

**АННОТАЦИЯ**  
к рабочей программе дисциплины  
**Б1.В.ДВ.05.01 «ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ»**

**Объем трудоемкости дисциплины** для студентов направления подготовки 43.03.02 Туризм, ОФО: 3 зачетные единицы (108 час., из них: 36,3 часа – контактная работа, в том числе: аудиторные занятия – 32 часа (лекционных 16 ч., практических 16 ч.), иная контактная работа – 4,3 часа (КСР 4 ч., ИКР 0,3 ч.); 36 часов самостоятельной работы; 35,7 ч – контроль и сдача экзамена)

**Цель дисциплины**

Туризм – это сложный многогранный процесс: это и отрасль экономики, и социально-культурное явление, и объект международного и государственного регулирования, объект привлечения инвестиций, предмет изучения целого ряда научных дисциплин, вид бизнеса и форма путешествий. Туризм стал глобальным явлением современности. В данном курсе туризм рассматривается как объект управления.

Целью изучения дисциплины является формирование знаний умений и навыков у будущих специалистов в области технологии обслуживания туристов и организации продаж туристских услуг.

**Задачи дисциплины**

- приобретение знаний по технологии и организации туроперейтинговой деятельности;
- приобретение знаний по технологии разработки туристского продукта и отдельной услуги;
- овладение новыми технологиями по продвижению и организации продаж туристского продукта;
- овладение методикой расчета цены тура и отдельной услуги.

**Место дисциплины в структуре образовательной программы.**

Дисциплина «Технология продаж» относится к базовой части Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана, является базовой и обязательной к изучению.

Студенты обучаются по данному курсу в четвертом семестре. Являясь теоретической, данная дисциплина представляет собой основу для изучения всех профильных предметов. Для успешного ее изучения необходимы знания по дисциплинам «Технология и организация гостиничной деятельности», «Статистика туризма», «Основы туристской деятельности».

**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Технологи продаж»**

В результате освоения дисциплины выпускник должен обладать следующими компетенциями:

ПК-3: Готовность к реализации проектов в туристской индустрии

ПК-11: Способность к продвижению и реализации туристского продукта с использованием информационных и коммуникативных технологий

Таблица 1 – Результаты освоения дисциплины «Технология продаж»

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ПК-3	Готовность к реализации проектов в туристской индустрии	теоретические, правовые и практические основы технологии продаж туристических услуг;	аргументировать приобретение тура;	навыками выработки конструктивного отношения к возражениям, жалобам, недовольству клиентов и отработать алгоритм их преодоления;
2	ПК-11	Способность к продвижению и реализации туристского продукта с использованием информационных и коммуникативных технологий	механизм и технологии продаж туруслуг.	увеличивать количество продаж туров.	навыками профессиональной аргументации при обсуждении вопросов, касающихся предоставления туруслуг.

**Основные разделы дисциплины:**

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов			
		Всего	Аудиторная работа		Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	
1	Туристские продажи как структурированный процесс	18	4	4	10
2	Обслуживание клиентов	18	4	4	10
3	Реализация продаж в индустрии гостеприимства	18	4	4	10
4	Работа с жалобами	14	4	4	6
	<i>Итого по дисциплине:</i>		16	16	36

**Курсовые работы:** не предусмотрены

**Форма проведения аттестации по дисциплине:** экзамен

**Основная литература:**

Дорощук, Н.Б.

Дистрибуция на практике [Текст] / Н. Дорощук, В. Кулеша. - Москва [и др.] : Диалектика : [Вильямс], 2006. - 234 с. - ISBN 5845908655 : 241.00.

Офицеров, Петр Юрьевич.

Поставщик [Текст] : организация эффективной работы с сетевыми магазинами : российская практика / Ю. П. Офицеров. - М. : Эксмо, 2009. - 174 с. - (Профессиональные издания для бизнеса). - ISBN 9785699288144 : 144.31.

Клочкова, М.С.

Мерчандайзинг [Текст] : учебно-практическое пособие / М. С. Клочкова, Е. Ю. Логинова, А. С. Якорева. - М. : Дашков и К°, 2009. - 267 с. : ил. - Библиогр. : с. 266-267. - ISBN 9785911318383. ISBN 978-5-98281-231-5

**Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе** / В.В. Иванов, А.Б. Волков. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 336 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-16-004304-3 <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=197009>

Автор РПД Рововая Т.А., д-р философ. наук, профессор