

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РСО-АЛАНИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СЕВЕРО-ОСЕТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТОРГОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

профессионального модуля

ПМ. 01 Предоставление турагентских услуг

для специальности СПО (ППССЗ)

43.02.10 Туризм

базовая подготовка

Форма обучения: очная

Владикавказ
2022

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией
экономических дисциплин,
дисциплин сервиса и туризма

Протокол № 10
от «05» 07 2022 г.

Председатель ПЦК


Э.А. Кубалова

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УВР


И.М. Дзуцева
«05» 07 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

Методист


З.А. Дзантиева
«05» 07 2022 г.

Заведующий практикой


С.А. Маргиева
«5» июня 2022 г.

Рабочая программа профессионального модуля разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.10 Туризм, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 7 мая 2014 г. N 474.

Разработчики: преподаватели специальных дисциплин Дзиева Анна Ахсарбековна,
Дзуцев Таймураз Анатольевич.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	стр. 3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	14
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	16

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля - является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.10 Туризм (базовой подготовки), входящей в состав укрупненной группы специальностей 43.00.00 Сервис и туризм в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Предоставление турагентских услуг и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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 и др.).

ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.

ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области туризма и гостиничного обслуживания при наличии среднего (полного) общего образования.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- 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:

- 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;
- 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:

- 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;
- 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:

- максимальное количество 402 часов, в том числе:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 220 часа;
- самостоятельной работы обучающегося – 110 часов;
- производственной практики – 72 часа.

2. Результаты освоения профессионального модуля

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «Предоставление турагентских услуг», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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.
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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий
ЛР 1.	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.
ЛР 2.	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.
ЛР 6.	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.
ЛР 12.	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания
ПР 14.	Стрессоустойчивость, коммуникабельность.
ПР 16.	Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях

3. Структура и содержание профессионального модуля

3.1. Тематический план 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		
ПК 1.1 – 1.3	МДК.01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта	165	110	50	-	55	-	-	
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.4 – 1.7	МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности	165	110	50	-	55	-	-	
ПК 1.1 – 1.7	Производственная практика (по профилю специальности), часов	72						72	
	Всего:	402	220	100	-	110	-	72	

3.2. Содержание обучения по ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта		110	
Тема 1 Туристская индустрия	<i>Содержание</i>	2	
	1. Тенденции развития туристского спроса		1,2
	<i>Практические занятия</i> Исследование потребностей населения Сущность, состояние и тенденции развития туристской индустрии	8	
Тема 2 Туристский продукт как продукт туристской индустрии. Основные понятия определения	<i>Содержание</i>	10	
	1 Особенности туристского продукта и их влияние на технологии продаж		1,2
	2 Структурная модель туристского продукта		
	3 Элементы продукта в расширенном толковании		
	4 Особенности турпродуктов и их отражение на процессе		
	5 Сравнительный анализ концепций сбытового, социально-этического и классического маркетинга.		
	<i>Практические занятия</i> «Момент истины» (на примере рекламных объявлений). «Момент истины»: исследование ТА (на примере конкретных турпредприятий). Применение и разработка рекламы в туристской индустрии	8	
Тема 3 Маркетинг в туристской индустрии	<i>Содержание</i>	4	
	1 Основные концепции маркетинга в туристской индустрии. Клиентоориентированный подход в туристской индустрии		1,2
	2 Социально-этическая концепция маркетинга и ее применение в туристской индустрии.		
Тема 4	<i>Содержание</i>	4	

Покупательское поведение современного потребителя туристских услуг	1	Туристские мотивации и их влияние на технологии продаж		1,2
	2	Ценообразование в индустрии гостиничного бизнеса и туризма.		
		Практическое занятие Сбыт услуг индустрии гостеприимства	6	
Тема 5 Основные формы продаж продуктов туристской индустрии	Содержание		6	1,2
	1	Каналы распределения туристского продукта. Методы и формы реализации турпродукта		
	2	Электронная коммерция в туризме. Прямой маркетинг		
	3	Маркетинговые коммуникации в гостиничном бизнесе и туризме.		
	Практические занятия Маркетинговые исследования в гостиничном бизнесе и туризме. Стратегический маркетинг в сфере гостиничного бизнеса и туризма.		4	
Тема 6 Технологии персональной продажи в туристской индустрии	Содержание		8	
	1	Основные направления подготовки продавца. Управление контактом с клиентом.		1,2
	2	Приемы воздействия на клиента управления контактом		
	3	Исследование потребностей клиента.		
	Практические занятия Роль международных и национальных туристских организаций в управлении маркетингом услуг. Продуктовая политика Исследование турпродукта. Презентация турпродукта.		10	
Тема 7 Презентация туристского продукта	Содержание		6	
	1	Цели презентации. Взаимодействие покупателя и продавца на этапе презентации.		1,2
	2	Правила и рекомендации проведения презентации.		
		Практические занятия Презентация турпродукта. Презентация турпродукта.		6
Тема 8 Управление возражениями	Содержание		6	1,2
	1	Диагностика ложных возражений.		

