

Санкт-Петербургское государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Академия управления городской средой, градостроительства и печати»

РАССМОТРЕНО

На заседании

Педагогического совета

Протокол № 4

от « 03 » 07 2020 г.



УТВЕРЖДАЮ
Директор СПбПОУ
А. В. Кривоносов

А. В. Кривоносов

2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

для специальности среднего профессионального образования

43.02.10 ТУРИЗМ

заочная форма обучения

Санкт-Петербург
2020 г.



СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля	4
2. Результаты освоения профессионального модуля.....	8
3. Структура и содержание профессионального модуля	9
4. Условия реализации программы профессионального модуля.....	20
1.Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)	22

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля

ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля - общения является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО специальности 43.02.10 «Туризм» (базовая подготовка)

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. Опыт работы не требуется.

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:

- 1.определять и анализировать потребности заказчика;
- 2.выбирать оптимальный туристский продукт;
- 3.осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);
- 4.составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;
- 5.взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;
- 6.осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;
- 7.принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами;
- 8.обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;
- 9.разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;
- 10.представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;
- 11.оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;
- 12.оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;
- 13. составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);
- 14.приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;

- 15.принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;
- 16.предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- 17.консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;
- 18. доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран;

знать:

- 1.структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- 2.требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- 3.различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;
- 4. методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;
- 5.технологии использования базы данных;
- 6.статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- 7.особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- 8. основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;
- 9.виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- 10характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;
- 11.правила оформления деловой документации;
- 12. правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;
- 13. перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;
- 14. перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;
- 15. требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- 16. информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию

1.3. Количество часов на освоение профессионального модуля:

всего – 324 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося –180 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 24 часа;
- самостоятельной работы обучающегося – 156 часов;

производственной практики – 144 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
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий профессиональной деятельности

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
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.1 – 1.3	Раздел 1. Технология продаж и продвижения турпродукта	90	12	4	-	78	-	-	72	
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.4 – 1.7	Раздел 2. Технология и организация турагентской деятельности	90	12	4	4	78	-	-	72	
ПК 1.1 – 1.7	Производственная практика (по профилю специальности)	144								
	Всего:	324	24	8	-	156	-	-	144	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов/зач.ед.	Уровень освоения
Раздел 1. МДК.01.01 Технологии продаж и продвижения турпродукта			
Содержание			
Тема 1.1 Влияние туризма на экономику стран. Статистика в туризме. Законодательные нормативные акты.	<p>1 Влияние туризма на экономику стран. Факторы, тормозящие развитие туризма. Международные организации по регулированию туризма. Доля туризма в ВВП стран мира. Статистика выезда и въезда туристов в РФ</p> <p>2. Анализ требований российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, правилам реализации турпродукта. Негосударственные объединения российских ТО. Требования российского законодательства к ТО. «Гурпомощь» и финансовые гарантии.</p>	- 0,5	1 1
Практическое занятие №1. Обзор нормативно- законодательной базы и типовых договоров в сфере туризма. Анализ агентских договоров в части фингарантий ведущих ТО (изучение агентского договора)			
Самостоятельная работа №1: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Анализ агентских договоров в части фингарантий ведущих ТО (изучение агентского договора)			
Содержание			
Тема 1.2.Формирование турпродукта	<p>1 Законодательные основы взаимодействия ТА и ТО. Бизнес – модели развития ТО.</p> <p>2 Расчет стоимости турпродукта- прерогатива ТО, закрепленная в законе «Об основах туристской деятельности в РФ» Этапы работы ТО компании при формировании тура.</p> <p>3 Активные субъекты туриндустрии. Поставщики турслуг</p> <p>4 Маркетинговые исследования ТО. Оценка конъюнктуры рынка ТО. Изучение и анализ</p>	18 - 0,5 - 0,5	1 1 1 1

