

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Загвоздина Любовь Генриховна

Должность: Директор

Дата подписания: 18.04.2022 09:05:41

Уникальный программный ключ:

8ea9eca0be4f6fdd53da06ef676b3f826e1460eb

Министерство образования и науки Челябинской области  
Автономная некоммерческая организация профессионального образования  
«Челябинский колледж Комитент»  
(АНОПО «Челябинский колледж Комитент»)

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ**

Специальность: 43.02.10 Туризм

Квалификация выпускника: Специалист по туризму

Профиль профессионального образования: социально-экономический

Форма обучения: очная

Год набора: 2021

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.10 Туризм (Приказ Министерства образования и науки РФ от 07 мая 2014 г. N 474).

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании цикловой методической комиссии дисциплин туризма и гостиничного дела, протокол № 10 от 28.05.2021 г.

Автор-составитель: Тарханова Н.П.

Согласовано с представителем работодателя:

ООО «Крумис», директор



В.А. Кондратьев



**СОДЕРЖАНИЕ**

1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля .....	4
2. Структура и содержание профессионального модуля .....	7
3. Условия реализации программы профессионального модуля .....	15
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля .....	17

# 1. Общая характеристика рабочей программы профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

## 1.1. Место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Профессиональный модуль ПМ.01 Предоставление турагентских услуг является обязательной частью профессионального цикла образовательной программы специальности 43.02.10 Туризм.

## 1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля:

В результате освоения профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг обучающийся 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.

В результате освоения профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг обучающийся должен освоить основной вид деятельности: Предоставление турагентских услуг и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции:

*Общие компетенции (ОК):*

- 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.

*Профессиональные компетенции (ПК):*

- ПК 1.1 Принимать заказ от потребителей и оформлять его.  
 ПК 1.2. Бронировать и вести документацию.  
 ПК 1.3 Информировать потребителя о бронировании.  
 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.

Личностные результаты:

Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	<b>ЛР 16</b>
Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	<b>ЛР 17</b>
Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.	<b>ЛР 18</b>
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	<b>ЛР 19</b>
Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	<b>ЛР 21</b>
Необходимость самообразования и стремящийся к профессиональному развитию по выбранной специальности.	<b>ЛР 22</b>
Иметь базовую подготовленность к самостоятельной работе по своей специальности на уровне специалиста с профессиональным образованием	<b>ЛР 23</b>
Открытость к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	<b>ЛР 24</b>
Активно применять полученные знания на практике.	<b>ЛР 25</b>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Структура профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, час.									
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем							Консультации, час.	Самостоятельная работа, час.	Экзамен по профессиональному модулю, час.
			Обучение по МДК			Практическая подготовка						
			Всего час.	В том числе		Лаб. раб./ практические занятия	Учебная час.	Производственная (по профилю специальности) час.				
Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ОК 01-ОК 09 ПК 1.1 – ПК 1.7	МДК.01.01 Технология продаж и продвижения тур продукта	<b>144</b>	96	46	20	46	-	-	-	48	-	
	МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности	<b>96</b>	64	32	-	32	-	-	-	32	-	
	УП.01 Учебная практика	<b>36</b>	36					36				
	ПП.01 Производственная практика (по профилю специальности)	<b>36</b>	36						36			
	ПМ.01.ЭК Экзамен по профессиональному модулю		-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	<b>Всего:</b>	<b>312</b>	<b>232</b>	<b>78</b>	<b>20</b>	<b>78</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>8</b>	<b>80</b>	<b>0</b>	

