

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

ПРИНЯТО

На заседании педагогического совета

Протокол №.....4.....

« 03 » 04 2020 г

УТВЕРЖДАЮ

Директор СПб ГБПОУ «АУГСГиП»

А.М. Кривоносов



2020 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

для специальности

43.02.10 «Туризм»

базовая подготовка

Санкт-Петербург

2020 г.

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 43.02.10 Туризм

СОГЛАСОВАНА

ООО «Профи Тур»

Генеральный директор

 Е.Н. Екимова

« 03. » 07 20 20



Рассмотрена на заседании методического совета

Протокол № 5.....

18.06.20

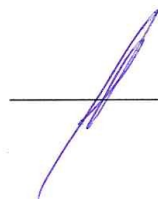
Одобрена на заседании цикловой комиссии

Экономики и сервиса

Протокол № 11

« 18 » 06 20 20

Председатель цикловой комиссии



С.В. Пименова 

Разработчик:

Ипатова С.В., преподаватель СПб ГБПОУ «АУГСГиП»

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 в соответствии с ФГОС СПО

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;
- 10. характеристики 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

Наименование дисциплины	Добавлено практических занятий	
	количество часов	Дополнительные умения-углубление подготовки
ПМ.01		
МДК.01.01	18	<p>Тема 1. Влияние туризма на экономику стран. Статистика в туризме. Законодательные нормативные акты. 4 часа уметь проводить обзор нормативно-законодательной базы и типовых договоров в сфере туризма, анализ агентских договоров в части фингарантий ведущих ТО.</p> <p>Тема 2.Формирование турпродукта 4 часа уметь формировать предложения турпродукта по заданным характеристикам, проводить оценку рекреационных характеристик своего региона, заполнять таблицу соотношения <i>рекреационных потребностей потребителя и типа турпродукта с примерами туров</i></p> <p>Тема 3 Продвижение турпродукта. Стимулирование продаж. 4 часа уметь изучать печатную газетную рекламную информации по туризму с целью выявления ведущих туроператоров по направлениям (в целом или на региональном рынке)» разрабатывать печатные рекламные объявления (для газеты, для листовки, для журнала), оценивать печатную газетную рекламную информацию по туризму с целью выявления лучших и худших образцов рекламных объявлений (по смысловым и графическим характеристикам), разработка радиийного рекламного объявления</p> <p>Тема 4 Технология продаж турпродукта 6 часов Деловая игра «Продвижение туристского продукта клиентам. Работа с клиентами». уметь определять личные качества менеджера при продвижении турпродукта</p>
МДК 01.02	12	<p>Тема 1. Понятие и субъекты турагентской деятельности. Основные понятия, используемые в турагентской деятельности 2 часа Дискуссия уметь с постановкой проблем по теме «Взаимоотношения между субъектами туристской деятельности в РФ»;</p> <p>Тема 2. Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия. 2 часа уметь рассматривать и проводить сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров.</p> <p>Тема 3. Технологии реализации туристского продукта. Правила расчета стоимости тура 2 часа</p>

уметь проводить расчет полной стоимости стандартного турпакета индивидуального тура в Египет; экскурсионного тура в Италию; по странам Юго-Восточной Азии; в Мексику; по странам Карибского бассейна (Куба + Венесуэла))

Тема 4. Паспортные и визовые формальности. Особенности паспортно-визового режима основных туристских направлений 2 часа

уметь рассмотрение особенностей пакета документов отдельных категорий граждан: пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане;

Тема 6.

Платежные средства и правила расчетов за рубежом 2 часа

дискуссия на тему «Преимущества и недостатки использования безналичных расчетов (пластиковых карт) в зарубежных поездках».

уметь использовать пластиковые карты в зарубежных поездках

Тема 7.

Правила и особенности обслуживания клиентов турфирмы 2 часа

моделирование проблемной ситуации «Клиент недоволен качеством обслуживания турагентства».

