

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

РАССМОТРЕНО
На заседании
Педагогического совета
Протокол № 3
от « 05 » 07 2022 г.

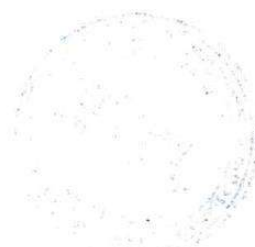
УТВЕРЖДАЮ
Директор СПб ГПОУ
«АУГСП»
А.М. Кривоносов
05.07.2022 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ
для специальности среднего профессионального образования
43.02.10 ТУРИЗМ

заочная форма обучения

Санкт-Петербург
2022 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;
- 10представлять 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

Личностные результаты реализации программы воспитания

| | |
|---|--|
| Код личностных результатов реализации программы воспитания | Личностные результаты реализации программы воспитания (<i>дескрипторы</i>) |
|---|--|

| | |
|-------|---|
| ЛР 2 | Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций |
| ЛР 6 | Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях |
| ЛР 8 | Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства |
| ЛР 11 | Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры |

Личностные результаты

реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности

| | |
|---|------|
| Выполняющий профессиональные навыки в сфере туризма | ЛР13 |
|---|------|

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 <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 |
| | | | 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 | - | 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 | Осваиваемые компетенции |
|---|---|-------------|--------------------------|
| Раздел 1. МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта | | 90 | |
| Тема 1.1 Влияние туризма на экономику стран. Статистика в туризме. Законодательные нормативные акты. | Содержание | 16,5 | |
| | 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 | - | ОК 1-9 ПК 1.1-1.4 |
| | 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. | 0,5 | |
| | Практическое занятие №1. Обзор нормативно- законодательной базы и типовых договоров в сфере туризма. Анализ агентских договоров в части фингарантий ведущих ТО (изучение агентского договора) | 1 | |
| | Самостоятельная работа №1: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Анализ агентских договоров в части фингарантий ведущих ТО (изучение агентского договора) | 15 | |
| Тема 1.2.Формирование турпродукта | Содержание | 18 | |
| | 1. Законодательные основы взаимодействия ТА и ТО. Бизнес – модели развития ТО. | - | ОК 1-9 |
| | 2. Расчет стоимости турпродукта- прерогатива ТО, закреплённая в законе «Об основах туристской деятельности в РФ» Этапы работы ТО компании при формировании тура. | 0,5 | |
| | 3. Активные субъекты туристической индустрии. Поставщики турпродукта | - | |
| | 4. Маркетинговые исследования ТО. Оценка конъюнктуры рынка ТО. Изучение и анализ | 0,5 | ПК 1.1-1.4 |

| | | | | |
|---|------------|---|-------------|------------|
| | | запросов потребителей туруслуг. Изучение рекреационных возможностей регионов. | | |
| | 5 | Методики расчета стоимости турпродукта ТО. Калькуляция себестоимости. Издержки | 1 | |
| | 6 | Этапы реализации турпродукта. Негативные последствия снижения цены. Альтернатива неуменьшения цены. Риски ТО при демпинге. Мнения экспертов - директоров ведущих ТО. | - | |
| | | 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 | |
| Тема 1.3 Продвижение турпродукта. Стимулирование продаж. | Содержание | | 13,5 | ОК 1-9 |
| | 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 | ПК 1.1-1.4 |
| | 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 | 0,5 | |
| | 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 | |
| | 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. | 0,5 | |
| | 5 | Совместная реклама с ТА, совместные мероприятия. Размещение инфо на сайте СПО. Повышение технологичности ТО для привлечения ТА. Онлайн бронирование. Виды | 0,5 | |