	запросов потребителей туруслуг. Изучение рекреационных возможностей регионов.		
5	Методики расчета стоимости турпродукта ТО. Калькуляция себестоимости. Издержки	1	1
6	Этапы реализации турпродукта. Негативные последствия снижения цены. Альтернатива уменьшения цены. Риски ТО при демпинге. Мнения экспертов - директоров ведущих ТО.	-	1
	Практическое занятие №2. «Формирование предложений турпродукта по заданным характеристикам». «Анализ и оценка рекреационных характеристик своего региона» «Заполнение таблицы соотношения рекреационных потребностей потребителя и типа турпродукта с примерами туров»	1	
	Самостоятельная работа №2: «Формирование предложений турпродукта по заданным характеристикам»	15	
	Содержание	13,5	
Тема 1.3 Продвижение турпродукта. Стимулирование продаж.			
1	Принципы работы маркетинговой службы в турфирме. Методы и нормативно- правовая основа рекламы турпродукта. Виды продвижения ТО турпродукта на туристическом рынке. Реклама- инструмент продвижения товара к потребителю.	0,5	1
2	Разработка рекламной политики. Рекомендации при планировании рекламной компании. Печатная реклама. Маркетинговые исследования ТО по выбору печатного издания в соответствии с целевой аудиторией. Рекомендации по рекламным объявлениям. Буклеты, каталоги. Виды сувенирной рекламы в туриндустрии	0,5	1
3	Реклама на радио. Этапы рекламной компании на радио. Телевизионная реклама. Наружная реклама. Вывески, баннеры, растяжки, щиты. Реклама на транспорте. Реклама в Интернете. Сайт ТО. Интернет- рассылка. База данных ТА. Рекомендации по содержанию рассылки. Реклама в соцсетях. Интернет- рассылка. База данных ТА. Рекомендации по содержанию рассылки. Реклама в соцсетях. Участие ТО в поисковых системах- информационных ресурсах ТА.	0,5	1
4	Туристические выставки.PR акции. Стандартные приемы продвижения турпродукта. Пропаганда туризма. Спонсорство, благотворительность. Работа по привлечению ТА: создание франчайзинговых агентских сетей. Обучение ТА - воркшопы, презентации, семинары, вебинары, инфотуры. Особенности продвижения турпродукта.	0,5	1
5	Совместная реклама с ТА, совместные мероприятия. Размещение инфо на сайте СПО. Повышение технологичности ТО для привлечения ТА. Онлайн бронирование. Виды продвижения ТА для стимулирования потребителей. Разработка рекламной политики. Как привлечь туриста в офис.	0,5	1

	6 Средства стимулирования потребителей- предоставление бонусов для постоянных покупателей, доп.бесплатного обслуживания, задача сувенирной продукции. Нестандартные приемы продвижения. Cross-promotion. Дисконтные карты. Почтовая рассылка.	-	1
	Практическое занятие №3. «Разработка печатного рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)», «Разработка радионного рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)»	1	
	Самостоятельная работа: «Разработка печатного рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)», «Разработка радионного рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)»	10	
Тема 1.4	Содержание	42	
продаж турпродукта	1 Специфика продаж в турбизнесе. Продажа услуги.	-	1
	Методы изучения запросов потребителя. Структура рекреационных потребностей	1	1
2	Требования к турменеджеру. Обязанности менеджера ТА	-	1
3	Нравственные и психологические аспекты общения с клиентами. Деловой этикет	-	1
4	Этапы обслуживания клиента. Различные средства стимулирования потребителей	0,5	1
5	Технология продаж готового турпродукта.	1	1
6	Требования законодательства к информации, предоставляемой потребителю.	0,5	1
	Практическое занятие №4. Деловая игра «Продвижение туристского продукта клиентам. Работа с клиентами».	1	
	Самостоятельная работа №4: Домашняя контрольная работа. Составить программу продвижения существующего на рынке турпродукта.	38	
Раздел 2. МДК 01.02.	Технология и организация турагентской деятельности	90	
	Содержание учебного материала	11	
Тема 2.1.	1 Понятие турагентской деятельности. Субъекты турагентской деятельности.	1	1
Понятие и субъекты турагентской деятельности.	2 Основные понятия, используемые в турагентской деятельности. Развитие и регулирование турагентской деятельности в России.		
Основные понятия, используемые в турагентской	Самостоятельная работа: знакомство с основными туристскими интернет-ресурсами; знакомство сайтами ведущих туроператоров;	10	

