

**Частное образовательное учреждение высшего образования  
«Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики»**

---



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
профессионального модуля  
**ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ**

Специальность СПО: *43.02.10 Туризм*

Программа подготовки: *базовая*

Форма обучения: *очная*

Уровень образования, необходимый для приема на обучение по ППСЗ: *основное общее образование*

Профиль получаемого профессионального образования: *социально-экономический*

**Согласование с работодателем:**

Наименование организации	Должность	Подпись	ФИО
<i>ООО «Европа-Тур»</i>	<i>ген. директор</i>		<i>Тимофеева Е.Н.</i>

**Санкт-Петербург  
2017**

Разработчик            Путрова А.С., преподаватель колледжа  
                                  Круговая О.О., преподаватель колледжа

ОБСУЖДЕНО

на заседании ПЦК 43.02.10 Туризм

«29» августа 2017 г., протокол № 1

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	4
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	6
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	7
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее - программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.10 Туризм

в части освоения основного вида деятельности (ВД): предоставление турагентских услуг и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
2. ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах.
3. ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.
4. ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.
5. ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
6. ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.
7. ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности.

## 1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля<sup>1</sup>:

С целью овладения указанным видом 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:**

- определять и анализировать потребности заказчика;
- выбирать оптимальный туристский продукт;
- осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);
- составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;
- взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;
- осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;
- принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами;
- обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;
- разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;
- представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;

---

<sup>1</sup> Требования к результатам освоения профессионального модуля указываются в соответствии с ФГОС. Требования к результатам освоения профессионального модуля, добавленные за счет часов вариативной части ППСЗ, отмечаются символом «\*».

- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;
- оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;
- составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);
- приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;
- принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;
- предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;
- доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран;
- осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных)\*;
- определять и анализировать потребности заказчика\*;
- использовать профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры\*;
- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты\*.

**знать:**

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

- основные понятия и комплекс услуг входящий в турпродукт\*.

В рамках рабочей программы используются следующие активные и интерактивные формы проведения занятий: метод «мозгового штурма», мультимедиа-презентация, проблемная лекция, учебная дискуссия

### 1.3. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

всего – 390 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 210 часов, в том числе:

*очная форма обучения*

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 140 часов;

самостоятельной работы обучающегося 70 часов;

учебной практики – 72 часа;

производственной (по профилю специальности) практики – 108 часов.

*заочная форма обучения*

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 64 часа;

самостоятельной работы обучающегося 146 часов;

учебной практики – 72 часа;

производственной (по профилю специальности) практики – 108 часов.

Распределение часов, добавленных за счет вариативной части ППССЗ, представлено в Приложении 1.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности предоставление турагентских услуг, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями<sup>2</sup>:

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.

<sup>2</sup> Требования к результатам освоения профессионального модуля указываются в соответствии с ФГОС. Требования к результатам освоения профессионального модуля, добавленные за счет часов вариативной части ППССЗ, отмечаются символом «\*».

ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

##### 3.1.1. Очная форма обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов **	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, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7	Раздел 1 ПМ 01. Предоставление турагентских услуг МДК 01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта	87	58	30	-	29	-	-	-
	Раздел 2 ПМ 01. Предоставление турагентских услуг МДК 01.02. Технология и организация турагентской деятельности	303	82	20	20	41	-	72	108
	Всего	390	140	50	20	70	-	72	108

##### 3.1.2. Заочная форма обучения

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля *	Всего часов **	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, часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5 ПК 1.6 ПК 1.7	Раздел 1 ПМ 01. Предоставление турагентских услуг МДК 01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта	87	22	8	-	65	-	-	-
	Раздел 2 ПМ 01. Предоставление турагентских услуг МДК 01.02. Технология и организация турагентской деятельности	303	42	8	20	81	-	72	108
	Всего	390	64	16	20	146	-	72	108

\* Раздел профессионального модуля – часть программы профессионального модуля, которая характеризуется логической завершенностью и направлена на освоение одной или нескольких профессиональных компетенций. Раздел профессионального модуля может состоять из междисциплинарного курса или его части и соответствующих частей учебной и производственной (по профилю специальности) практик. Наименование раздела профессионального модуля должно начинаться с отглагольного существительного и отражать совокупность осваиваемых компетенций, умений и знаний.