клиента	2	Общие правила работы с возражениями.		
	Практические занятия Деловая игра «Ложные возражения. Правила работы с возражениями». Деловая игра «Возражения: способы их обработки».		4	
Тема 9 Влияние продавца на принятие клиентом решения о покупке. Послепродажное обслуживание	<i>Содержание</i>		8	
	1	Стимулирование клиента на покупку. Документационное обеспечение продаж турпродукта		1,2
	2	Послепродажное обслуживание и формирование лояльности потребителя		
	3	Работа с жалобами и претензиями		
	Практические занятия Разработка анкеты для гостей (туристов) Формирование лояльности потребителя. Деловая игра «Стимулирование клиента на высказывание претензий и недовольства».		4	
Тема 10 Телефонная коммуникация в туризме	<i>Содержание</i>		6	
	1	Общие положения.		1,2
Дифференцированный зачет (комплексный)			2	
Самостоятельная работа обучающихся при изучении ПМ.01 МДК 01.01. Преимущества и недостатки туристского продукта Роль маркетинга в туристской индустрии. Психологические процессы, влияющие на технологии продаж. Электронная коммерция в туризме. Технология управления контактом. Современный рынок туристского продукта. Способы и методы обработки возражений.			55	

МДК 01.02. Технология и организация турагентской деятельности		110	
Тема 1 Турагентская деятельность, ее развитие и особенности	<i>Содержание</i> 1 Формирование турагентской деятельности. 2 Взаимодействие туристических агентств с туроператорами.	2	1,2
Тема 2 Нормативная база организации турагентских продаж	<i>Содержание</i> 1 Законодательная база организации турагентских продаж. 2. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта <i>Практические занятия</i> 1.Изучение статей ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ». 2.Изучение «Правил оказания услуг по реализации турпродукта» 3.Изучение на сайтах ведущих ТО раздела «Турагентствам».	6	1
Тема 3 Организация взаимодействия турфирмы-агента и турфирмы оператора	<i>Содержание</i> 1 Выбор турагентом туроператора. Характеристики ТО. 2 Формы взаимодействия турагентской и туроператорской фирм. Агентский договор, его виды. <i>Практические занятия</i> 1. Изучение и сравнение договоров о реализации турпродукта разных ТО. 2.Рейтинг и критерии оценок работы известных ТО в России.	6	1,2
Тема 4 Участие турагента в организации рекламы и продвижения турпродукта	<i>Содержание</i> 1 Турагентская реклама, ее виды. 2 Нерекламные методы продвижения турагентских услуг <i>Практические занятия</i> 1.Изучение газетной и журнальной рекламной продукции. 2.Сравнение различных способов передачи информации продвижения турагентских услуг. 3.Разработка плана рекламных мероприятий ТА. 4.Изучение видов рекламной продукции в ТА г. Владикавказ.	4	1,2
Тема 4 Организация офиса турфирмы-агента и квалификационные	<i>Содержание</i> 1 Офис продаж. Мебель и оборудование офиса турагентства. 2 Техническое оборудование турагентства.	12	1,2

требования к персоналу	3	Охрана труда в офисном помещении. Средства пожарной безопасности.		
	4	Квалификационные требования к персоналу турагентства.		
	5	Стандарты обслуживания работников туриндустрии.		
	6	Трудовой Кодекс в части оформления трудовых отношений и режима работы работников.		
	Практические занятия Составление профессиограммы специалиста по туризму.		2	
Тема 5 Психологические особенности поведения турагента в процессе продажи туристской путевки	<i>Содержание</i>		6	1,2
	1	Особенности личной продажи туристского продукта. Особенности продажи по телефону.		
	2	Особенности работы с клиентами разных психологических типов.		
	3	Урегулирование конфликтных ситуаций. Формирование лояльности клиентов турфирмы.		
	Практические занятия 1.Подбор оптимального турпродукта исходя из потребностей клиента в поисковых системах. 2.Отработка навыков эффективного слушания, профессиональной любезности. 3.Отработка навыков по работе с претензиями и возражениями.		6	
Тема 6 Информационное обеспечение продаж турпродукта	<i>Содержание</i>		6	1,2
	1	Обеспечение туриста информацией о турпродукте.		
	2	Использование туристической информации турагентами.		
	Практические занятия 1.Изучение ФЗ «О защите прав потребителя». 3. Создание рекламной продукции (листовки, визитки, банера, плаката и т.д.).		4	
Тема 7 Документационное обеспечение продажи турпродукта	<i>Содержание</i>		4	1,2
	1	Договор о реализации турпродукта.		
	2	Туристская путевка. Документы, которые выдаются туристу для совершения путешествия.		
	Практические занятия 1.Подготовка и комплектование пакета документов туриста. 2. Подготовка и комплектование пакета документов туриста для оформления визы, страховки.		8	