деятельности			
<p>Тема 2.2</p> <p>Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия.</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1 Организационные основы функционирования туристского предприятия. Основные нормативные правовые акты, регулирующие турагентскую деятельность. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».</p> <p>2 Технологии предреализационных процессов в сфере туризма. Договорно-правовая документация: договор с поставщиками услуг, договор с туроператорами, туристами. Права и обязанности туроператоров, турагентов, туристов.</p> <p>3 Туристская документация. Туристский ваучер, транспортные документы, медицинская страховка. Ведение туристской отчетности.</p> <p>Практические занятия: ПЗ.№5 Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия.- рассмотрение договора между турагентом и туристом;- рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур;- сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров.</p> <p>Самостоятельная работа: рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур; - сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров; - сравнение пакета документов на экскурсионный тур и стандартный тур без экскурсий;</p>	<p>12</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>10</p> <p>13</p> <p>1</p>	<p>2</p>
<p>Тема 3.</p> <p>Технологии реализации туристского продукта. Правила расчета стоимости тура.</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>1 Общие понятия технологии реализации туристского продукта. Технология доставки турпродукта потребителю туристских услуг. Формирование сбытовой сети. Агентское соглашение.</p> <p>2 Реклама туристского продукта. Стимулирование продажи и пропаганды туристского продукта.</p> <p>3 Правила расчета стоимости стандартного турпакета. Доплаты и дополнительные услуги к турам.</p> <p>4 Правила расчета нестандартного (индивидуального) турпакета.</p> <p>Самостоятельная работа: Расчет полной стоимости стандартного турпакета с учетом стоимости дополнительных услуг (по выбору студента: индивидуальный тура в Египет; экскурсионного тура в Италию; по странам Юго-Восточной Азии; в Мексику; по странам Карибского бассейна (Куба + Венесуэла))</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>12</p>	<p>1</p>
<p>Тема 4.</p>	<p>Содержание учебного материала</p>	<p>14</p>	

Паспортные и визовые формальности. Особенности паспортно-визового режима основных туристских направлений	1	Понятие и виды паспортов. Общегражданские и специальные заграничные паспорта. Понятие визы и визовый запрос. Виды виз. Визовые ограничения. Особенности визового режима основных туристских направлений.	1	1
	2	Виды визовых режимов. Особенности оформления виз направлений Египет, Турция, Тунис. Особенности оформления виз направлений стран Шенгенского соглашения и европейских направлений не входящих в Шенгенское соглашение: Кипр, Великобритания, Болгария, Черногория.		
	3	Особенности оформления виз направлений стран Юго-Восточной Азии: Индия, Китай, Камбоджа, Индонезия, Малайзия, Шри-Ланка, Таиланд, Вьетнам. Особенности оформления виз направлений ОАЭ, Израиль, Иордания, Марокко. Особенности оформления виз направлений стран Карибского бассейна: Куба, Мексика, Доминиканская республика. Особенности оформления виз в США		
Тема 5. Таможенные формальности основных туристских направлений.	Практические занятия: ПЗ.№6 Особенности паспортно-визового режима основных туристских направлений. - подготовка пакета документов для получения визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения; - рассмотрение особенностей пакета документов отдельных категорий граждан: пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане; - заполнение опросного листа на получение визы и заполнение оригинальной консульской анкеты на получение визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения.		1	
	Самостоятельная работа: заполнение необходимых документов для получения визы в выбранные страны для отдельных категорий граждан (пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане);		12	
	Содержание учебного материала		14	
	1	Понятие таможенного режима, виды таможенных режимов.	1	1
	2	Нарушение таможенных правил.		
	3	Виды и формы таможенных документов для туристов. Таможенные правила провозки багажа и грузов.		
	Практические занятия: ПЗ.№7 Таможенное декларирование. Таможенное оформление и таможенный контроль. - заполнение таможенной декларации;		1	
	Самостоятельная работа: рассмотрение особенностей таможенного декларирования в РФ; - подготовка информационных сообщений по теме «Таможенные правила провозки багажа и		12	

	грузов популярных туристских направлений;			
Тема 6.	Содержание учебного материала		13	
Платежные средства и правила расчетов за рубежом	1	Операции с валютой. Пластиковые карты и правила их использования. Особенности применения дорожных чеков	1	2
	2	Система поощрения покупок Tax-free и Duty-free. Правила ввоза и вывоза валюты.		
	Самостоятельная работа: подготовка информационных сообщений о правилах ввоза и вывоза национальной и иностранной валюты отдельных государств; презентация «Преимущества и недостатки использования безналичных расчетов (пластиковых карт) в зарубежных поездках».	12		
Тема 7.	Содержание учебного материала		13	1
Правила и особенности обслуживания клиентов турфирмы	1	Профессионально-квалификационная характеристика работников турфирмы.	2	
	2	Классификация групп клиентов. Формы и стили обслуживания клиентов.		
	3	Формирование коммуникативных навыков персонала турфирмы.		
	Практические занятия: ПЗ№8. Моделирование проблемной ситуации «Клиент недоволен качеством обслуживания турагентства».		1	
	Самостоятельная работа: - составление проекта диалога клиента и менеджера туристской фирмы.	10		
Производственная практика			144	
Виды работ – выполнение видов работ:				
	- выявление и анализ потребностей заказчиков и подбор оптимального туристского продукта;			
	- ознакомление с сайтами туроператоров;			
	- изучение динамического листа предложений туроператоров;			
	- изучение систем онлайн бронирования (Само-Софт, Мастер-тур, Серена, Амадеус);			
	- маркетинг турпродуктов разных ТО по одинаковым направлениям			
	- разработка рекламной политики ТА;			
	- изучение турпродукта и презентация его потребителю;			
	-- взаимодействие с ТО по продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;			
	- подготовка документов туриста на визу;			
	- подготовка пакета документов для туриста			
	Всего:		324	

4.