\*\* Максимальная учебная нагрузка и практики



### 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, курсовая работа (проект)	Объем часов								Уровень освоения <sup>3</sup>
		Очная форма				Заочная форма				
		Всего	в том числе			Всего	в том числе			
ЛЗ	ПЗ + ЛР + КР		СР	ЛЗ	ПЗ + ЛР + КР		СР			
Раздел 1. ПМ 01. Предоставление турагентских услуг		390				390				
МДК 01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта		87	28	30	29	87	14	8	65	
Раздел 1.1. Основы реализации туристского продукта на рынке		25	8	8	9	25	2	2	21	
Тема 1.1.1. Основные понятия туристского рынка	<b>Содержание учебного материала</b>	6	2	2	2	6	-	1	5	1,2
	Роль на туристском рынке фирм турагентов и туроператоров. Понятие туристская услуга и ее свойства. Понятие туристский продукт, его структура и жизненный цикл. Позиционирование туристского продукта на рынке.		2							
	<b>Практические занятия</b>			2				1		
Тема 1.1.2. Требования российского законодательства к информации	<b>Содержание учебного материала</b>	8	2	2	4	8	1	-	7	1,2
	Федеральный закон «О рекламе» № 38-ФЗ от 13.03.2006. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» № 149-ФЗ от 27.07.2006. ГОСТ 32612-2014 «Туристские услуги. Информация для потребителей. Общие требования». ГОСТ Р 54600-2011 «Туристские услуги. Услуги турагентств. Общие требования».		2				1			
	<b>Практические занятия</b>			2						
	Анализ требований российского законодательства к правилам реализации туристского продукта и информации, предоставляемой									

<sup>3</sup> Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

	потребителю.									
<b>Тема 1.1.3. Изучение и анализ современного потребителя туристских услуг</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	11	4	4	3	11	1	1	9	2,3
	Факторы, оказывающие влияние на потребителя. Мотивы поведения потребителей. Рекреационные потребности потребителей. Методы изучения и анализа запросов потребителей. Процесс принятия решения о приобретении туристских услуг.		4				1			
	<b>Практические занятия</b> Изучение основных аспектов мотивации потребителей турпродукта и барьеров к путешествию. Анализ этапов принятия решения о покупке туристского продукта.			4				1		
<b>Раздел 1.2. Организация продаж туристского продукта в турагентской фирме</b>		62	20	22	20	62	12	6	44	
<b>Тема 1.2.1. Маркетинг в туристской индустрии</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	8	2	2	4	8	2	-	6	2,3
	Понятие и сущность маркетинга. Маркетинговые исследования и их задачи. Приемы маркетинговых исследований.		2				2			
	<b>Практические занятия</b> Имидж продаж. Сущность управления продажами и его предназначение. Маркетинговая концепция. Зависимость между продажами и маркетингом. Решение практических задач по теме.			2						
<b>Тема 1.2.2. Информационное обеспечение продаж туристского продукта</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	10	4	4	2	10	1	1	8	2
	Обеспечение туриста информацией о турпродукте. Поиск, анализ и формирование баз актуальной информации с использованием различных ресурсов о туристских регионах и турпродуктах. Использование сформированных баз актуальной информации при продаже туристского продукта. Выбор оптимального туристского продукта для заказчика с помощью изучения особенностей и проведения сравнительных характеристик.		4				1			
	<b>Практические занятия</b> Составление и анализ базы данных по туристским продуктам и их характеристикам. Проведение маркетинга (сравнительного анализа) предложений туроператоров Выявление потребностей, желаний клиентов с помощью опросов и их анализ. Изучение процедур и операций агентской продажи и продвижения турпродукта через интернет».			4				1		
<b>Тема 1.2.3. Стимулирование сбыта туристского продукта</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	10	4	2	4	10	1	1	8	2,3
	Стимулирование сбыта: понятие и сущность. Стимулирование		4				1			

	сотрудников фирмы. Инструменты стимулирования персонала турагентской фирмы. Семинары, обучающие программы, ознакомительные (рекламные) туры. Мероприятия стимулирования сбыта, направленные на клиентов. Инструменты стимулирования клиентов туристской фирмы.									
	<b>Практические занятия</b> Мотивация и подготовка персонала. Организация деятельности персонала и вознаграждение за их работу. Разработка программы повышения лояльности клиентов турагента.			2				1		
<b>Тема 1.2.4. Личная продажа</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Понятие личная продажа. Средства личной продажи. Преимущества и недостатки личной продажи. Типология продавцов и покупателей. Техника и методики продаж по телефону. Процесс личной продажи. Прием клиента и установление контакта. Выявление потребностей клиента. Представление продукта. Использование каталогов и ценовых приложений как инструмента продаж при работе с клиентами. Преодоление возможных возражений. Осуществление продажи. Последующий контакт с клиентами.	18	6	8	4	18	4	2	12	2,3
	<b>Практические занятия</b> Изучение особенностей личной продажи туристского продукта. Анализ предотвращения типичных ошибок менеджеров при продаже туров. Тестовые задания «Особенности продаж туристских услуг».			8				2		
<b>Тема 1.2.5. Реклама как средство продвижения туристского продукта</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Особенности рекламы в сфере туризма. Виды туристской рекламы. Выбор средств распространения рекламы. Технология разработки и проведения рекламных мероприятий. Работа персонала туристской фирмы во время выставки.	8	2	2	4	8	2	1	5	1,3
	<b>Практические занятия</b> Анализ рекламной политики в туристской индустрии, как инструмент формирования бренда. Описать все соц. медиа. Виды полиграфической продукции в туризме.			2				1		
<b>Тема 1.2.6. Этикет и протокол делового общения</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Понятие о профессиональной этике. Деловое общение и его	8	2	4	2	8	2	1	5	1,3
			2				2			