## 3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

Наименование разделов профессионального модуля и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	В форме практической подготовки	Осваиваемые элементы компетенций и личностные результаты
1	2	3	4	5
<b>3 семестр</b>				
<b>МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта</b>				
<b>Тема 1.</b> Тенденции развития туристской индустрии.	<b>Содержание учебного материала</b>	18		ОК 1. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 9. ЛР 16-19, 21-25
	1. Основные тенденции в развитии туристской индустрии. 2. Тенденции развития туристского спроса	4		
	<b>Практические занятия</b>	8	8	
	1. Проанализировать литературу и интернет источники с целью анализа выявления тенденций в развитии туристской индустрии 2. Особенности развития туристской индустрии в Уральском регионе			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	6		
	Изучение основных тенденций развития туристской индустрии и туристского спроса. Особенности развития туристской индустрии на Южном Урале.			
<b>Тема 2.</b> Туристский продукт.	<b>Содержание учебного материала</b>	18		ОК 1. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ПК 1.2. ЛР 16-19, 21-25
	1. Основные понятия и определения 2. Особенности туристского продукта и их влияние на технологии продаж 3. Структурная модель туристского продукта	4		
	<b>Практические занятия</b>	8	8	
	1. Анализ туристического продукта на конкретном примере и выявление особенностей влияющих на технологию продаж 2. Особенности продаж турпродукта в Уральском регионе			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	6		
	Изучить современный туристический продукт представленный на рынке.			
<b>Тема 3.</b> Основные каналы продвижения турпродукта	<b>Содержание учебного материала</b>	18		ОК 1. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ПК 1.1.
	1. Способы доведения информации до потребителя туристских услуг. Виды информационных ресурсов. 2. Принципы работы маркетинговой службы в турфирме. Средства и формы рекламы турпродукта на рынке. Методы и нормативно-правовая основа рекламы турпродукта. 3. Виды рекламного продукта, технология его разработки и проведения рекламных мероприятий.	4		



	<p>4. Нерекламные методы продвижения турпродукта: прямая рассылка информации, работа с постоянной клиентской базой, прямой маркетинг, организация культурных мероприятий (разбор конкретных ситуаций)</p> <p>5. Нестандартные приемы продвижения турпродуктов. Организация пропаганды туризма. PR – средства</p> <p>6. Специфика выставочной деятельности турфирмы. Особенности презентации туров на выставках, ярмарках, форумах.</p>			<p>ПК 1.2. ПК 1.3. ЛР 16-19, 21-25</p>
	<b>Практические занятия</b>	8	8	
	<p>1. Поиск клиентов и возможности продвижения турпродукта в сети Интернет.</p> <p>2. Формирование баз данных актуальной информации (разбор конкретных ситуаций)</p> <p>3. Анализ технологий использования баз данных.</p> <p>4. Разработка плана рекламных мероприятий по продвижению турпродукта</p>			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	6		
	Разработать план-график продвижения туристического продукта одного из туроператора по выбору студента			
<b>Тема 4.</b> Покупательское поведение потребителя туристских услуг	<b>Содержание учебного материала</b>	18		<p>ОК 3. ПК 1.1. ПК 1.2. ЛР 16-19, 21-25</p>
	<p>1. Структура рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя.</p> <p>2. Классификация групп клиентов турфирмы. Стратегии, формы и стили обслуживания различных групп клиентов. Клиентоориентированность.</p> <p>3. Туристские мотивации.</p> <p>4. Процесс принятия клиентом решения покупки</p>	4		
	<b>Практические занятия</b>	8	8	
	<p>1. Влияние туристских мотиваций на формирование турпродукта</p> <p>2. Влияние туристских мотиваций на продажу турпродукта</p> <p>3. Психологические процессы влияющие на технологии продаж</p>			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	6		
	Соотношение модели поведения потребителя с основными мотивами			
<b>4 семестр</b>				
<b>Тема 5.</b> Стимулирование продаж турпродукта	<b>Содержание учебного материала</b>	10		<p>ОК 3. ОК 8. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ЛР 16-19, 21-25</p>
	<p>1. Анализ требований российского законодательства к правилам реализации туристского продукта и информации, предоставляемой потребителю</p> <p>2. Средства стимулирования потребителей: предоставление скидок, дополнительного бесплатного обслуживания, раздача сувенирной продукции, бонусные программы для постоянных клиентов</p> <p>3. Технология продаж готового турпродукта. Организация онлайн продаж туров</p> <p>4. Системы мер по созданию положительного имиджа турфирмы на рынке</p>	2		
	<b>Практические занятия</b>	2	2	