	3.Подготовка информационного листка к предлагаемым турпродуктам.		
Тема 8 Использование информационных технологий в организации работы турагента	Содержание	4	1,2
	1 Использование информационных ресурсов Интернета. Использование электронных туристических каталогов.		
	2 Характеристика туристических серверов.		
	3 Система бронирования и резервирования.		
	Практические занятия 1.Оформление документов при бронировании. Бронирование отдельных услуг на сайтах ТО в режиме онлайн. Бронирование турпакета на сайтах ТО в режиме онлайн.	2	
Тема 9 Формы оплаты	Содержание	4	
	1 Организация приема оплаты при реализации путевки (турпродукта) конечному потребителю. Прием наличных денежных средств разными способами.		1,2
	2 Внесение оплаты за турпродукт туроператору.		
Тема 10 Организация процедуры продажи турпродукта	Содержание	8	1,2
	1. Информационный подготовительный этап.		
	2. Подготовка курортного направления.		
	3. Организационный подготовительный этап.		
	4. Направления туристических дестинаций разного уровня.		
	5. Продажа туристского продукта.		
	Практические занятия 1.Выбор ТО-партнеров по различным направлениям. Создание мини-проектов по туристским направлениям стран мира. 2. Подготовка различных направлений туристических дестинаций. 3.Разработка мини-экскурсии «Стоя на одном месте».	10	
Дифференцированный зачет (комплексный)		2	3
Самостоятельная работа обучающихся при изучении ПМ.01 МДК 01.02. Тонкости туризма. Ведущие направления и виды туризма. Нормативно-законодательная база в туризме. Поиск информации о характеристиках российских туристских агентств. Изучение направлений российских поставщиков туруслуг. Условия взаимодействия турагентов и туроператоров.		55	

Туристские предложения ТО. Агентские вознаграждения туроператоров, виды. Франчайзинга в туризме. Франчайзинговая турагентская сеть. Влияние информационных технологий в области продвижения и продаж турпродуктов. Этикет как готовая форма отношения между людьми. Этикет как красивая форма поведения. Этикет как общественная традиция поведения. Соблюдение этикета в сложных жизненных ситуациях. Организация презентаций. Организация и проведение совещания на тему (по заданию). Приглашения, реклама и их рассылка. Вредные производственные факторы, воздействующие на сотрудников офиса турфирмы-агента.		
Производственная практика Виды работ 1. Продвижение турпродукта 2. Турагентская деятельность	72	
Всего:	402	

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).

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия учебной лаборатории № 25

Оборудование и оснащение учебной лаборатории

Наименование:

Мебель

Стол для учителя

Офисный стул

Ученические столы и стулья (комплект)

Шкаф офисный

Тумба двухдверная

Компьютерное оборудование

Ноутбук

Мышь для ноутбука

Фильтр сетевой

Ноутбук с выходом в интернет

МФУ черно-белое лазерное

Короткофокусный проектор с экраном

Звукоусилительный комплект

Стойка для радиомикрофона

Радиомикрофон

Универсальный беспроводной микрофон (громкоговоритель)

Планшетный компьютер

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники

Нормативные источники:

1. Федеральный закон № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 10.01.2003 N 15-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 05.02.2007 N 12-ФЗ)
2. Федеральный закон «Закон о защите прав потребителей» от 28.07.2012 N133-ФЗ
3. Манильская декларация по мировому туризму. – 1989
4. Гаагская декларация по туризму. – 1989
5. Хартия туризма. – 1985
6. Шенгенское соглашение ЕС «О едином визовом и туристском пространстве». – 1995

Учебная литература

1. Гребенюк, Д. Г. Технология продаж и продвижения турпродукта. Рекомендовано ФГАУ "ФИРО" в качестве учебника для использования в учебном процессе образовательных учреждений, реализующих программы СПО по специальности "Туризм" Издательский центр «Академия» 2018 г.
2. Любавина, Н. Л. Технология и организация турагентской деятельности. Рекомендовано ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления» в качестве учебника для студентов

средних учебных заведений, обучающихся по специальности «Туризм» Издательский центр «Академия» 2018 г.