	<p>специфика. Корпоративная культура. Профессиональная этика работников сферы туризма. Роль этики и этикета в деятельности работников туристической фирмы. Правила поведения работников сферы туризма. Формы и стили обслуживания туристов. Качество обслуживания и способы его регулирования. Организация приема и обслуживания посетителей.</p>										
	<p><b>Практические занятия</b> Изучение форм делового общения (деловая беседа, деловые переговоры, деловые совещания, деловые дискуссии, публичная речь) и их характеристики. Анализ возможных трудностей в начале беседы и способы их преодоления. Имидж делового человека. Практические рекомендации по этикету делового общения с партнерами. Основы работы с клиентами. Анализ продажи турпродукта по телефону.</p>			4				1			
<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела 1. ПМ 01. Предоставление турагентских услуг МДК 01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта</b> <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i> Систематическая проработка конспектов лекций, учебной и специальной туристской литературы, подготовка к тестовому контролю, выполнение домашних заданий. Изучение комплекса мероприятий по продвижению туристского продукта. Рассмотрение связи с общественностью в комплексе мероприятий по продвижению турпродукта. Рассмотрение выставки и ярмарки в комплексе мероприятий по продвижению туристского продукта. Изучение эффективности современных методов рекламы. Изучение продвижения российского туристского продукта на зарубежный рынок. Изучение средств стимулирования сбыта. Ознакомительные поездки. Изучение формирования общественного мнения. Мероприятия PR в туризме. Изучение информационных технологий в продвижении туристского продукта. Электронная реклама. Сайт туристской администрации как средство продвижения туристского продукта</p>		29			29	65			65		
<p><b>Раздел 2. ПМ 01. Предоставление турагентских услуг</b></p>		303				303					
<p><b>МДК 01.02. Технология и организация турагентской деятельности</b></p>		123	42	40	41	123	14	28	81		
<p><b>Раздел 2.1. Основы турагентской деятельности и терминология туризма</b></p>		28	10	6	12	28	4	2	22		
<p><b>Тема 2.1.1. Состояние и</b></p>		<p><b>Содержание учебного материала</b></p>		6	2	2	2	6	1	-	5
		<p>Состояние развития туризма в</p>			2				1		
										1,2	

перспективы развития туризма	России. Въездной, выездной и внутренний туризм Виды туризма и перспективы их развития на территории России. Статистика туризма. Факторы, влияющие на развитие туризма.									
	<b>Практические занятия</b> Анализ статистических источников. Привлекательность региона РФ (по выбору) для въездного туризма.			2				-		
Тема 2.1.2. Основные понятия и терминология туризма	<b>Содержание учебного материала</b>	14	6	2	6	14	2	1	11	1,3
	Понятие турист и экскурсант. Виды средств размещения туристов. Классификация гостиниц. Российская и европейская классификация гостиничных номеров. Методы обслуживания туристов при организации питания. Варианты организации питания и их международное обозначение. Транспортное обеспечение в туризме. Автомобильные перевозки. Железнодорожные перевозки. Морские и речные путешествия. Авиационные туристские путешествия.		6					2		
	<b>Практические занятия</b> Определение понятий «турист» и «экскурсант». Семинар на тему: «Необычные отели мира». Туристская терминология. Сравнительный анализ чартерные и регулярные авиарейсы, достоинств и недостатков. Правило прочтения авиабилетов.			2				1		
Тема 2.1.3. Нормативно-правовая база в турагентской деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>	8	2	2	4	8	1	1	6	1,3
	Федерального закона «Об основах туристской деятельности в РФ» № 132-ФЗ от 24.11.1996. Закон РФ «О защите прав потребителей» № 2300-1 от 07.02.1992. Федеральный закон «О персональных данных» № 152-ФЗ от 27.07.2006. ГОСТа Р 51185-2014 «Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования». Международные документы, регулирующие туристскую деятельность.		2					1		
	<b>Практические занятия</b> Сравнительный анализ Федерального закона «Об основах туристской деятельности в РФ» № 132-ФЗ от 24.11.1996 и международных документов, регулирующих туристскую деятельность.			2				1		
Раздел 2.2. Формирование пакета документов для туриста		39	18	6	15	39	5	4	30	
Тема 2.2.1. Паспортно-визовые формальности	<b>Содержание учебного материала</b>	16	8	2	6	16	2	1	13	2,3
	Категории загранпаспортов. Виды общегражданского		8				2			