Условия реализации программы профессионального модуля

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Турагентской и туроператорской деятельности» и «Учебная (тренинговая) фирма по предоставлению туристских услуг».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

Компьютеры, сервер, выход в Интернет, локальная сеть, проектор, экран, интерактивная доска комплект учебно-методической документации, ДВД, фотоаппарат, видеокамера, калькулятор, телефон - факс, МФУ

Технические средства обучения:

- АРМ преподавателя;
- мультимедийное оборудование;
- лицензионное программное обеспечение
- системы бронирования AMADEUS, GALILEO

Технические средства обучения:

- АРМ преподавателя
- мультимедийное оборудование
- лицензионное программное обеспечение

4.2. Информационное обеспечение

МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта

Основная литература

Быстров С. А. Технология продаж и продвижения турпродукта: учебное пособие / С.А. Быстров. — Москва : КноРус, 2018. — 260 с. — СПО. — 25 экз.

Быстров С. А. Технология продаж и продвижения турпродукта: учебное пособие / С.А. Быстров. — Москва : КноРус, 2020. — 260 с. - Режим доступа: <https://www.book.ru>. Для СПО

Кусков А.С. Основы туризма: учебник / А.С. Кусков, Ю.А. Джаладян. — Москва : КноРус, 2019. — 396 с. - Режим доступа: <https://www.book.ru>. Для СПО

Косолапов А.Б. Практикум по организации и менеджменту туризма и гостиничного хозяйства. : учебное пособие / Косолапов А.Б. — Москва : КноРус, 2019. — 198 с. - Режим доступа: <https://www.book.ru>. Для СПО

Дополнительная литература

Гладилин В.А. Организация и менеджмент в туризме : учебно-практическое пособие / Гладилин В.А. — Москва : Русайнс, 2019. — 119 с. - Режим доступа: <https://www.book.ru>

Чудновский А. Д. Управление индустрией туризма : учебное пособие / А.Д. Чудновский, М.А. Жукова. — Москва : КноРус, 2019. — 437 с. - Режим доступа: <https://www.book.ru>

Абабков Ю. Н. Маркетинг в туризме: учебник / Ю.Н. Абабков, М.Ю. Абабкова, И.Г. Филиппова; Под ред. Е.И. Богданова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 214 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php>. Для СПО

МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности

Основная литература

Косолапов А. Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности : учебное пособие / А.Б. Косолапов. — Москва : КноРус, 2020. — 294 с. - Режим доступа: <https://www.book.ru>. Для СПО

Косолапов А. Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности : учебное пособие / А.Б. Косолапов. – 6-е изд., стер. — Москва : КноРус, 2018. — 294 с. – 25 экз.

Дополнительная литература

Косолапов А. Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности : практикум / А.Б. Косолапов. — Москва : КноРус, 2020. — 240 с. - Режим доступа: <https://www.book.ru>. Для СПО

Гладилин В.А. Организация и менеджмент в туризме : учебно-практическое пособие / Гладилин В.А. — Москва : Русайнс, 2019. — 119 с. - Режим доступа: <https://www.book.ru>

Косолапов А.Б. Практикум по организации и менеджменту туризма и гостиничного хозяйства. : учебное пособие / Косолапов А.Б. — Москва : КноРус, 2019. — 198 с. - Режим доступа: <https://www.book.ru>. Для СПО

Интернет-ресурсы и электронно-библиотечные системы:

- сайт Российского союза туриндустрии
- профессиональный туристический портал
- официальный сайт газеты «Турифо»

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Организация образовательного процесса по профессиональному модулю осуществляется в соответствии с ФГОС СПО по специальности, с рабочим учебным планом, программой профессионального модуля, с расписанием занятий; с требованиями к результатам освоения профессионального модуля: компетенциям, практическому опыту, умениям и знаниям.