	1. Анализ системы мер по созданию положительного имиджа турфирмы на рынке 2. Разработка и анализ системы продвижения турпродукта 3. Анализ предотвращения типичных ошибок менеджеров при продаже туров			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	6		
	Разработка методов стимулирования продаж турпродукта одного из туроператора на выбор студента			
<b>Тема 6.</b> Управления контакта с клиентом	<b>Содержание учебного материала</b>	14		ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.4. ЛР 16-19, 21-25
	1. Технологи управления контактом 2. Приемы воздействия на клиента 3. Исследование потребности клиента	4		
	<b>Практические занятия</b>	4	4	
	Этапы продажи туристического продукта			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	6		
	Взаимодействия с туристом в рамках подбора тура по заявке			
<b>Тема 7.</b> Презентация туристического продукта.	<b>Содержание</b>	14		ОК 5. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ЛР 16-19, 21-25
	1. Особенности взаимодействия с клиентом при подборе и презентации тура 2. Правила и рекомендации проведения презентации 3. Переговоры о цене турпродукта	4		
	<b>Практические занятия</b>	4	4	
	1. Подбор тура в соответствии с заявкой клиента 2. Презентация подобранного тура клиенту 3. Стимулирование клиента на покупку 4. Речь как инструмент воздействия на клиента			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	6		
	Подготовка презентации туристического продукта по заявке клиента			
<b>Тема 8.</b> Управление возражениями клиента	<b>Содержание учебного материала</b>	14		ОК 2. ОК 9. ПК 1.1. ЛР 16-19, 21-25
	1. Понятие, сущность и причины возражения 2. Виды возражений 3. Этапы преодоления возражений (разбор конкретных ситуаций)	4		
	<b>Практические занятия</b>	4	4	
	1. Формирование банка возражение, часто встречаемых в туристской индустрии 2. Анализ алгоритма работы с возражениями, разработка способов и методов преодоления представленных возражений (разбор конкретных ситуаций)			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	6		
	Разработка банка основных туристских возражений и алгоритмы их преодоления			
<b>Курсовая работа</b>	Темы курсовых работ:	20		ОК 01 – ОК 09

	<p>Разработка экскурсии в музей ретро-автомобилей.  2.Разработка экскурсии в центр подготовки «ОМОН».  3.Разработка экскурсии в веревочный парк «Лесной экстрим».  4.Разработка экскурсии в музей пожарной охраны.  5.Разработка экскурсии на Черную скалу и Александровскую сопку.  6.Разработка экскурсии на оз. Тургояк и о. Веры.  7.Разработка обзорной экскурсии по г. Челябинск.  8.Разработка экскурсии с посещением смотровых площадок г. Челябинск.  9.Разработка экскурсии «Тайны Челябинского государственного академического театра оперы и балета им. М.И. Глинки».  10.Разработка экскурсии в дом-аквариум.  11.Разработка экскурсии в НП «Таганай».  12.Разработка экскурсии по истории казачества на Южном Урале.  13.Разработка историко-архитектурной экскурсии.  15.Разработка экскурсии в НП «Зюраткуль».  16.Разработка экскурсии в Челябинский выставочный зал союза художников.  17.Разработка экскурсии в Ильменский заповедник.  18.Разработка экскурсии в Челябинский государственный музей изобразительных искусств.  19.Разработка экскурсии «Духовная архитектура г. Челябинск».  20.Разработка экскурсии в Челябинский государственный театр драмы им. Н.Орлова.  21.Разработка экскурсии на г. Сугомак и в Сугомакскую пещеру.  22.Разработка экскурсии на фабрику «Южуралкондитер».  23.Разработка экскурсии в музей истории Челябинска.  24.Разработка экскурсии в музей Южно-Уральской железной дороги.  25.Разработка экскурсии в хаски-центр «Аквилон».  26.Разработка экскурсии по самым загадочным и мистическим местам в г. Челябинске.  27.Разработка обзорной экскурсии по Metallургическому району г.Челябинск.  28.Разработка историко-архитектурной экскурсии «Историческая архитектура г. Челябинск».  29.Разработка экскурсии в конный клуб «Феникс».</p>			ПК 1.1.- ПК 1.7 ЛР 16-19, 21-25
<b>Промежуточная аттестация</b>	Защита курсовой работы Зачет			ОК 01 – ОК 09 ПК 1.1.- ПК 1.7 ЛР 16-19, 21-25
		<b>Всего:</b>	<b>144</b>	<b>46</b>