	<p>заграничного паспорта. Оформление общегражданского заграничного паспорта. Визовая поддержка туристов. Ответственность турагента, туриста и туроператора. Виды приглашений. Виды виз. Виды визовых режимов. Страны, имеющие режим безвизового и визового въезда граждан РФ. Шенгенская зона. Страны, входящие в Шенгенское соглашение. Типы шенгенских виз. Требования консульств зарубежных стран к пакету документов.</p>									
	<p><b>Практические занятия</b> Составление пакета документов необходимого для оформления заграничного паспорта. Заполнение анкеты на общегражданский заграничный паспорт. Комплектование пакета документов для оформления виз. Оформление туристской визы. Составление опросника (анкетные данные для получения шенгенской визы) для туристов.</p>			2				1		
<p><b>Тема 2.2.2.</b> <b>Договор о реализации туристского продукта и его существенные условия</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p>	6	2	2	2	6	1	1	4	2,3
	<p>Существенные условия договора о реализации туристского продукта. Права и обязанности сторон. Порядок и условия изменения или расторжения договора о реализации туристского продукта.</p>		2				1			
	<p><b>Практические занятия</b> Анализ договоров о реализации туристского продукта. Составление проекта договора о реализации туристского продукта.</p>			2				1		
<p><b>Тема 2.2.3.</b> <b>БСО «Туристская путевка»</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p>	8	4	1	3	8	1	1	6	2,3
	<p>БСО «Туристская путевка» и порядок применения контроль – кассовой техники. Изготовление, учет и хранение БСО. Правила заполнения БСО «Туристская путевка». Ответственность за нарушение порядка применения БСО «Туристская путевка». Правило приема денежных средств от населения при продаже туристского продукта.</p>		4				1			
	<p><b>Практические занятия</b> Заполнение БСО «Туристская путевка». Решение задачи «прием денежных средств при продаже туристского продукта».</p>			1				1		
<p><b>Тема 2.2.4.</b> <b>Туристский ваучер, страховка, проездные документы и памятка</b></p>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p>	9	4	1	4	9	1	1	7	2,3
	<p>Понятие туристский ваучер и его назначение. Информация, содержащаяся в ваучере. Проездные документы на различных видах транспорта.</p>		4					1		

	Информация, содержащаяся в памятке туристу. Страхование туристов. Основные понятия, используемые в страховании. Особенности страхования в туризме. Правила оформления страховых полисов. Виды страховых рисков для туристов. Формы страхового обслуживания туристов. Понятие франшиза. Страховые программы.									
	<b>Практические занятия</b> Составление памятки туриста (страна по выбору).			1				1		
<b>Раздел 2.3. Организация взаимодействия турагентской и туроператорской фирмы</b>		24	10	6	8	24	3	2	19	
<b>Тема 2.3.1. Характеристики туристского продукта и расчет стоимости его различных вариантов</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	12	4	4	4	12	2	1	9	2,3
	Понятие туристский продукт. Структура туристского продукта. Потребительские свойства туристского продукта. Основные и дополнительные туристские услуги, входящие в туристский продукт. Турпакет. Виды туров. Методика расчета стоимости туристского продукта в зависимости от запросов потребителей. Расчет стоимости дополнительных услуг.		4				2			
	<b>Лабораторные занятия</b> Расчет стоимости турпродукта. Расчет стоимости турпакета и его элементов.			4				1		
<b>Тема 2.3.2. Договорные отношения с туроператором и бронирование туров</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	12	6	2	4	12	1	1	10	2,3
	Взаимодействие турагента, туроператора и туриста при реализации туристского продукта. Договор купли – продажи. Агентский договор. Субагентский договор. Существенные условия. Права и обязанности сторон. Правила заключения договоров. Заявка на бронирование. Информация, содержащаяся в заявке на бронирование. Оп- line бронирование. Подтверждение бронирования. Оплата туроператору. Модификация и аннулирование заявки. Системы бронирования.		6				1			
	<b>Практические занятия</b> Анализ агентских договоров. Анализ баз данных по туристским продуктам и их характеристикам. Составление заявки на бронирование тура. Заполнение «листа бронирования туристских услуг».			2				1		
<b>Раздел 2.4. Информационные технологии в туризме</b>		12	4	2	6	12	2	-	10	
<b>Тема 2.4.1. Понятие и виды</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	5	2	1	2	5	1	-	4	1,2
	Состав информационного		2				1			