Дополнительная источники

1. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: продвижение туристского продукта / Е. Н. Ильина. М. : Финансы и статистика, 2014-176 с.
2. Можяева Н.Г. Туризм : учеб. для сред. проф. образования / Н. Г. Можяева, Е. В. Богинская. - Москва : Гардарики, 2017 -270 с

Интернет-ресурсы

1. http://www.cfin.ru/management/practice/manag_decision
На сайте представлены основы понятия, процесс разработки и особенности управленческих решений в туризме.
2. <http://katalog.turjimpot.ru/turizm/c/7.1.1..php>
На сайте представлены требования к безопасности туристского путешествия.
3. <http://www.ozpp.ru/zknd/turi/>
На сайте представлен Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».
4. <http://rudocs.exdat.com/docs/index>
На сайте представлена информация о менеджменте туристской и гостиничной анимации.

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Учебная практика концентрированная, учебные занятия проводятся парами, консультационная помощь с обучающимися проводится во внеурочное время.

Предшествовать освоению данного модуля должно изучение дисциплины:

- ЕН.01. Информатика и информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности;
- ОГСЭ.01. Основы философии;
- ОГСЭ.02. История;
- ОГСЭ.03. Психология общения;
- ОГСЭ.04. Иностранный язык;
- ОГСЭ.05. Русский язык и культура речи;
- ОП.01. Менеджмент;
- ОП.02. Организация туристской индустрии;
- ОП.07. Деловой иностранный язык.

Оценка качества освоения профессионального модуля включает текущий контроль знаний и промежуточную аттестацию. Текущий контроль проводится в пределах учебного времени, отведенного на соответствующий раздел модуля, как традиционными, так и инновационными методами.

Профессиональный модуль считается освоенным при условии получения положительной оценки на квалификационном экзамене.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам (курсам):

- высшее профессиональное образование, соответствующее профилю изучаемых модулей;

- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2	3
ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	- профессиональное использование основных терминов и понятий, относящихся к туристской деятельности; - поиск и использование информации о состоянии и структуре рынка туристских услуг, инфраструктуры туризма.	- опрос (устный, письменный); - тестирование; - экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях; - выполнение и защита докладов, мини-проектов, творческих работ; выполнение и защита презентационных проектов.
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах	- использование законодательных актов и нормативных документов по правовому регулированию туристской деятельности; - выбор оптимального турпродукта. - предоставление информации о туристско-рекреационных и курортных ресурсах региона, страны назначения.	Промежуточная аттестация комплексный Д/З по МДК; Д/З по производственной практики; ПМ - Экзамен (квалификационный)
ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта	- использование потенциала туристских регионов при формировании турпродуктов; - проведение сравнительного анализа предложений туроператоров; - разработка рекламных материалов и презентаций турпродукта.	
ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя	- использование характеристик турпродукта и методики расчета его стоимости; - оформление и расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя.	
ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)	- оформление документов для турпутевки (ваучер, виза, страховка).	
ПК 1.6. Выполнять	- предоставление потребителю	

работу по оказанию визовой поддержки потребителя	полной информации о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы; -консультирование потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз.	
ПК 1.7.Оформлять документы строгой отчетности	-составление и заполнение бланков, необходимых для реализации турпродукта; -оформление документации заказанареализацию турпродукта; -консультация туристов по вопросам пользования банковскими, финансовыми услугами, современными информационными технологиями.	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (основные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрация интереса к будущей профессии; - активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности	Профориентационное тестирование.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- правильный выбор и применение способов решения профессиональных задач; - грамотное составление плана исследовательской и практической работы; - демонстрация правильной последовательности выполнения действий во время выполнения практических работ, заданий во время учебной, производственной практики	Соответствие нормативам и последовательности выполнения тех или иных видов практических работ. Экспертная оценка выполнения практической работы.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- решение стандартных профессиональных задач; - самоанализ и коррекция результатов собственной работы	Наблюдение и оценка преподавателя на практических занятиях при выполнении практических заданий во время учебной и производственной практики.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные	Выполнение и защита реферативных работ.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	- демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности; - работа с различными прикладными программами	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ.
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	-эффективное взаимодействие с обучающимися и преподавателями в ходе обучения	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий	-взаимодействие с обучающимися и преподавателями в ходе обучения	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ по учебной и производственной практике
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	-самостоятельная работа с различными образовательными ресурсами	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ. Выполнение и защита реферативных работ.
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий профессиональной деятельности	- работа с различными прикладными программами; - интерес к специализированным профессиональным источникам информации	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях при выполнении работ.