уметь решать проблему Клиента, недовольного качеством обслуживания турагентства

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 – 120 часов;

- самостоятельной работы обучающегося – 60 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 <i>(макс. учебная нагрузка и практики)</i>	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>(если предусмотрена рассредоточенная практика)</i>
			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 продвижение турпродукта	90	60	20	20-	30	-	72	-
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.4 – 1.7	Раздел 2. Технология и организация турагентской деятельности	90	60	20		30	-	72	-

ПК 1.1 – 1.7	Производственная практика (по профилю специальности), часов (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)	144							
	Всего:	324	120	40	20	60	-	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
МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта		90/2.5	
Тема 1. Влияние туризма на экономику стран. Статистика в туризме. Законодательные нормативные акты.	<i>Содержание</i>	12/0,33	
	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	2	

	2.	Анализ требований российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, правилам реализации турпродукта. Негосударственные объединения российских ТО. Требования российского законодательства к ТО. «Турпомощь» и финансовые гарантии.	2	1
	Практические занятия *		4	2
	<i>Обзор нормативно- законодательной базы и типовых договоров в сфере туризма</i>			
	<i>Анализ агентских договоров в части фингарантий ведущих ТО (изучение агентского договора)</i>			
	Самостоятельная работа: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы, Сообщения по теме.		4	3
Тема 2.Формирование турпродукта	<i>Содержание</i>		27/10,75	
	1	Законодательные основы взаимодействия ТА и ТО. Бизнес – модели развития ТО.	2	1
	2	Расчет стоимости турпродукта- прерогатива ТО, закреплённая в законе «Об основах туристской деятельности в РФ» Этапы работы ТО компании при формировании тура.	2	1
	3	Активные субъекты туриндустрии. Поставщики туруслуг	2	1
	4	Маркетинговые исследования ТО. Оценка конъюнктуры рынка ТО. Изучение и анализ запросов потребителей туруслуг. Изучение рекреационных возможностей регионов.	2	1
	5	Методики расчета стоимости турпродукта ТО. Калькуляция себестоимости. Издержки	2	1

	6	Этапы реализации турпродукта. Негативные последствия снижения цены. Альтернатива неуменьшения цены. Риски ТО при демпинге. Мнения экспертов - директоров ведущих ТО.	2	1
		Практические занятия -«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»*	6	2
		Самостоятельная работа: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы, Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов.	9	3
Тема 3 Продвижение турпродукта. Стимулирование продаж.	<i>Содержание</i>		24/0,66	
	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.	2	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 туристической индустрии	2	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.	2	1

	4	Туристические выставки.PR акции. Нестандартные 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.	2	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.	2	1
	6	Средства стимулирования потребителей- предоставление бонусов для постоянных покупателей, доп.бесплатного обслуживания, раздача сувенирной продукции. Нестандартные приемы продвижения. Cross-promotion. Дисконтные карты. Почтовая рассылка. Практические занятия* <i>«Изучение печатной газетной рекламной информации по туризму с целью выявления ведущих туроператоров по направлениям (в целом или на региональном рынке)»</i> <i>«Разработка печатного рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)»</i> <i>«Изучение печатной газетной рекламной информации по туризму с целью выявления лучших и худших образцов рекламных объявлений (по смысловым и графическим характеристикам)»</i> <i>«Разработка радиийного рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)»</i>	2 4	1 2
		Самостоятельная работа: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов.	8	3
Тема 4 Технология продаж турпродукта	<i>Содержание</i>		27/0,75	
	1	Специфика продаж в турбизнесе. Продажа услуги.	2	1

		Методы изучения запросов потребителя. Структура рекреационных потребностей	2	1
	2	Требования к турменеджеру. Обязанности менеджера ТА	2	1
	3	Нравственные и психологические аспекты общения с клиентами. Деловой этикет	2	1
	4	Этапы обслуживания клиента. Различные средства стимулирования потребителей	2	1
	5	Технология продаж готового турпродукта.	2	1
	6	Требования законодательства к информации, предоставляемой потребителю.	2	1
		Практические занятия* - Деловая игра «Продвижение туристского продукта клиентам. Работа с клиентами». Решение задачи: Определение личных качеств менеджера	6	2
		Самостоятельная работа: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов. Сообщение по теме.	9	3
МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности			90/2.5	

Тема 1.	<i>Содержание учебного материала</i>		9/0,25
Понятие и субъекты турагентской деятельности. Основные понятия, используемые в турагентской деятельности	1	Понятие турагентской деятельности. Субъекты турагентской деятельности.	2
	2	Основные понятия, используемые в турагентской деятельности. Развитие и регулирование турагентской деятельности в России.	2
	<i>Практические занятия:</i> дискуссия с постановкой проблем по теме «Взаимоотношения между субъектами туристской деятельности в РФ»;*		2
	<i>Самостоятельная работа:</i> знакомство с основными туристскими интернет-ресурсами; - знакомство сайтами ведущих туроператоров;		3
			1
Тема 2.	<i>Содержание учебного материала</i>		12/0,33
Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия.	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».	2
	2	Технологии предреализационных процессов в сфере туризма. Договорно-правовая документация: договор с поставщиками услуг, договор с туроператорами, туристами. Права и обязанности туроператоров, турагентов, туристов.	2
	3	Туристская документация. Туристский ваучер, транспортные документы, медицинская страховка. Ведение туристской отчетности.	2
			1