<b>информационных ресурсов</b>	обеспечения туризма. Государственные информационные системы. Туристские интернет – порталы и поисковые системы. Сайты туроператоров.									
	<b>Практические занятия</b> Работа с сайтами ведущих туроператоров.			1				-		
<b>Тема 2.4.2. Системы авторизации турагентств</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	7	2	1	4	7	1	-	6	2,3
	Аутсорсинг проектов основной деятельности туристских фирм. Системы авторизации турагентств. Само – турагент. Мастер – Агент.		2				1			
	<b>Практические занятия</b> Сравнительный анализ систем само – турагент и мастер – агент.			1			1	-		
<p>Примерная тематика курсовых работ</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие рекреационного туризма в России.</li> <li>2. Становление и развитие туристической индустрии в России.</li> <li>3. Туризм как отрасль экономики непродуцированной сферы.</li> <li>4. Программное обслуживание в туристической индустрии.</li> <li>5. Деловой и познавательный туризм в России и международной практике.</li> <li>6. Рынок семейного туризма в России и за рубежом.</li> <li>7. Экстремальные туры как разновидность спортивного туризма.</li> <li>8. Обучающие туры как способ получения новых знаний и повышения квалификации.</li> <li>9. Рынок курортно-оздоровительного туризма на территории России и за ее пределами.</li> <li>10. Развитие экстремального туризма в России.</li> <li>11. Туризм как многогранное явление современного мира.</li> <li>12. Влияние природно-климатических факторов на развитие туризма в регионах Российской Федерации.</li> <li>13. Международный туризм как форма внешнеэкономической деятельности.</li> <li>14. Организация семейного туризма.</li> <li>15. Организация и управление в сфере туризма.</li> <li>16. Основные направления автоматизации и виртуализация современного туристического бизнеса.</li> <li>17. Информационные технологии в туризме.</li> <li>18. Организация работы турагентской фирмы.</li> <li>19. Технология разработки туристского продукта.</li> <li>20. Рекламная деятельность туристской фирмы.</li> <li>21. Продвижение турпродукта на рынке туристических услуг.</li> <li>22. Туризм как социально-экономическая категория в жизни общества.</li> <li>23. Особенности организации и предоставления дополнительных услуг в рамках выездных туров (на примере страны).</li> </ol>		20		20		20		20		



<p>24. Особенности организации железнодорожных перевозок туристов в рамках выездных туров (на примере страны).</p> <p>25. Особенности организации автоперевозок туристов в выездных турах (на примере страны).</p> <p>26. Технология организации международных авиаперевозок из РФ (на примере страны).</p> <p>27. Технология организации перевозок туристов водным транспортом в рамках выездных туров (на примере страны).</p> <p>28. Современные подходы к типизации потребителей туристских услуг.</p> <p>29. Сущность и особенности туристского продукта, способы его продажи.</p> <p>30. Туристские и рекреационные потребности, их место и роль в системе потребностей населения.</p> <p>31. Спрос на туристские и рекреационные услуги, система формирования спроса.</p> <p>32. Пути повышения конкурентоспособности предприятий индустрии туризма.</p> <p>33. Международный маркетинг как важнейший инструмент внешнеэкономической деятельности предприятия.</p> <p>34. Пути формирования позитивного имиджа предприятий туризма.</p> <p>35. Сравнительная характеристика компьютерных систем бронирования авиабилетов, отелей и туристских услуг, используемые на российском рынке (Galileo, Amadeus и другие – глобальные системы, Gulliver и другие – специализированные, системы онлайн-бронирования – авторские разработки туроператоров).</p> <p>36. Основные транспортные авиакомпании – авиаперевозчики российского туристского рынка.</p> <p>37. Сравнительная характеристика предлагаемых условий перевозки туристов-индивидуалов регулярными рейсами российских и зарубежных авиакомпаний (параметры: расписание, маршрут перелета, уровень комфорта).</p> <p>38. Сравнительный анализ предлагаемых условий перевозки туристов-индивидуалов регулярными рейсами российских и зарубежных авиакомпаний (параметры: тарифы, условия бронирования и оплаты, штрафные санкции).</p> <p>39. Организация и технология экскурсионно-познавательного выездного туризма в страну.</p> <p>40. Организация и технология пляжного выездного туризма в страну.</p> <p>41. Организация и технология лечебно-оздоровительного выездного туризма в страну.</p> <p>42. Организация и технология спортивного выездного туризма в страну.</p> <p>43. Организация и технология экологического выездного туризма в страну.</p>									
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