| | | | | |
|--|--|--|-----------|--------------------------|
| | | продвижения ТА для стимулирования потребителей. Разработка рекламной политики. Как привлечь туриста в офис. | | |
| | 6 | Средства стимулирования потребителей- предоставление бонусов для постоянных покупателей, доп.бесплатного обслуживания, раздача сувенирной продукции. Нестандартные приемы продвижения. Cross-promotion. Дисконтные карты. Почтовая рассылка. | - | |
| | | Практическое занятие №3. «Разработка печатного рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)», «Разработка радиального рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)» | 1 | |
| | | Самостоятельная работа №3: «Разработка печатного рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)», «Разработка радиального рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)» | 10 | |
| Тема 1.4 Технология продаж турпродукта | Содержание | | 42 | ОК 1-9 ПК 1.1-1.4 |
| | 1 | Специфика продаж в турбизнесе. Продажа услуги. | - | |
| | | Методы изучения запросов потребителя. Структура рекреационных потребностей | 1 | |
| | 2 | Требования к турменеджеру. Обязанности менеджера ТА | - | |
| | 3 | Нравственные и психологические аспекты общения с клиентами. Деловой этикет | - | |
| | 4 | Этапы обслуживания клиента. Различные средства стимулирования потребителей | 0,5 | |
| | 5 | Технология продаж готового турпродукта. | 1 | |
| | 6 | Требования законодательства к информации, предоставляемой потребителю. | 0,5 | |
| | | 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 | |
| Тема 2.1. Понятие и субъекты турагентской | Содержание учебного материала | | 11 | ОК 1-9 |
| | 1 | Понятие турагентской деятельности. Субъекты турагентской деятельности. | 1 | |
| | 2 | Основные понятия, используемые в турагентской деятельности. Развитие и регулирование турагентской деятельности в России. | | |

| | | | | |
|---|--|---|------------------|-----------------------------------|
| <p>деятельности. Основные понятия, используемые в турагентской деятельности</p> | <p>Самостоятельная работа №5: знакомство с основными туристскими интернет-ресурсами; знакомство сайтами ведущих туроператоров;</p> | | <p>10</p> | <p>ПК 1.1-1.4</p> |
| <p>Тема 2.2 Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия.</p> | <p>Содержание учебного материала</p> | | <p>12</p> | <p>ОК 1-9 ПК 1.1-1.4</p> |
| | <p>1</p> | <p>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>1</p> | |
| | <p>2</p> | <p>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</p> | <p>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>1</p> | |
| | <p>Самостоятельная работа №6: 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>10</p> | |
| <p>Тема 3. Технологии реализации туристского продукта. Правила расчета стоимости тура.</p> | <p>Содержание учебного материала</p> | | <p>13</p> | <p>ОК 1-9 ПК 1.1-1.4</p> |
| | <p>1</p> | <p>Общие понятия технологии реализации туристского продукта. Технология доставки турпродукта потребителю туристских услуг. Формирование сбытовой сети. Агентское соглашение.</p> | <p>1</p> | |
| | <p>2</p> | <p>Реклама туристского продукта. Стимулирование продажи и пропаганды туристского продукта.</p> | | |
| | <p>3</p> | <p>Правила расчета стоимости стандартного турпакета. Доплаты и дополнительные услуги к турам.</p> | | |

| | | | | |
|---|--|--|-----------|--------------------------|
| | 4 | Правила расчета нестандартного (индивидуального) турпакета. | | |
| | Самостоятельная работа №7: Расчет полной стоимости стандартного турпакета с учетом стоимости дополнительных услуг (по выбору студента: индивидуального тура в Египет; экскурсионного тура в Италию; по странам Юго-Восточной Азии; в Мексику; по странам Карибского бассейна (Куба + Венесуэла)) | | 12 | |
| Тема 4. | Содержание учебного материала | | 14 | |
| 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 | ОК 1-9 ПК 1.1-1.4 |
| | 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 | | |
| | 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 №8: заполнение необходимых документов для получения визы в выбранные страны для отдельных категорий граждан (пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане); | | 12 | |
| Тема 5. | Содержание учебного материала | | 14 | ОК 1-9 |
| Таможенные формальности | 1 | Понятие таможенного режима, виды таможенных режимов. | 1 | |
| | 2 | Нарушение таможенных правил. | | |
| | 3 | Виды и формы таможенных документов для туристов. Таможенные правила провозки | | |