В процессе освоения модуля используются активные и интерактивные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов: деловые игры, индивидуальные и групповые проекты, анализ производственных ситуаций, и т.п. в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Обучающимся обеспечивается возможность формирования индивидуальной траектории обучения в рамках программы модуля; организуется самостоятельная работа обучающихся под управлением преподавателей и предоставляется консультационная помощь.

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, включая компьютерные технологии. Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Практические занятия и учебная практика проводятся в специально оборудованных аудиториях турагентской и туроператорской деятельности. Рекомендуется посещение туристских фирм.

Предшествовать освоению данного модуля должно изучение дисциплины общепрофессиональной дисциплины «Организация туристской индустрии».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам «Технология продаж и продвижения турпродукта», «Технология и организация турагентской деятельности»: наличие высшего образования, соответствующего профилю данного профессионального модуля. Преподаватели должны иметь опыт практической деятельности в соответствующей профессиональной сфере и проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля, и опыта практической деятельности в соответствующей профессиональной сфере. Эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

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

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности «Предоставление турагентских услуг» и составляющих его профессиональных компетенций, а также общие компетенции, формирующиеся в процессе освоения

Результаты	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Освоенные профессиональные компетенции		
ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	Профессиональная разработка анкет; составление опросных листов Корректное информирование анкетизируемого о последовательности проведения социологического исследования; - Грамотная обработка полученных результатов	- экспертная оценка на практическом занятии
		- экспертная оценка выполнения самостоятельных работ
		- наблюдение во время практического занятия
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах	-Точность информирования потребителя о видах услуг; -Эффективность проведение рекламной компании по продвижению туристского продукта -Грамотность заполнения разовых заявок под конкретного и реального клиента	- наблюдение во время практического занятия
		- экспертная оценка результатов выполнения практического задания
		экспертная оценка самостоятельных работ
		- экспертная оценка рекламного буклета
ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта	-Четкость ведения переговоров с поставщиками тур услуг.	- наблюдение во время практического занятия
		- правильность выполнения самостоятельных работ
		- экспертная оценка результатов выполнения практического задания
		- тестирование
ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя	- правильность оформления документации и расчета стоимости турпакета на основе современной нормативной базы - получение и анализ информации о стоимости и характеристиках туруслуг, входящих в турпакет - соответствие результата подбора оптимального турпакета заявке потребителя	- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях
		- экспертная оценка выполнения самостоятельных работ

ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)	Грамотность оформления <ul style="list-style-type: none"> • турпакета; • ваучера; • страхового полисы; бланка формы Тур-1	- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях - тестирование
ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю	-Грамотность заполнения виз на английском языке в соответствии с требованиями визовых центров - правильность заполнения заявлений на выдачу виз - выявление ошибок при оформлении заявлений и их исправление -объяснение выявленных ошибок, грамотное и корректное консультирование потребителя - изложение требований к организации въезда граждан РФ в зарубежные страны (безвизовый въезд, выдача виз, национальные визы и визы стран Шенгенского соглашения) согласно требованиям к оформлению визы страны	- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и самостоятельных работ - тестирование
ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности	правильность заполнения документов строгой отчетности	- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и самостоятельных работ

Освоенные общие компетенции

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- участие в работе научно-студенческих обществ, - выступления на научно-практических конференциях, - участие во внеурочной деятельности, связанной с будущей специальностью (конкурсы профессионального мастерства, выставки и т.п.), - высокие показатели учебной деятельности	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах практики; - при выполнении самостоятельных работ
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач, оценка их эффективности и качества	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- анализ профессиональных ситуаций; - решение стандартных и нестандартных профессиональных задач	
ОК 4. Осуществлять поиск	- эффективный поиск необходимой	

<p>и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>информации; - использование различных источников, включая электронные, при изучении теоретического материала и прохождении различных учебной практики.</p>	
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p>- использование в учебной и профессиональной деятельности различных видов программного обеспечения, в том числе специального, при оформлении и презентации всех видов работ.</p>	
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>взаимодействие: - с обучающимися при проведении деловых игр, выполнении коллективных заданий (проектов), - с преподавателями, мастерами в ходе обучения, - с потребителями и коллегами в ходе учебной практики</p>	
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий</p>	<p>- самоанализ и коррекция результатов собственной деятельности при выполнении коллективных заданий (проектов), - ответственность за результат выполнения заданий</p>	
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<p>- планирование и качественное выполнение заданий для самостоятельной работы при изучении теоретического материала и прохождении различных этапов учебной практики; - определение этапов и содержания работы по реализации самообразования</p>	
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности</p>	<p>- адаптация к изменяющимся условиям профессиональной деятельности; - проявление профессиональной маневренности при прохождении различных этапов практики.</p>	