	Практические занятия:*		2	2
	- рассмотрение договора между турагентом и туристом;			
	- рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур;			
	- сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров.			
	Самостоятельная работа: рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур;		4	3
	- сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров;			
	- сравнение пакета документов на экскурсионный тур и стандартный тур без экскурсий;			
Тема 3.	<i>Содержание учебного материала</i>		18/0,5	
Технологии реализации туристского продукта. Правила расчета стоимости тура.	1	Общие понятия технологии реализации туристского продукта. Технология доставки турпродукта потребителю туристских услуг. Формирование сбытовой сети. Агентское соглашение.	2	1
	2	Реклама туристского продукта. Стимулирование продажи и пропаганды туристского продукта.	2	1
	3	Правила расчета стоимости стандартного турпакета. Доплаты и дополнительные услуги к турам.	2	1
	4	Правила расчета нестандартного (индивидуального) турпакета.	2	1
	Практические занятия: (индивидуальное задание) (2ч*)			2
- расчет полной стоимости стандартного турпакета;(по выбору студента: индивидуального тура в				

	Египет; экскурсионного тура в Италию; по странам Юго-Восточной Азии; в Мексику; по странам Карибского бассейна (Куба + Венесуэла))		4	
	Самостоятельная работа: подготовка информационных сообщений по теме «Стимулирование продажи и пропаганды туристского продукта». Расчет полной стоимости стандартного турпакета с учетом стоимости дополнительных услуг;		6	3
Тема 4.	<i>Содержание учебного материала</i>		15/0,42	
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.	2	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.	2	1
	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	2	1
	Практические занятия: - 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;*		4	2

	- заполнение опросного листа на получение визы и заполнение оригинальной консульской анкеты на получение визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения.			
	Самостоятельная работа: заполнение необходимых документов для получения визы в выбранные страны для отдельных категорий граждан (пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане);		5	3
Тема 5. Таможенные формальности основных туристских направлений.	<i>Содержание учебного материала</i>		15/0,42	
	1	Понятие таможенного режима, виды таможенных режимов.	2	1
	2	Нарушение таможенных правил.	2	1
	3	Виды и формы таможенных документов для туристов. Таможенные правила провозки багажа и грузов.	2	1
	Практические занятия: Таможенное декларирование. Таможенное оформление и таможенный контроль.- семинар - заполнение таможенной декларации;		2 2	2
	Самостоятельная работа: рассмотрение особенностей таможенного декларирования в РФ; - подготовка информационных сообщений по теме «Таможенные правила провозки багажа и грузов популярных туристских направлений»;		5	3
Тема 6.	<i>Содержание учебного материала</i>		9/0,25	

Платежные средства и правила расчетов за рубежом	1	Операции с валютой. Пластиковые карты и правила их использования. Особенности применения дорожных чеков	2	1
	2	Система поощрения покупок Tax-free и Duty-free. Правила ввоза и вывоза валюты.	2	1
	Практические занятия: - дискуссия на тему «Преимущества и недостатки использования безналичных расчетов (пластиковых карт) в зарубежных поездках».*		2	2
	Самостоятельная работа: подготовка информационных сообщений о правилах ввоза и вывоза национальной и иностранной валюты отдельных государств;		3	3
Тема 7.	<i>Содержание учебного материала</i>		12/0,33	
Правила и особенности обслуживания клиентов турфирмы	1	Профессионально-квалификационная характеристика работников турфирмы.	2	1
	2	Классификация групп клиентов. Формы и стили обслуживания клиентов.	2	1
	3	Формирование коммуникативных навыков персонала турфирмы.	2	1
	Практические занятия: - моделирование проблемной ситуации «Клиент недоволен качеством обслуживания турагентства».		2	3
	Самостоятельная работа:		4	3

	- составление проекта диалога клиента и менеджера туристской фирмы.		
Производственная практика Виды работ		144/4	
<ul style="list-style-type: none"> - 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 дестинациям - 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 турпакета для туриста 			
	Всего:	324/9	

*дидактические единицы введены за счёт вариативной части

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. Информационной 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. — (Среднее профессиональное образование). — 25 экз.

Быстров С. А. Технология продаж и продвижения турпродукта : учебное пособие / С. А. Быстров. — Москва : КноРус, 2020. — 260 с. — (Среднее профессиональное образование). — URL: <https://www.book.ru>. — Режим доступа: по подписке.