| | | | | |
|--|---|---|-----|--------------------------|
| основных туристских направлений. | багажа и грузов. | | | ПК 1.1-1.4 |
| | Практические занятия: ПЗ№7 Таможенное декларирование. Таможенное оформление и таможенный контроль.- заполнение таможенной декларации; | | 1 | |
| | Самостоятельная работа №9: рассмотрение особенностей таможенного декларирования в РФ; - подготовка информационных сообщений по теме «Таможенные правила провозки багажа и грузов популярных туристских направлений»; | | 12 | |
| Тема 6. Платежные средства и правила расчетов за рубежом | Содержание учебного материала | | 13 | ОК 1-9 |
| | 1 | Операции с валютой. Пластиковые карты и правила их использования. Особенности применения дорожных чеков | 1 | |
| | 2 | Система поощрения покупок Tax-free и Duty-free. Правила ввоза и вывоза валюты. | | ПК 1.1-1.4 |
| | Самостоятельная работа №10: 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. Правила и особенности обслуживания клиентов турфирмы | Содержание учебного материала | | 13 | ОК 1-9 |
| | 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 | ПК 1.1-1.4 |
| | Самостоятельная работа №11: - составление проекта диалога клиента и менеджера туристской фирмы. | | 10 | |
| Производственная практика Выполнение видов работ: - выявление и анализ потребностей заказчиков и подбор оптимального туристского продукта; - ознакомление с сайтами туроператоров; - изучение динамического листа предложений туроператоров; | | | 144 | ОК 1-9 ПК 1.1-1.4 |

| | | |
|--|------------|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - 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 | |

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

Технология продаж и продвижения турпродукта : учебное пособие / С. А. Быстров. — Москва : КноРус, 2018. — 260 с. — (Среднее профессиональное образование). — 25 экз.

Технология продаж и продвижения турпродукта : учебное пособие / С. А. Быстров. — Москва : КноРус, 2021. — 260 с. — (Среднее профессиональное образование). — URL: <https://www.book.ru>. — 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, 2022. — 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, 2022. — 208 с. — (Профессиональное образование). — URL: <https://urait.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.

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, 2021. — 294 с. — (Среднее профессиональное образование). — Режим доступа: <https://www.book.ru>.

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, 2022. — 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, 2021. — 280 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <https://www.book.ru>. Для СПО

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.

Кусков А. С. Основы туризма : учебник / А. С. Кусков, Ю. А. Джаладян. — Москва : КноРус, 2021. — 396 с. — (Среднее профессиональное образование). — URL: <https://www.book.ru>. — Режим доступа: по подписке.

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; | - экспертная оценка на практическом занятии |
| | составление опросных листов | - экспертная оценка выполнения самостоятельных работ |
| | Корректное информирование анкетизируемого о последовательности проведения социологического исследования; | - наблюдение во время практического занятия |
| | - Грамотная обработка полученных | |

| | | |
|---|---|---|
| | результатов | |
| ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах | <p>-Точность информирования потребителя о видах услуг;</p> <p>-Эффективность проведение рекламной компании по продвижению туристского продукта</p> <p>-Грамотность заполнения разовых заявок под конкретного и реального клиента</p> | - наблюдение во время практического занятия |
| | | - экспертная оценка результатов выполнения практического задания |
| | | экспертная оценка самостоятельных работ |
| | | - экспертная оценка рекламного буклета |
| ПК1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта | <p>-Четкость ведения переговоров с поставщиками тур услуг.</p> | - наблюдение во время практического занятия |
| | | - правильность выполнения самостоятельных работ |
| | | - экспертная оценка результатов выполнения практического задания |
| | | - тестирование |
| | | - экспертная оценка устной и электронной презентации |
| ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя | <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> | - экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях |
| | | - экспертная оценка выполнения самостоятельных работ |
| ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы) | <p>Грамотность оформления</p> <ul style="list-style-type: none"> • турпакета; • ваучера; • страхового полисы; <p>бланка формы Тур-1</p> | - экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях |
| | | - тестирование |
| ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю | <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</p> | - экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и самостоятельных работ |
| | | - тестирование |

| | | |
|---|--|---|
| | организации въезда граждан РФ в зарубежные страны (безвизовый въезд, выдача виз, национальные визы и визы стран Шенгенского соглашения) согласно требованиям к оформлению визы страны | |
| 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 и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития | - эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные, при изучении теоретического материала и прохождении различных учебных 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, эффективно | взаимодействие: - с обучающимися при проведении | |

| | | |
|---|--|--|
| <p>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 практики.</p> | |