Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Географический факультет



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор
_____ Иванов А.Г.
подпись
«01» июля 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.05.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ В ТУРИЗМЕ

Направление подготовки – 43.03.02 Туризм

Профиль – Технология и организация гостиничных услуг

Программа подготовки – академическая

Форма обучения – заочная

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Краснодар 2016

Рабочая программа дисциплины «Организация продаж в туризме» составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования № 1463, по направлению подготовки 43.03.02 Туризм (уровень бакалавриата) от 04 декабря 2015 г.,

Программу составила:
Т.А. Рововая, д-р философ, наук, доцент кафедры международного туризма и менеджмента

подпись

Рабочая программа дисциплины утверждена заседании, от кафедры Международного туризма и менеджмента протокол «7» июня/
Заведующий кафедрой (разработчика) Беликов М.Ю.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры и менеджмента протокол № 11 от «7» июня 2016 г
Заведующий кафедрой Беликов М.Ю.

Международного туризма

подпись

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии географического факультета, протокол № 06-16 от «20» июня 2016 г.
Председатель УМК Погорелов А.В.

подпись

Рецензенты:

Шалюгина Т.А., доктор философских наук

Филобок А.А., канд. геогр. наук, доцент кафедры экономической, социальной и политической географии, г. Краснодар

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 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.

1.2 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.

1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Организация продаж в туризме» относится к базовой части Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана, относится к вариативной части учебного плана, являясь дисциплиной по выбору.

Студенты обучаются по данному курсу в шестом 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».

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Организация продаж в туризме»

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 «Организация продаж в туризме»

№ п.п.	Индекс компе-тенции	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; - особенности формирования рынка туристских услуг; - фазы жизненного цикла туристского продукт; - основы технологий продаж оптовых операторов и участников рынка туристских услуг	- аргументировать приобретение тура - вести переговоры; - заключать сделки; - пробуждать интересыпотенциальных клиентов	- навыками выработки конструктивного отношения к возражениям, жалобам, недовольству клиентов и отработать алгоритм их преодоления; - основами технологий продаж оптовых операторов и участников рынка туристских услуг; - методами влияния на процесс принятия решений о покупке продукта туристской индустрии
2	ПК-11	Способность к продвижению и реализации туристского продукта с использованием информационных и коммуникативных технологий	- механизм и технологии продаж туруслуг; - принципы планирования туроперейтинговой программы; - функции туристского маркетинга в выявлении потребностей рынка, формировании цены и управлении спросом; - требования к информационному обеспечению туристского продукта (услуги)	- увеличивать количество продаж туров; - планировать типовую туроперейтинговую программу инициативного и рецептивного туроператоров; - разрабатывать ндивидуальные и групповые туры	- навыками профессиональной аргументации при обсуждении вопросов, касающихся предоставления туруслуг; - методами ценообразования; - методикой расчета групповой цены тура; - основами психотехнологии продаж услуг туристской индустрии

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач. ед. (108 часа), их распределение по видам работ представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Общая трудоёмкость дисциплины

Вид учебной работы		Всего часов	Курс 3
Контактная работа, в том числе		**10,3**	**10,3**
Аудиторные занятия (всего)		**10**	**10**
Занятия лекционного типа		4	4
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)		6	6
Иная контактная работа		**0,3**	**0,3**
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3	0,3
Самостоятельная работа, в том числе		**89**	**89**
Проработка учебного (теоретического) материала		40	40
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)		20	20
Реферативная работа		29	29
Контроль		**8,7**	**8,7**
Подготовка к экзамену		8,7	8,7
Общая трудоемкость	**час.**	**108**	**108**
	в том числе контактная работа	**36,3**	**36,3**
	зач. ед.	**3**	**3**

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Таблица 3 – Разделы дисциплины, изучаемые на 4 курсе в 8 семестре

№ раздела	Наименоание разделов	Количество часов			
		Всего	Аудиторная работа		Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	СРС
1	2	3	4	5	7
1	Туристские продажи как структурированный процесс	24	2	2	20
2	Обслуживание клиентов	26	2	-	24
3	Реализация продаж в индустрии гостеприимства	22	-	2	20
4	Работа с жалобами	27	-	2	25
	Итого по дисциплине:		4	6	89