<b>3 семестр</b>				
<b>МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности</b>				
<b>Тема 1.</b> Турагентская деятельность.	<b>Содержание учебного материала</b>	6		ОК 1. ОК 4. ОК 8. ОК 9. ПК 1.3. ПК 1.7. ЛР 16-19, 21-25
	1. Структура туристского рынка. Международное регулирование туристской деятельности. 2. Виды турагентской деятельности и функции турагента 3. Взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта	2		
	<b>Практические занятия</b>	2	2	
	1. Анализ предложений туроператоров на туристском рынке 2. Поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранных языках с использованием Интернет-ресурсов и периодических печатных изданий			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	2		
	1. В соответствии с заданным алгоритмом по созданию туристического агентства разработать концепт собственного туристического агентства: выделив, название, формы юридического лица, формы налогообложения, оптимальные варианты взаимодействия с туроператорами, определить место офиса продаж и основные способы продвижения туристических услуг			
<b>Тема 2.</b> Организация работы туристического тур. агентства	<b>Содержание учебного материала</b>	12		ОК 3. ОК 6. ОК 7. ЛР 16-19, 21-25
	1. Регистрация юридического лица. 2. Этапы регистрации 3. Формы налогообложения в туризме.	4		
	<b>Практические занятия</b>	4	4	
	1. Анализ эффективности различных видов юр. Лиц и систем налогообложения для работы в агентском бизнесе 2. Внешняя и внутренняя среда туристического агентства (разбор конкретных ситуаций)			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	4		
		1. В соответствии с заданным алгоритмом по созданию туристического агентства разработать концепт собственного туристического агентства: выделив, название, формы юридического лица, формы налогообложения, оптимальные варианты взаимодействия с туроператорами, определить место офиса продаж и основные способы продвижения туристических услуг		
<b>Тема 3.</b> Организация взаимодействия с тур операторами.	<b>Содержание учебного материала</b>	6		ПК 1.3. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ЛР 16-19, 21-25
	1. Виды взаимодействия с тур операторами. 2. Взаимоотношения турагента с туроператором. Агентское соглашение. Агентское вознаграждение. 3. Условия реализации турпродукта	2		
	<b>Практические занятия</b>	2	2	

	1. Анализ различных видов взаимодействия с туроператорами (положительные и отрицательные стороны). 2. Особенности франчайзинга в туризме. (разбор конкретных ситуаций) 3. Организация взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современных информационных технологий.			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	2		
	1. Дать развернутую характеристику одного из видов франчайзинга в туризме, выделить существенно сильные и слабые стороны			
<b>Тема 4.</b> Основные направления пляжного отдыха.	<b>Содержание учебного материала</b>	12		ОК 1. ОК 2. ОК 4. ПК 1.1. ПК 1.2. ЛР 16-19, 21-25
	1. Особенности пляжного отдыха в Юго-Восточной Азии 2. Особенности пляжного отдыха в Европе 3. Особенности пляжного отдыха на Ближнем Востоке 4. Особенности пляжного отдыха в Карибском бассейне 5. Особенности пляжного отдыха в России 6. Другие направления пляжного отдыха	4		
	<b>Практические занятия</b>	4	4	
	Кейс-задачи: 1. Анализ рекреационных ресурсов стран Юго-Восточной Азии 2. Анализ рекреационных ресурсов в Европе 3. Анализ рекреационных ресурсов на Ближнем Востоке 4. Анализ рекреационных ресурсов в Карибском бассейне 5. Анализ рекреационных ресурсов отдыха в России			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	4		
	1. Подбор пляжного тура по заявке клиента			
<b>Тема 5.</b> Основные направления горнолыжного туризма.	<b>Содержание учебного материала</b>	6		ОК 1. ОК 2. ОК 4. ПК 1.1. ПК 1.2. ЛР 16-19, 21-25
	1. Особенности горнолыжного отдыха в Европе 2. Особенности горнолыжного отдыха в России 3. Особенности горнолыжного отдыха в других регионах Мира	2		
	<b>Практические занятия</b>	2	2	
	Решение ситуационных задач: 1. Анализ рекреационных ресурсов для горнолыжного отдыха в Альпийском регионе 2. Анализ рекреационных ресурсов для горнолыжного отдыха в других регионах Европы 3. Анализ рекреационных ресурсов для горнолыжного отдыха в различных регионах России			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	2		
	Подбор горнолыжного тура по заявке клиента			