<p>44. Организация и технология религиозного выездного туризма в страну.</p> <p>45. Организация и технология делового выездного туризма в страну.</p> <p>46. Организация и технология образовательного выездного туризма в страну.</p> <p>47. Организация и технология гастрономического выездного туризма в страну.</p> <p>48. Организация и технология тематического выездного туризма в страну.</p> <p>49. Организация и технология событийного выездного туризма в страну.</p> <p>50. Организация и технология речных зарубежных круизов (на примере маршрута).</p> <p>51. Организация и технология морских зарубежных круизов (на примере маршрута).</p> <p>52. Организация и технология этнографического выездного туризма в страну.</p> <p>53. Организация и технология комбинированного пляжно-экскурсионного выездного туризма в страну.</p> <p>54. Организация и технология семейного выездного туризма (на примере страны).</p> <p>55. Организация и технология детского и молодежного выездного туризма (на примере страны).</p> <p>56. Технология формирования и продвижения нового выездного туристского продукта в страну.</p> <p>57. Особенности организации и предоставления дополнительных услуг в рамках въездных туров (на примере российского предприятия).</p> <p>58. Особенности организации железнодорожных перевозок туристов в рамках въездных туров (на примере российского предприятия).</p> <p>59. Особенности организации автоперевозок туристов в рамках въездных туров (на примере российского предприятия).</p> <p>60. Технология организации международных авиаперевозок из страны в РФ (на примере страны).</p>								
<p><b>Самостоятельная работа при изучении раздела 2 ПМ 01. Предоставление турагентских услуг МДК 01.02. Технология и организация турагентской деятельности</b>  <i>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</i>  Систематическая проработка конспектов лекций, учебной и специальной туристской литературы, подготовка к тестовому контролю, выполнение домашних заданий.  Заполнение таблицы «преимущества и недостатки группового и индивидуального туризма».  Составить таблицу нормативно – правовой базы, регламентирующей деятельность туристской индустрии.  Факторы развития туризма в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе.  Анализ агентского договора как нормативно – правовой базы, регламентирующей отношение между туроператором и турагентом.  Система комиссионного вознаграждения. Формирование доходов турагентств.</p>	41		41	81			81	

<p>Раскрыть суть принципа отбора базовых услуг и туристских продуктов для следующих видов туризма: деловой, экологический, спортивный.</p> <p>Подготовить доклад: «классификация групп клиентов туристской фирмы».</p> <p>Подготовить доклад: «кодекс поведения сотрудников туристских фирм».</p> <p>Подготовить доклад: «Шенгенская зона. Страны шенгенского соглашения».</p> <p>Найти в интернете сайты туроператоров, реализующих автобусные туры и описать процедуру их бронирования.</p>									
<p><b>Учебная практика</b> <i>Виды работ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• изучение оформления документации заказа на расчет, реализацию туристского продукта;</li> <li>• изучение информации о рынке туристских услуг;</li> <li>• изучение технологии работы турагентства;</li> <li>• осуществление поиска актуальной информации о туристских ресурсах из различных источников;</li> <li>• проведение сравнительного анализа предложений туроператоров.</li> <li>• оперирование актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт.</li> </ul>	72			72					
<p><b>Производственная практика (по профилю специальности)</b> <i>Виды работ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• выявление и анализ потребностей заказчика;</li> <li>• подбор оптимального туристского продукта;</li> <li>• составление и анализ базы данных по туристским продуктам;</li> <li>• взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению туристского продукта;</li> <li>• осуществления бронирования с использованием современной техники;</li> <li>• оформление и расчет стоимости турпакета;</li> <li>• обеспечение своевременного получения потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;</li> <li>• предоставление потребителю полной и актуальной информации о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов;</li> <li>• составление бланков, необходимых для проведения реализации турпродукта (договора, заявки).</li> </ul>	108			108					
<b>Всего:</b>	390	70	70	70	390	28	36	146	

#### 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

Кабинет турагентской и туроператорской деятельности;

Кабинет учебная (тренинговая) фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма), № 500, СПб, Рижский пр., д. 26, Лит. Б

Оборудование:

Персональный компьютер, проектор, доска, экран, плакаты, карты, стенды, столы, стулья, шкаф, программное обеспечение: Microsoft Office, Консультант-Плюс, Гарант

## **4.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта**

### **Основная литература:**

Бугорский, В. П. Организация туристской индустрии. Правовые основы : учебное пособие для СПО / В. П. Бугорский. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 165 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02282-7.

Коленько, С. Г. Менеджмент в социально-культурной сфере : учебник и практикум для СПО / С. Г. Коленько. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-6326-7.

Тимохина, Т. Л. Гостиничная индустрия : учебник для СПО / Т. Л. Тимохина. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 336 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04589-5.