1.3 Содержание разделов дисциплины:

2.3.1 Занятия лекционного типа

Таблица 4 – Содержание разделов дисциплины

№ раздела	Наименование раздела	Тематика лекционных занятий	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1	Туристские продажи как структурированный процесс	*Тема. Введение в туроператорский бизнес* Предмет, задачи и структура курса «Организация продаж в туризме услуг туристской деятельности». Значение предмета для формирования общей культуры и навыков работы туризме. Сущность туроператорской и турагентской деятельности. Туристский продукт – основные характеристики, состав. Особенности формирования рынка туристских услуг. Фазы жизненного цикла туристского продукта. Современное состояние и тенденции развития туризма в мире, России и на Дальнем Востоке. .	У
2	Обслуживание клиентов	*Тема. Маркетинговые технологии в туризме* Туристский маркетинг. Функции туристского маркетинга в выявлении потребностей рынка, формировании цены и управлении спросом. Маркетинговые технологии в исследовании рекреационного потенциала на региональном уровне для туристского проектирования. Маркетинговые исследования в обосновании турпродукта.	У
Примечание: У – устный опрос			

2.3.2 Занятия семинарского типа

Таблица 5 – Содержание разделов дисциплины

№	Наименование раздела	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1	Туристские продажи как структурированный процесс	1. Туризм как социально-культурное явление современности. 2. Туризм как динамично развивающаяся отрасль экономики. 3. Менеджмент туризма как научное направление. 4. Периодизация развития менеджмента в туризме.	С, Р
3	Реализация продаж в индустрии гостеприимства	1. Экономические отношения в менеджменте туризма. 2. Технологии, обеспечивающие развитие туризма. 3. Информационно-техническое обеспечение менеджмента в туризме. 4. Экономическая эффективность менеджмента туризма.	П, Р
4	Работа с жалобами	1. Понятие «управление качеством». 2. Стандарты туристского обслуживания. 3. Профессионализм персонала туристской фирмы. 4. Безопасность туристских услуг.	П, Р
Примечание: П – подготовка и защита презентаций, Р – реферативная работа, С – семинар-дискуссия			

2.3.3 Лабораторные занятия.

Лабораторные занятия – не предусмотрены.

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ.

Курсовые работы по дисциплине не предусмотрены.

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Технологии продаж»

Таблица 6 – Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

№	Наименование раздела	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1.	Туристские продажи как структурированный процесс	1. Ворох, Н.И. Технологии продаж [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2014. – 386 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/64081 2. Джоббер Д., Ланкастер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 622 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=872281 3. Зайцева Н.А, Ларионова А.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=424026 4. Иванов В.В., Волов А.Б. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 336 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=197009 5. Скобкин, С.С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе: учебник для академического бакалавриата / С.С. Скобкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 218 с.
2.	Обслуживание клиентов	1. Ворох, Н.И. Технологии продаж [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2014. – 386 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/64081 2. Джоббер Д., Ланкастер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 622 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=872281 3. Зайцева Н.А, Ларионова А.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=424026 4. Иванов В.В., Волов А.Б. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 336 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=197009 5. Скобкин, С.С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе: учебник для академического бакалавриата / С.С. Скобкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 218 с.
3.	Реализация продаж в индустрии гостеприимства	1. Ворох, Н.И. Технологии продаж [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2014. – 386 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/64081 2. Джоббер Д., Ланкастер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 622 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=872281 3. Зайцева Н.А, Ларионова А.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=424026

		4. Иванов В.В., Волов А.Б. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 336 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=197009 5. Скобкин, С.С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе: учебник для академического бакалавриата / С.С. Скобкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 218 с.
4.	Работа с жалобами	1. Ворох, Н.И. Технологии продаж [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2014. – 386 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/64081 2. Джоббер Д., Ланкастер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 622 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=872281 3. Зайцева Н.А, Ларионова А.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=424026 4. Иванов В.В., Волов А.Б. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 336 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=197009 5. Скобкин, С.С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе: учебник для академического бакалавриата / С.С. Скобкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 218 с.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в печатной форме увеличенным шрифтом,

– в форме электронного документа,

– в форме аудиофайла,

– в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа,

– в форме аудиофайла.

