператорской деятельности. 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

##### **МДК.03.02. Маркетинговые технологии в туризме**

**Лаборатория** службы продаж и маркетинга

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:

Посадочные места по количеству обучающихся, информационные стенды, место для обучения ведению переговоров и заключению договоров, учебно-методические материалы. Мультимедиа комплект (передвижной): экран, колонки, проекционный столик, проектор CASIO XJ-F210WN, системный блок 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.03.01. Технология и организация туроператорской деятельности**

**Основная литература:**

Феденева И.Н. Организация туристской индустрии: учебное пособие для СПО. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2018. - Электронный ресурс. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/book/B273B6B2-3F5B-444D-87FB-E41FFF2E797D>

**Дополнительная литература:**

Братышев Н.В. Электронный учебный курс по МДК.03.01. Технология и организация туроператорской деятельности // <http://elearn.mosgu.ru> - М.: Изд-во 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. гуманит. 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](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](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](http://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>.
15. Справочная правовая система КонсультантПлюс - <http://www.consultant.ru/>

**МДК.03.02. Маркетинговые технологии в туризме**

**Основная литература:**

Сарафанова Е. В. 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. - М.: Академия, 2016. - 240 с. - (ПРОФИль)

#### **Дополнительная литература:**

Братышевская Н.В. Электронный учебный курс по МДК.03.01. Технология и организация туроператорской деятельности // <http://elearn.mosgu.ru> - М.: Изд-во 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. гуманит. 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](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](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](http://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>.
15. Справочная правовая система КонсультантПлюс – <http://www.consultant.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 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 освоение профессионального модуля: 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 виртуальной образовательной среде MOODLE). Интерактивный вид занятий составляет не менее 70% от всех аудиторных часов. Темы таких занятий конкретно прописываются в КТП.

### 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
<b>Профессиональные компетенции</b>	
ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта	1. Демонстрация умения по осуществлению маркетинговых исследований, использованию их результатов при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами.
ПК 3.2. Формировать туристский продукт	1. Демонстрация умения по работе с запросами клиентов, в том числе и иностранных. 2. Демонстрация умения по работе с информационными и справочными материалами. 3. Демонстрация умения по составлению программы туров для российских и зарубежных клиентов.

	<p>4. Демонстрация умения по составлению турпакетов с использованием иностранного языка.</p> <p>5. Демонстрация умения по оформлению документов для консульств, оформлению регистрации иностранным гражданам.</p> <p>6. Демонстрация умения по оформлению страховых полисов.</p> <p>7. Демонстрация умения вести документооборот с использованием информационных технологий.</p> <p>8. Демонстрация умения решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы.</p>
<p>ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта</p>	<p>1. Демонстрация умения рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания.</p> <p>2. Демонстрация умения рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта.</p>
<p>ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта</p>	<p>1. Демонстрация умения работать с агентскими договорами.</p> <p>2. Демонстрация умения использовать каталоги и ценовые приложения.</p> <p>3. Демонстрация умения консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта.</p> <p>4. Демонстрация умения работать с заявками на бронирование туров.</p> <p>5. Демонстрация умения предоставлять информацию турагентам по рекламным турам.</p> <p>6. Демонстрация умения использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение:</p> <p>7. Демонстрация умения использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном, языках.</p>
<p><b>Общие компетенции</b></p>	

<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"> <li>– повышение качества обучения по ПМ;</li> <li>– участие в НСО;</li> <li>– участие студенческих олимпиадах, научных конференциях;</li> <li>– участие в органах студенческого самоуправления;</li> <li>– участие в социально-проектной деятельности;</li> <li>– портфолио студента.</li> </ul>
<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 туроператорских 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 туроператорских 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 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>