### **Дополнительная литература:**

Каменец, А. В. Основы культурно-досуговой деятельности : учебник для СПО / А. В. Каменец, И. А. Урмина, Г. В. Заярская ; под науч. ред. А. В. Каменца. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 246 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00985-9.

Тимохина, Т. Л. Гостиничный сервис : учебник для СПО / Т. Л. Тимохина. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 331 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03427-1.

Кузнецов, И. Н. Управление продажами: учебно-практическое пособие [Электронный ресурс] / И. Н. Кузнецов, авт.-сост. - Москва : Дашков и К, 2016. - 492 с.

## **МДК 01.02. Технология и организация турагентской деятельности**

### **Основная литература:**

Бугорский, В. П. Организация туристской индустрии. Правовые основы : учебное пособие для СПО / В. П. Бугорский. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 165 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02282-7.

Тимохина, Т. Л. Гостиничная индустрия : учебник для СПО / Т. Л. Тимохина. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 336 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04589-5.

Коленько, С. Г. Менеджмент в социально-культурной сфере : учебник и практикум для СПО / С. Г. Коленько. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-6326-7.

### **Дополнительная литература:**

Косолапов, А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности (для суззов). [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : КноРус, 2014. — 296

Жукова, М.А. Индустрия туризма: менеджмент организации. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : Финансы и статистика, 2014. — 200 с.

Тимохина, Т. Л. Гостиничный сервис : учебник для СПО / Т. Л. Тимохина. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 331 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03427-1.

### **Периодические издания**

1. Географический вестник [Электронный ресурс] : журнал. – Режим доступа: e.lanbook.com.
2. Маркетинг и маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : журнал. – Режим доступа: grebennikon.ru.
3. Маркетинг услуг [Электронный ресурс] : журнал. – Режим доступа: grebennikon.ru.
4. Сервис в России и за рубежом [Электронный ресурс] : журнал. – Режим доступа: elibrary.ru.
5. Современные гуманитарные исследования [Электронный ресурс] : журнал. – Режим доступа: elibrary.ru.

6. Современные проблемы сервиса и туризма [Электронный ресурс] : журнал. – Режим доступа: [elibrary.ru](http://elibrary.ru).
7. Туризм и гостеприимство [Электронный ресурс] : журнал. – Режим доступа: [elibrary.ru](http://elibrary.ru).

#### **Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы:**

1. ЭБС «Юрайт» (<http://biblio-online.ru>)
2. ЭБД «Издательский дом «Гребенников» (<http://grebennikon.ru/>)
3. ЭБС «Айбукс.ру» ([www.ibooks.ru](http://www.ibooks.ru))
4. ЭБС «Лань» (<http://e.lanbook.com/>)
5. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» (<http://biblioclub.ru>)
6. Архив научных журналов НЭИКОН (<http://arch.neicon.ru>)
7. ЭБС СПбУТУиЭ (<http://libume.ru/jirbis/>)
8. Информационно-справочная правовая система Консультант Плюс (<http://www.consultant.ru>)
9. Научная электронная библиотека [elibrary.ru](http://elibrary.ru) ([elibrary.ru](http://elibrary.ru))
10. Научная электронная библиотека «Киберленинка» ([cyberleninka.ru](http://cyberleninka.ru))
11. справочная правовая система Гарант (<http://www.garant.ru>)

#### **Информационные ресурсы в сети «Интернет»:**

1. Hotelline: портал гостиничного бизнеса (<http://www.hotelline.ru/>)
2. Все о туризме: образовательный туристический портал (<http://tourlib.net>)
3. Всемирная туристская организация (UNWTO) (<http://www.unwto.org/index.php>)
4. Единое окно доступа к образовательным ресурсам (<http://window.edu.ru>)
5. Российский союз туриндустрии (<http://www.rostourunion.ru>)
6. Русское географическое общество (<http://www.rgo.ru>)
7. Федеральное агентство по туризму (<https://www.russiatourism.ru>)
8. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (<http://fcior.edu.ru>)

#### **4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Занятия проводятся в учебных кабинетах и лабораториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

Внеаудиторная работа сопровождается методическим обеспечением.

Учебная и производственная (по профилю специальности) практика проводятся в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся, в соответствии с программой практики.

Обязательным условием допуска к учебной и производственной (по профилю специальности) практике является получение необходимых знаний в рамках профессионального модуля.

#### **4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам) и осуществляющих руководство практикой: наличие высшего образования, соответствующее профилю преподаваемого модуля; опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы.