3. Образовательные технологии

В процессе преподавания дисциплины применяются традиционные образовательные технологии (информационная лекция, устный опрос, написание реферативных работ).

Для обеспечения успешного освоения дисциплины применяются следующие интерактивные способы активизации познавательных процессов – семинар-дискуссия.

Таблица 8 – Используемые интерактивные образовательные технологии

Семестр	**Вид занятия (Л, С)**	**Используемые интерактивные образовательные технологии**	**Количество часов**
6	*С*	семинар-дискуссия* по теме «*Основные понятия и этапы развития туризма.*»	*2*
Итого:			*2*

***Семинар-дискуссия** (групповая дискуссия) – это технология обучения, которая образуется на процессе диалогического общения участников, в ходе которого происходит формирование практического опыта совместного участия в обсуждении и разрешении теоретических и практических проблем. На семинаре-дискуссии учатся точно выражать свои мысли в докладах и выступлениях, активно отстаивать свою точку зрения, аргументировано возражать, опровергать ошибочную позицию одноклассника. В такой работе учащийся получает возможность построения собственной деятельности, что и обусловливает высокий уровень его интеллектуальной и личностной активности, включенности в процесс учебного познания.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущей аттестации.

Пример материала для устного опроса.

Раздел 1. Туристские продажи как структурированный процесс

Лекция № 1. Введение в туроператорский бизнес
Предмет, задачи и структура курса «Организация продаж в туризме».
Значение предмета для формирования общей культуры и навыков работы туризме.
Сущность туроператорской и турагентской деятельности.
Туристский продукт – основные характеристики, состав.
Особенности формирования рынка туристских услуг.
Фазы жизненного цикла туристского продукта.
Современное состояние и тенденции развития туризма в мире, России и на Дальнем Востоке.

Лекция № 2. Маркетинговые технологии в туризме
Туристский маркетинг.
Функции туристского маркетинга в выявлении потребностей рынка, формировании цены и управлении спросом.
Маркетинговые технологии в исследовании рекреационного потенциала на региональном уровне для туристского проектирования.
Маркетинговые исследования в обосновании турпродукта.

Материал для проведения семинаров

Раздел 1. Туристские продажи как структурированный процесс

Семинар-дискуссия № 1. *Основные понятия и этапы развития туризма.*
1. Туризм как социально-культурное явление современности.
2. Туризм как динамично развивающаяся отрасль экономики.
3. Менеджмент туризма как научное направление.
4. Периодизация развития менеджмента в туризме.

Раздел 3. Реализация продаж в индустрии гостеприимства

Семинарское занятие № 2. *Производственный аспект менеджмента в туризме*
1. Экономические отношения в менеджменте туризма.
2. Технологии, обеспечивающие развитие туризма.
3. Информационно-техническое обеспечение менеджмента в туризме.
4. Экономическая эффективность менеджмента туризма.

Раздел 4. Работа с жалобами

Семинарское занятие № 3. *Управления качеством туристского обслуживания*
1. Понятие «управление качеством».
2. Стандарты туристского обслуживания.

Перечень тем для проведения семинара-дискуссии

Тема: Основные понятия и этапы развития туризма
1. Туризм как социально-культурное явление современности.
2. Туризм как динамично развивающаяся отрасль экономики.
3. Менеджмент туризма как научное направление.
4. Периодизация развития менеджмента в туризме.