<b>Тема 6.</b> Основные направления направления лечебно-оздоровительного туризма	<b>Содержание учебного материала</b>	12		ОК 1. ОК 2. ОК 4. ПК 1.1. ПК1.2. ЛР 16-19, 21-25
	1. Особенности лечебно-оздоровительного туризма в Европе 2. Особенности лечебно-оздоровительного туризма в России	4		
	<b>Практические занятия</b>	4	4	
	Кейс-задачи: 1. Анализ рекреационных ресурсов для лечебно-оздоровительного туризма в Европе 2. Анализ рекреационных ресурсов для лечебно-оздоровительного туризма в России			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	4		
	1. Подбор лечебно-оздоровительного тура по заявке клиента			
<b>Тема 7.</b> Основные направления экскурсионно-познавательного туризма	<b>Содержание учебного материала</b>	6		ОК 1. ОК 2. ОК 4. ПК 1.1. ПК1.2. ЛР 16-19, 21-25
	1. Особенности экскурсионно-познавательного туризма в Европейских странах 2. Особенности экскурсионных СИТИ туров 3. Особенности экскурсионно-познавательного туризма в России	2		
	<b>Практические занятия</b>	2	2	
	Особенности экскурсионно-познавательного туризма в других регионах мира на выбор студента			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	2		
	Подбор экскурсионно-познавательного тура по заявке клиента			
<b>Тема 8.</b> Online- технологии как инструмент продажи и продвижения турпродукта.	<b>Содержание учебного материала</b>	12		ОК 5. ПК 1.1.,ПК 1.2. ПК 1.3.,ПК 1.4, ПК 1.5.,ПК 1.6. ПК 1.7. ЛР 16-19, 21-25
	1. Online подбор и бронирование туров на сайте тур-операторов 2. Туристические Поисковые Системы по подбору и бронированию туров (кейс-задача) 3. Поисковые Системы по подбору и бронированию авиабилетов и отелей	4		
	<b>Практические занятия</b>	4	4	
	Кейс-задача: Подбор туров на сайтах туроператоров по различным видам отдыха			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	4		
	Анализ Online-серверов по подбору и бронирования туров и авиабилетов, выделить существенные достоинства и недостатки			
<b>Тема 9.</b> Паспортно-визовые формальности	<b>Содержание учебного материала</b>	12		ПК 1.5. ПК1.7. ЛР 16-19, 21-25
	1. Общегражданские и специальные заграничные паспорта. 2. Виды виз. Визовый запрос. Визовые режимы. Процедура оформления визы. Перечень необходимых документов для оформления визы. 3. Страны, входящие в зону Шенгенского соглашения. Особенности оформления виз в некоторые страны. Визовыеограничения.	4		
	<b>Практические занятия</b>	4	4	
	1. Кейс-задача: Заполнение бланка визовой анкеты 2. Комплектование пакета документов для оформления визы			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	4		