Преподаватели должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1. 1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	Составление перечня запросов потребителя к туристскому продукту по следующим критериям – цель путешествия, время поездки, стоимость поездки, размещение, питание, необходимость дополнительных услуг. Определение вида туристского пакета в соответствии с запросами потребителя Предложение определённого туристского продукта в соответствии с выбранными критериями	Оценка в рамках текущего контроля: <ul style="list-style-type: none"> <li>• результатов работы на практических занятиях;</li> <li>• результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;</li> <li>• результатов тестирования.</li> </ul> Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практик
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах	Перечисление видов туристских продуктов. Определение критериев туристского продукта в соответствии с его видом Предоставление базы данных по турпродуктам на основе информации, полученной с сайтов операторов, периодических изданий и научных публикаций	Оценка в рамках текущего контроля: <ul style="list-style-type: none"> <li>• результатов работы на практических занятиях;</li> <li>• результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;</li> <li>• результатов тестирования.</li> </ul> Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практик
ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.	Составление проекта агентского соглашения с туроператором по продвижению турпродукта. Составление плана реализации и продвижения турпродукта	Оценка в рамках текущего контроля: <ul style="list-style-type: none"> <li>• результатов работы на практических занятиях;</li> <li>• результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;</li> <li>• результатов тестирования.</li> </ul>

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
<p><b>ПК 1.4.</b> Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя</p>	<p>Составление перечня услуг, входящих в турпакет, в соответствии с запросами потребителя. Расчёт стоимости каждого вида услуги, входящих в турпакет. Определение цены «нетто» турпакета Определение цены «брутто» турпакета</p>	<p>Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практик</p>
<p><b>ПК 1.5.</b> Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).</p>	<p>Оформление туристической путёвки по типовой форме ТУР-1 Оформление ваучера по типовой форме Оформление страхового полиса по типовой форме</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• результатов работы на практических занятиях;</li> <li>• результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;</li> <li>• результатов тестирования.</li> </ul> <p>Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практик</p>
<p><b>ПК 1.6.</b> Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю</p>	<p>Формирование пакета документов для открытия визы в соответствии с запросом потребителя.</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• результатов работы на практических занятиях;</li> <li>• результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;</li> <li>• результатов тестирования.</li> </ul> <p>Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практик</p>
<p><b>ПК 1.7.</b> Оформлять документы строгой отчетности.</p>	<p>Оформление документов строгой отчетности произведено в соответствии с типовыми формами.</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля:</p> <p>результатов работы на практических занятиях;</p> <p>результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;</p>

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
		результатов тестирования. Оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практик

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Наличие положительных отзывов по итогам практики. Участие в студенческих научно-практических конференциях	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике. Наблюдение и оценка активности студента при проведении учебно-воспитательных мероприятий профессиональной направленности
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач. Точность, правильность и полнота выполнения профессиональных задач	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Оперативность поиска и использования необходимой информации для качественного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. Широта использования различных источников информа-	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной



<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
и личностного развития	ции, включая электронные	практике.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Оперативность и точность осуществления профессиональных задач с использованием общего и специализированного программного обеспечения	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, в ходе компьютерного тестирования, подготовки электронных презентаций, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике. Наблюдение и оценка использования студентом информационных технологий при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Коммуникабельность при взаимодействии с обучающимися, преподавателями и руководителями практики в ходе обучения	Наблюдение и оценка коммуникативной деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной и производственной практике. Наблюдение и оценка использования студентом коммуникативных методов и приёмов при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчинённых), результат выполнения заданий	<p>Ответственность за результат выполнения заданий.</p> <p>Способность к самоанализу и коррекции результатов собственной работы.</p>	<p>Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях при работе в малых группах, при выполнении работ по учебной и производственной практике.</p> <p>Наблюдение и оценка уровня ответственности студента при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики.</p> <p>Наблюдение и оценка динамики достижений студента в учебной и общественной деятельности</p>
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Способность к организации и планированию самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	<p>Наблюдение и оценка использования студентом методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.</p> <p>Наблюдение и оценка использования студентом методов и приёмов личной организации при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики.</p> <p>Наблюдение и оценка динамики достижений студента в учебной и общественной деятельности</p>
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности	Наблюдение и оценка деятельности студента в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной и производственной практике.

Распределение часов вариативной части

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Требования к результатам освоения профессионального модуля, включая дополнительные требования	Распределение часов вариативной части		
		Очная форма		Заочная форма
		Максимальная учебная нагрузка (всего)	Обязательная учебная нагрузка (всего)	Максимальная учебная нагрузка (всего)
<b>ПМ 01.</b> <b>Предоставление турагентских услуг</b> <b>МДК 01.02.</b> <b>Технология и организация турагентской деятельности</b>	<i>Уметь:</i> осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); определять и анализировать потребности заказчика; использовать профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры; оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты. <i>Знать:</i> статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры; особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов. основные понятия и комплекс услуг входящий в турпродукт.	48	32	48
	Всего	48	32	48