Примерная тематика рефератов

1. Туристское обслуживание как предпринимательская деятельность.
2. Социально-психологические основы управления туристической фирмой.
3. Коммерческие организации в сфере туризма.
4. Анализ деятельности туристского комплекса.
5. Анализ деятельности туристско-оздоровительного лагеря.
6. Формирование стратегии развития туризма.
7. Перспективный анализ туристской организации.
8. Расчет эффективности управления туризмом.
9. Анализ источников прибыли в туризме.
10. Стратегические аспекты деятельности туристической фирмы.
11. Основные понятия и методологическая база регионального менеджмента.
12. Основы региональной организации хозяйства и принципы районирования.
13. Особенности регионального туризма как объекта управления.
14. Этапы решения организационных задач регионального менеджмента.
15. Функции организационных структур регионального туризма.
16. Экскурсионный менеджмент в Российской Федерации.
17. Менеджмент гостеприимства в Российской Федерации.
18. Компоненты безопасности внешней и внутренней среды туркомплекса.
19. Менеджмент анимации и спорта в Российской Федерации.
20. Организация туристской анимации, функции рекреационной туристской анимации, виды анимации.
21. Инновационный менеджмент – система управления развитием туристской фирмы.
22. Инновации как объект инновационного менеджмента в сфере туризма.
23. Инновационные процессы как инструмент реализации инноваций в сфере туризма.
24. Эффективность управления инновационными процессами в туристских организациях Америки.
25. Управление инновационными проектами в сфере туризма.
26. Оценка инвестиционной деятельности туристской организации.
27. Формирование инвестиционных программ в туристской организации.
28. Организация финансирования инвестиционной программы туристской организации.
29. Выбор инвестиционных программ по экономическим критериям в сфере туризма.
30. Характеристика объекта инвестирования в сфере туризма.
31. Роль международных организаций в регулировании туристской деятельности.
32. Правовое регулирование международной туристской деятельности.
33. Международные туристические организации – виды, цели, задачи.
34. Инструменты регулирования международной туристской деятельности.
35. Практика и процедура регулирования туристской деятельности.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

Вопросы для подготовки к экзамену

1. Понятие и соотношение понятий «менеджмент» и «управление».
2. Понятие хозяйствующего субъекта, юридического лица.
3.Основные ключевые понятия менеджмента и управления.
4. Схема управляющего воздействия на объект управления.
5. Основные подходы к менеджменту.
6. Понятие и содержание производственно-хозяйственной деятельности.
7. Управление как необходимость и объективная потребность деятельности человека.
8.Понятие, содержание, сущность и значение производства в системе менеджмента.
9. Социально-экономические основы современного менеджмента.
10. Основные качества менеджера. Требования к менеджеру и его обязанности.
11. Организационно-экономические принципы деятельности менеджеров.
12. Особенности и специфика российского и зарубежного менеджмента.
13. Факторы внутренней и внешней среды организации.
14. Развитие теории научного менеджмента.
15. Принципы управления Ф. Тейлора.
16. Сущность и содержание административной школы управления.
17. Принципы и функции управления А. Фойоля.
18. Характеристика типов организаций М. Вебера.
19. Сущность доктрины человеческих отношений.
20. Эмпирическая школа управления.
21. Концепции управления с позиции науки о поведении.
22. Современные направления теории менеджмента.
23. Сущность организации как функции менеджмента.
24. Сущность, роль и значение функции мотивации и стимулирования в системе менеджмента.
25. Характеристика основных видов контроля.
26. Общие черты и свойства организаций.
27. Понятие о структуре организации и ее подразделениях.
28. Понятие системы и характеристика видов систем.
29. Методология ситуационного подхода к менеджменту
30. Требования к построению рациональных структур аппарата управления.
31. Основные типы организационных структур систем управления.
32. Особенности дивизиональной и матричной структур управления.
33. Основные понятия мотивационного менеджмента.
34. Характеристика теорий мотивации.
35. Виды управленческих решений.
36. Методы принятия управленческих решений.
37. Основные этапы процесса стратегического планирования.
38. Тактика, её характеристики.
39. Содержание и сущность коммуникаций.
40. Базовые элементы коммуникационного процесса.
41. Основные этапы коммуникационного процесса;
42. Межличностные коммуникации: понятие, виды.
43. Основные типы невербальных коммуникаций.
44. Сущность и теория лидерства.
45. Функции, выполняемые лидером.
46. Классификация и характеристика основных стилей руководства (управления). «Решетка менеджмента».
47. Принцип единоначалия и коллегиальности в менеджменте.
48. Особенности, содержание и сущность власти.