	1. Проанализируйте случаи, при которых посольства зарубежных стран отказывают в выдаче визы.			
<b>Тема 10.</b> Виды договоров в туризме	<b>Содержание учебного материала</b>	12		ПК 1.2. ПК 1.5. ЛР 16-19, 21-25
	1. Договор о подборе и бронировании тура 2. Приобретение, оформление, учет и хранение бланков строгой отчетности 3. Порядок приема денежных средств за оплату туристической путевки	4		
	<b>Практические занятия</b>	4	4	
	1. Оформление документов строгой отчетности 2. Оформление заказа и расчет тура. 3. Создание условий хранения документов строгой отчетности на турфирме.			
	<b>Самостоятельная работа студента:</b>	4		
	Сравнить один из действующих договоров по оказанию туристических услуг между Т/А и туристом на выбор студента, с рекомендованной формой трудового договора рекомендованного министерством культуры РФ, выделить существенные достоинства и недостатки в представленных формах каждого договора. Подготовка к экзамену			
<b>Промежуточная аттестация</b>	Экзамен			ОК 01 – ОК 09 ПК 1.1.- ПК 1.7 ЛР 16-19, 21-25
	<b>Всего:</b>	<b>96</b>	<b>32</b>	
<b>Практическая подготовка</b>	4 семестр			ОК 01 – ОК 09 ПК 1.1.- ПК 1.7 ЛР 16-19, 21-25 ЛР 16-19, 21-25
	УП.01 Учебная практика	36	36	
	ПП.01 Производственная практика (по профилю специальности)	36	36	
<b>Промежуточная аттестация</b>	Экзамен по модулю			ОК 01 – ОК 09 ПК 1.1.- ПК 1.7
	<b>Всего:</b>	<b>312</b>	<b>150</b>	

### 3. Условия реализации профессионального модуля

#### 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы дисциплины должно быть предусмотрено следующее специальное помещение: **Кабинет турагентской и туроператорской деятельности.** Помещение кабинета должно соответствовать требованиям Санитарно-эпидемиологических правил и нормативов (СанПиН 2.4.2 № 178–02): оснащено типовым оборудованием, в том числе специализированной учебной мебелью и средствами обучения, необходимыми для выполнения требований к уровню подготовки обучающихся.

**Кабинет турагентской и туроператорской деятельности.**

*Оборудование учебного кабинета:*

Парты (2-х местная)

Стулья

Стол преподавателя

Стул преподавателя

Компьютер

Доска меловая

Кабинет турагентской и туроператорской деятельности обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения

**Библиотека, читальный зал с выходом в Интернет**

*Материальное оснащение, компьютерное и интерактивное оборудование:*

Автоматизированное рабочее место библиотекаря

Автоматизированное рабочее место читателей

Автоматизированное рабочее место для лиц с ОВЗ

Принтер

Сканер

Стеллажи для книг

Кафедра

Выставочный стеллаж

Каталожный шкафа

Посадочные места (столы и стулья для самостоятельной работы)

**Помещение для самостоятельной работы**

*Материальное оснащение, компьютерное и интерактивное оборудование:*

Автоматизированные рабочие места обучающихся

Парты (2-х местные)

Стулья

Автоматизированные рабочие места обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду АНОПО «Челябинский колледж Комитент», с выходом в информационно-коммуникационную сеть «Интернет».

#### 3.2. Информационное обеспечение обучения

МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта

*Основная литература:*

1. Коль, О. Д. Маркетинг в туристской индустрии : учебник и практикум / О. Д. Коль. — М.: Юрайт, 2018. — 355 с.— Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/F8FB5A29-7678-41BD-85A9-507F3430D4D8](http://www.biblio-online.ru/book/F8FB5A29-7678-41BD-85A9-507F3430D4D8)

2. Кулибанова, В. В. Маркетинг в сервисе: учебник и практикум / В. В. Кулибанова. — М.: Юрайт, 2018. — 259 с. - Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/28E200D9-D9E7-496C-A3AF-BDEF45409221](http://www.biblio-online.ru/book/28E200D9-D9E7-496C-A3AF-BDEF45409221).

3. Скобкин, С. С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе : учебник / С. С. Скобкин. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 218 с. - Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/7A988CDD-397E-43CF-A04E-E5ACE416952D](http://www.biblio-online.ru/book/7A988CDD-397E-43CF-A04E-E5ACE416952D).