Кусков А. С. Основы туризма : учебник / А. С. Кусков, Ю. А. Джаладян. — Москва : КноРус, 2019. — 396 с. — (Среднее профессиональное образование). — URL: <https://www.book.ru>. — Режим доступа: по подписке.

Абабков Ю. Н. Маркетинг в туризме : учебник / Ю. Н. Абабков, М. Ю. Абабкова, И. Г. Филиппова; под ред. Е. И. Богданова. — Москва : НИЦ ИНФРА - М, 2020. - 214 с. — (Среднее профессиональное образование). — URL: <http://znanium.com>. — Режим доступа: по подписке.

Восколович Н. А. Маркетинговые технологии в туризме : учебник и практикум для СПО / Н. А. Восколович. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 191 с. — (Профессиональное образование). — URL: <https://urait.ru>. — Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература

Джанджугазова Е. А. Маркетинговые технологии в туризме: маркетинг туристских территорий : учебное пособие для СПО / Е. А. Джанджугазова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 208 с. — (Профессиональное образование). — URL: <https://urait.ru>. — Режим доступа: по подписке.

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

Гладилин В. А. Организация и менеджмент в туризме : учебно-практическое пособие / В. А. Гладилин. — Москва : Русайнс, 2021. — 119 с. — URL: <https://www.book.ru>. — Режим доступа: по подписке.

Чудновский, А.Д. Управление индустрией туризма России в современных условиях : учебное пособие / Чудновский А.Д., Жукова М.А. — Москва : КноРус, 2020. — 416 с. — URL: <https://www.book.ru>. — Режим доступа: по подписке.

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. — (Среднее профессиональное образование). - 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. — (Среднее профессиональное образование). — 25 экз.

Емелин С. В. Технология и организация турагентской деятельности : учебное пособие для СПО / С. В. Емелин. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 194 с. — (Профессиональное образование). — URL: <https://urait.ru>. — Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература

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

Гладилин В.А. Организация и менеджмент в туризме : учебно-практическое пособие / Гладилин В.А. — Москва : Русайнс, 2021. — 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 проблемно-ориентированной задачи и устной презентации аргументации выбора
		- наблюдение во время практического занятия и в ходе учебной практики
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 и в ходе учебной практики
		- экспертная оценка результатов выполнения практического задания
		- оформление стендов для туристских выставках и его экспертная оценка
		- экспертная оценка рекламного буклета
ПК1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта	-Четкость ведения переговоров с поставщиками тур услуг.	- наблюдение во время практического занятия - правильность выполнения практического задания
		- экспертная оценка

		<p>результатов выполнения практического задания</p> <p>- тестирование</p> <p>- экспертная оценка устной и электронной презентации</p>
<p>ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя</p>	<p>- правильность оформления документации и расчета стоимости турпакета на основе современной нормативной базы</p> <p>- получение и анализ информации о стоимости и характеристиках туруслуг, входящих в турпакет</p> <p>- соответствие результата подбора оптимального турпакета заявке потребителя</p>	<p>- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики</p> <p>- экспертная оценка выполнения заданий на практическом занятиях и в ходе учебной практики</p>
<p>ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)</p>	<p>Грамотность оформления</p> <ul style="list-style-type: none"> • турпакета; • ваучера; • страхового полисы; <p>бланка формы Тур-1</p>	<p>- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики</p> <p>- тестирование</p>
<p>ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю</p>	<p>-Грамотность заполнения виз на английском языке в соответствии с требованиями визовых центров</p> <p>- правильность заполнения заявлений на выдачу виз</p> <p>- выявление ошибок при оформлении заявлений и их исправление</p> <p>-объяснение выявленных ошибок, грамотное и корректное консультирование потребителя</p> <p>- 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</p>	<p>- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики</p> <p>- тестирование</p>

ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности	правильность заполнения документов строгой отчетности	- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики
Освоенные общие компетенции		
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 учебной практики;
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	<ul style="list-style-type: none"> - анализ профессиональных ситуаций; - решение стандартных и нестандартных профессиональных задач 	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<ul style="list-style-type: none"> - эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные, при изучении теоретического материала и прохождении различных учебной практики. 	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	- использование в учебной и профессиональной деятельности различных видов программного обеспечения, в том числе специального, при оформлении и презентации всех видов работ.	
ОК 6. Работать в коллективе и команде,	<p>взаимодействие:</p> <ul style="list-style-type: none"> - с обучающимися при проведении 	

<p>эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<p>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 учебной практики.</p>	