49. Классификация и типология власти.
50. Характеристика основных видов власти.
51. Основные понятия конфликта.
52. Характеристика уровней конфликта в организации.
53. Характеристика стилей разрешения межличностного конфликта.
54. Характеристика основных видов конфликтов.
55. Природа и причина конфликтов в организации.
56. Понятие, природа и факторы стрессов.
57. Косвенные методы измерения эффективности управленческого труда.
58.Методы расчета и основные показатели экономической эффективности управленческого труда.
59. Методы расчета и основные показатели эффективности системы управления.
60.Методика определения экономической эффективности от внедрения мероприятий по совершенствованию управления

Пример экзаменационного билета

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Институт географии геологии туризма и сервиса
Кафедра международного туризма и менеджмента
Направление подготовки 43.03.02 «Туризм»

Дисциплина «Организация продаж в туризме»

БИЛЕТ 1

1. Основные этапы процесса стратегического планирования.
2. Характеристика стилей разрешения межличностного конфликта.

Зав. кафедрой д.г.н., профессор Беликов М.Ю.

Методические рекомендации для подготовки к экзамену

Итоговым контролем уровня усвоения материала студентами является экзамен. Экзамен проводится по билетам, содержащим по 2 вопроса из материала изученного курса.

Для эффективной подготовки к экзамену процесс изучения материала курса предполагает достаточно интенсивную работу не только на лекциях, но и с различными текстами, нормативными документами и информационными ресурсами.

Особое внимание надо обратить на то, что подготовка к экзамену требует обращения не только к учебникам, но и к информации, содержащейся в СМИ, а также в Интернете. В разделе «Литература» приведен список книг, учебников, периодических изданий и ресурсов Интернета, которые могут оказаться полезными при изучении курса.

Критерии оценки экзамена

Экзамен является формой итоговой оценки качества освоения студентом образовательной программы по дисциплине. По результатам экзамена студенту выставляется оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

Экзамен проводиться в форме устного опроса по билетам с предварительной подготовкой студента в течении 30 минут. Каждый билет содержит 2 вопроса из тем изученных на лекционных и практических занятиях, а также по вопросам тем для самостоятельной работы студентов. Экзаменатор вправе задавать дополнительные вопросы сверх билета. Экзаменатор может проставить экзамен опроса и собеседования тем студентам, которые активно работали на

практических (семинарских) занятиях. Преподаватель принимает экзамен только при наличии ведомости и надлежащим образом оформленной зачетной книжки. Результат экзамена объявляется студенту непосредственно после его сдачи, затем выставляется в экзаменационную ведомость и зачетную книжку студента. Если в процессе экзамена студент использовал недопустимые дополнительные материалы (шпаргалки), то экзаменатор имеет право изъять шпаргалку и поставить оценку «неудовлетворительно».

При выставлении оценки экзаменатор учитывает:

−знание фактического материала по программе;

−степень активности студента на семинарских занятиях;

−логику, структуру, стиль ответа; культуру речи, манеру общения; готовность к дискуссии, аргументированность ответа; уровень самостоятельного мышления.

−наличие пропусков семинарских и лекционных занятий по неуважительным причинам.

Оценка «отлично» ставится студенту, ответ которого содержит

−глубокое знание материала курса;

−знание концептуально-понятийного аппарата всего курса;

−знание литературы по курсу.

Оценка «хорошо» ставится студенту, ответ которого:

−демонстрирует знания материала по программе;

−содержит в целом правильное, но не всегда точное и аргументированное изложение материала.

Оценка «удовлетворительно» ставится студенту, ответ которого:

−содержит поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса;

−не точен и имеются затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии курса;

Оценка «неудовлетворительно» ставится студенту, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, допустившему принципиальные ошибки при изложении материала, а также не давшему ответа на вопрос.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в печатной форме увеличенным шрифтом,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

5.1 Основная литература:

1. Ворох, Н.И. Технологии продаж [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2014. – 386 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/64081

2. Джоббер Д., Ланкастер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 622 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=872281

3. Зайцева Н.А, Ларионова А.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=424026

4. Иванов В.В., Волов А.Б. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 336 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=197009

5. Скобкин, С.С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе: учебник для академического бакалавриата / С.С. Скобкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 218 с.

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах *«Знаниум» и* «Университетская библиотека ONLINE».