4.Шубаева, В.Г. Маркетинг в туристской индустрии : учебник и практикум / В.Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2018. — 120 с. - Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/BD5114E9-F2FB-43E2-B338-604566FE7BFE](http://www.biblio-online.ru/book/BD5114E9-F2FB-43E2-B338-604566FE7BFE).

*Дополнительная литература:*

1.Баумгартен, Л. В. Маркетинг гостиничного предприятия : учебник / Л. В. Баумгартен. — М.: Юрайт, 2018. — 338 с. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/A5C2BCE9-AB75-44C1-B75D-59841C8FA74E](http://www.biblio-online.ru/book/A5C2BCE9-AB75-44C1-B75D-59841C8FA74E).

2.Быстров С. А. Организация гостиничного дела : учеб. пособие / С.А. Быстров. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. — 432 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=944360>

*Журналы:*

Harvard Business Review Россия  
Российский журнал менеджмента  
Туристический бизнес.

МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности

*Основная литература:*

1. Емелин, С. В. Технология и организация турагентской деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / С. В. Емелин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 194 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12617-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496401> (дата обращения: 24.03.2022).

2. Рассохина, Т. В. Организация туристской индустрии: менеджмент туристских дестинаций : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. В. Рассохина. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 210 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12302-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495578> (дата обращения: 24.03.2022).

*Журналы:*

Harvard Business Review Россия  
Российский журнал менеджмента  
Туристический бизнес.

**Электронные образовательные ресурсы**

1. Официальный сайт Федерального агентства по туризму России <http://www.russiatourism.ru>
2. Портал для турагента <http://www.turprofi.ru>
3. Профессиональный туристический портал <http://www.tourdom.ru>
4. eLIBRARY.RU: Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru>
5. Электронная туристическая энциклопедия <http://www.tonkosti.ru>

#### 4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p><b>иметь практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;</li> <li>- проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;</li> <li>- взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием</li> </ul>	<p>Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно</p>	<p>Оценка результатов выполнения, выполненных заданий Устный опрос Заслушивание и оценивание сообщений, презентаций Анализ решения</p>

<p>современной офисной техники;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;</li> <li>- оказания визовой поддержки потребителю;</li> <li>- оформления документации строгой отчетности;</li> </ul> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять и анализировать потребности заказчика;</li> <li>- выбирать оптимальный туристский продукт;</li> <li>- осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);</li> <li>- составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;</li> <li>- взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;</li> <li>- осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;</li> <li>- принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами;</li> <li>- обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;</li> <li>- разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;</li> <li>- представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;</li> <li>- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;</li> <li>- оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;</li> <li>- составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);</li> <li>- приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;</li> <li>- принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;</li> <li>- предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;</li> <li>- консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на</li> </ul>	<p>увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видеоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними дискуссионными навыками и приемами, активно проявляет себя в групповой работе;</p> <p>Оценка «хорошо»</p> <p>выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении дискуссионных вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения, способен проявлять себя в групповой работе;</p> <p>Оценка «удовлетворительно»</p> <p>выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении поставленных задач, не активен в групповой работе;</p> <p>Оценка «неудовлетворительно»</p> <p>выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями</p>	<p>ситуативных задач</p> <p>Защита курсовой работы</p> <p>Зачет</p> <p>Дифференцированный зачет</p> <p>Экзамен</p> <p>Экзамен по модулю</p>
---	--	---

<p>основании консультации туроператора по оформлению виз;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран;</li> </ul> <p><b>знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;</li> <li>- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;</li> <li>- различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;</li> <li>- методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;</li> <li>- технологии использования базы данных;</li> <li>- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;</li> <li>- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;</li> <li>- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;</li> <li>- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;</li> <li>- характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;</li> <li>- правила оформления деловой документации;</li> <li>- правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;</li> <li>- перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;</li> <li>- перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;</li> <li>- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;</li> <li>- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию...</li> </ul>	<p>решает поставленных задачи или не справляется с ними самостоятельно, не принимает участие в групповой работе.</p>	
---	--	--