

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Загвоздина Любовь Генриховна
Должность: Директор
Дата подписания: 28.04.2022 08:00:25
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: 2022

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 27.05.2022 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	ЛР 16
Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	ЛР 17
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.	ЛР 18
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 19
Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 21
Необходимость самообразования и стремящийся к профессиональному развитию по выбранной специальности.	ЛР 22
Иметь базовую подготовленность к самостоятельной работе по своей специальности на уровне специалиста с профессиональным образованием	ЛР 23
Открытость к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	ЛР 24
Активно применять полученные знания на практике.	ЛР 25

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							Самостоятельная работа, час.	Экзамен по профессиональному модулю, час.
			Обучение по МДК			Практическая подготовка			Консультации, час.		
			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	144	96	46	20	46	-	-	-	48	-
	МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности	96	64	32	-	32	-	-	-	32	-
	УП.01 Учебная практика	36	36					36			
	ПП.01 Производственная практика (по профилю специальности)	36	36						36		
	ПМ.01.ЭК Экзамен по профессиональному модулю		-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Всего:	312	232	78	20	78	36	36	8	80	0

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
3 семестр				
МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта				
Тема 1. Тенденции развития туристской индустрии.	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	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			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Изучение основных тенденций развития туристской индустрии и туристского спроса. Особенности развития туристской индустрии на Южном Урале.			
Тема 2. Туристский продукт.	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	8	8	
	1. Анализ туристического продукта на конкретном примере и выявление особенностей влияющих на технологию продаж 2. Особенности продаж турпродукта в Уральском регионе			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Изучить современный туристический продукт представленный на рынке.			
Тема 3. Основные каналы продвижения турпродукта	Содержание учебного материала	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>
	Практические занятия	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>			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Разработать план-график продвижения туристического продукта одного из туроператора по выбору студента			
<p>Тема 4. Покупательское поведение потребителя туристских услуг</p>	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	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>			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Соотношение модели поведения потребителя с основными мотивами			
4 семестр				
<p>Тема 5. Стимулирование продаж турпродукта</p>	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	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			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Разработка методов стимулирования продаж турпродукта одного из туроператора на выбор студента			

Тема 6. Управления контакта с клиентом	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	4	4	
	Этапы продажи туристического продукта			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Взаимодействия с туристом в рамках подбора тура по заявке			
Тема 7. Презентация туристического продукта.	Содержание	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		
	Практические занятия	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			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Подготовка презентации туристического продукта по заявке клиента			
Тема 8. Управление возражениями клиента	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	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)			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Разработка банка основных туристских возражений и алгоритмы их преодоления			
Курсовая работа	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
Промежуточная аттестация	Защита курсовой работы Зачет			ОК 01 – ОК 09 ПК 1.1.- ПК 1.7 ЛР 16-19, 21-25
		Всего:	144	46

3 семестр				
МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности				
Тема 1. Турагентская деятельность.	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	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			
	Самостоятельная работа студента:	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			
Тема 2. Организация работы туристического тур. агентства	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	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)			
	Самостоятельная работа студента:	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		
Тема 3. Организация взаимодействия с тур операторами.	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	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.			
	Самостоятельная работа студента:	2		
	1. Дать развернутую характеристику одного из видов франчайзинга в туризме, выделить существенно сильные и слабые стороны			
Тема 4. Основные направления пляжного отдыха.	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	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			
	Самостоятельная работа студента:	4		
	1. Подбор пляжного тура по заявке клиента			
Тема 5. Основные направления горнолыжного туризма.	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	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			
	Самостоятельная работа студента:	2		
	Подбор горнолыжного тура по заявке клиента			

Тема 6. Основные направления направления лечебно-оздоровительного туризма	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	4	4	
	Кейс-задачи: 1. Анализ рекреационных ресурсов для лечебно-оздоровительного туризма в Европе 2. Анализ рекреационных ресурсов для лечебно-оздоровительного туризма в России			
	Самостоятельная работа студента:	4		
	1. Подбор лечебно-оздоровительного тура по заявке клиента			
Тема 7. Основные направления экскурсионно-познавательного туризма	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	2	2	
	Особенности экскурсионно-познавательного туризма в других регионах мира на выбор студента			
	Самостоятельная работа студента:	2		
	Подбор экскурсионно-познавательного тура по заявке клиента			
Тема 8. Online- технологии как инструмент продажи и продвижения турпродукта.	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	4	4	
	Кейс-задача: Подбор туров на сайтах туроператоров по различным видам отдыха			
	Самостоятельная работа студента:	4		
	Анализ Online-серверов по подбору и бронирования туров и авиабилетов, выделить существенные достоинства и недостатки			
Тема 9. Паспортно-визовые формальности	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	4	4	
	1. Кейс-задача: Заполнение бланка визовой анкеты 2. Комплектование пакета документов для оформления визы			
	Самостоятельная работа студента:	4		

	1. Проанализируйте случаи, при которых посольства зарубежных стран отказывают в выдаче визы.			
Тема 10. Виды договоров в туризме	Содержание учебного материала	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		
	Практические занятия	4	4	
	1. Оформление документов строгой отчетности 2. Оформление заказа и расчет тура. 3. Создание условий хранения документов строгой отчетности на турфирме.			
	Самостоятельная работа студента:	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			
Промежуточная аттестация	Экзамен			ОК 01 – ОК 09 ПК 1.1.- ПК 1.7 ЛР 16-19, 21-25
	Всего:	96	32	
Практическая подготовка	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	
Промежуточная аттестация	Экзамен по модулю			ОК 01 – ОК 09 ПК 1.1.- ПК 1.7
	Всего:	312	150	

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

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.

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.

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.

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.

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>иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта; - проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта; - взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием 	<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"> - оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя; - оказания визовой поддержки потребителю; - оформления документации строгой отчетности; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять и анализировать потребности заказчика; - выбирать оптимальный туристский продукт; - осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); - составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров; - взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения; - осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники; - 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 	<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"> - доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран; <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя; - требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора; - различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования; - методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках; - 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... 	<p>решает поставленных задачи или не справляется с ними самостоятельно, не принимает участие в групповой работе.</p>	
---	--	--