Учебники из ЭБС «Знаниум»:

1. Джоббер Д., Ланкастер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 622 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=872281

2. Зайцева Н.А, Ларионова А.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=424026

3. Иванов В.В., Волов А.Б. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 336 с. – Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=197009

Учебники из ЭБС «Лань»:

1. Ворох, Н.И. Технологии продаж [Электронный ресурс]: учеб. пособие. – Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2014. – 386 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/64081

5.2 Дополнительная литература:

1. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: учебное пособие / М.В. Виноградова, З.И. Панина, А.А. Ларионова, Л.А. Васильева. – 4-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 280 с. http://e.lanbook.com/view/book/56369/page68/

2. Управление гостиничным предприятием: учебное пособие / Р.Я. Вакуленко, Е.А. Кочкурова. – М.: Университетская книга; Логос, 2008. – 320 с. – (Новая университетская библиотека) http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=84867

3. Райли М. Управление персоналом в гостеприимстве. – Юнити-Дана, 2015.

4. Менеджмент: учебник для студентов вузов / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - 3-е изд. - М.: Гардарика, 1998. - 528 с.

5. Менеджмент: практические ситуации, деловые игры, упражнения: учебное пособие для вузов / под общ. ред. О.А. Страховой; С.-Петерб. Гос. ун-т экономики и финансов, Каф. управления им. проф. Ю. А. Лаврикова. - СПб. [и др.]: ПИТЕР, 2001. - 140 с.

6. Менеджмент: введение в специальность: учебное пособие / А.В. Бусыгин. - М.: Бусыгин, 2003. - 167 с.

7. Менеджмент: теория и практика в России: учебник для студентов вузов / под ред. А.Г. Поршнева, М.Л. Разу, А.В. Тихомировой ; Гос. ун-т управления, Рос. эконом. акад. им. Г. В. Плеханова, Рос. акад. гос. службы при президенте Рос. Федерации. - Изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: ФБК-ПРЕСС, 2003. - 523 с.

8. Менеджмент: практикум: учебное пособие для студентов вузов / И.Н. Герчикова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 799 с.
9. Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве: учебное пособие для студентов вузов / А.Д. Чудновский, М.А. Жукова. - М.: КНОРУС , 2005. - 319 с.

5.3 Периодические издания:

1. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»
2. Российский журнал менеджмента
3. Журнал «Новый менеджмент»
4. Журнал "Top-Manager"
5. Журнал «Генеральный Директор»
6. Журнал "Компания"
7. Журнал "Управление компанией"
8. Журнал «Das Management»
9. Журнал «Бизнес, менеджмент и право»
10. Журнал «Инновационный менеджмент»
11. Журнал «Менеджмент в России за рубежом»
12. Журнал «Маркетинг. Менеджмент»
13. Журнал «Российский журнал менеджмента»
14. Журнал «Управление персоналом»
15. Интернет-журнал «Тайм-менеджмент»

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины:

1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам. – http://window.edu.ru;
2. Российская Государственная Библиотека – http://rsl.ru
3. Российское образование. Федеральный портал. – http://www.edu.ru;
4. Университетская библиотека Online. – http://www.biblioclub.ru.
5. Федеральный образовательный портал – Экономика, социология, менеджмент – http://ecsocman.edu.ru/.

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Формы самостоятельной работы студента по освоению дисциплины:

1. Усвоение текущего учебного материала;
2. Конспектирование первоисточников;
3. Работа с конспектами лекций;
4. Самостоятельное изучения материала;
5. Изучение специальной литературы;
6. Написание реферативных работ по заданным темам;
7. Подготовка к экзамену.

Вопросы для самостоятельного изучения по разделам дисциплины

Таблица 8 – Вопросы по разделам дисциплины

№	Наименование раздела	Перечень вопросов для выполнения самостоятельной работы	Форма контроля
1	2	3	4
1	Туристские продажи как структурированный процесс	1. Туроперейтинговая деятельность: сущность, цели и задачи. 2. Функции рецептивного туроператора на рынке туристских услуг. 3. Функции инициативного туроператора на рынке туристских услуг.	С, Р

		4. Каковы технологические особенности разработки групповых и индивидуальных туров? 5. Классы обслуживания в туризме. 6. Туристский продукт: понятие, технологические особенности проектирования инклюзив-тура (IT) и индивидуального тура. 7. Программа обслуживания в туризме: сущность и технология проектирования.	
2	Реализация продаж в индустрии гостеприимства	13. Технология подготовки к переговорам между инициативным и рецептивным туроператорами. 14. Правовая основа договорной деятельности в туризме. Структура типового договора. 15. Сделка, виды сделок в туризме. 16. Сделка на условиях «Договора агентского соглашения» (существенные условия). 17. Сделка на условиях «Купли-продажи» (существенные условия). 18. Сделка на условиях «Договора обмена» (существенные условия). 19. Принципиальные условия договора туристской фирмы с гостиничным предприятием. 20. Принципиальные условия договора туристкой фирмы с предприятием питания.	П, Р
3	Работа с жалобами	21. Принципиальные условия договора туристкой фирмы с авиакомпанией. 22. Принципиальные условия договора туристкой фирмы с железной дорогой. 23. Принципиальные условия договора между туристкой фирмой и туристом. 24. Принципиальные условия договора между рецептивным и инициативным туроператорами. 25. Туристские формальности и технологические особенности их оформления. 26. Технологические этапы разработки тура. 27. Документальное оформление тура.	П, Р
Р – реферативная работа, С – семинар-дискуссия, П – подготовка и защита презентаций			

Методические рекомендации по проведению устного опроса.

Каждое семинарское занятие по соответствующей тематике теоретического курса состоит из вопросов для подготовки, на основе которых проводится устный опрос каждого студента. Также после изучения каждого раздела студенты для закрепления проеденного материала решают тесты и делают реферативные работы по дополнительным материалам курса.

Преподаватель заранее объявляет вопросы, которые будут рассматриваться на семинарском занятии. Студент должен внимательно ознакомиться с материалом, используя предложенные преподавателем источники литературы и собственные информационные ресурсы. Студент при подготовке к семинару может консультироваться с преподавателем и получать от него наводящие разъяснения. После окончания устного опроса студентам выставляются оценки:

– оценка «зачтено» выставляется студенту, если вопросы раскрыты, изложены логично, без существенных ошибок, показано умение работать с картографическим материалом, продемонстрировано усвоение ранее изученных вопросов. Допускаются незначительные ошибки;

– оценка «не зачтено» выставляется, если не раскрыто основное содержание учебного материала; обнаружено незнание или непонимание большей, или наиболее важной части учебного

материала; допущены ошибки в определении понятий, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов; не умение работать с картографическим материалом.

Методика выполнения реферативных работ.

Реферат (от лат. refero – докладываю, сообщаю, доношу, излагаю). Реферат представляет собой краткое изложение содержания научных трудов, литературы и других источников по определенной теме. Объем реферата 7 – 15 листов, время, отводимое на написание работы – от 1 недели до месяца. Подготовка реферата подразумевает самостоятельное изучение студентом нескольких (не менее 3) источников литературы (монографий, научных статей, учебников и т.д.) по определённой теме, не рассматриваемой подробно на лекции, систематизацию материала и краткое его изложение. Цель написания реферата – привитие студенту навыков краткого и лаконичного представления собранных материалов и фактов в соответствии с требованиями, предъявляемыми к научным отчетам.

Реферативная работа состоит из следующих частей: *введение; основная часть; заключение; список использованных источников; приложения.*

Во *введении* обосновывается актуальность выбранной темы исследования, характеризуется ее научное и практическое значение, формируются цели и задачи работы, определяется объект, предмет и методы исследования, источники информации для выполнения работы. Основная часть работы выполняется на основе изучения имеющейся отечественной и зарубежной научной и специальной литературы по исследуемой теме, интернет – источников.

Основное внимание в *основной части* должно быть уделено критическому обзору существующих точек зрения по предмету исследования и обоснованной аргументации собственной позиции и взглядов автора реферата на решение проблемы.

В *заключении* отражаются основные результаты выполненной работы, выводы, и рекомендации, и предложения по их практическому использованию.

В *приложении* помещаются по необходимости иллюстрированные материалы, имеющие вспомогательное значение (таблицы, схемы, диаграммы и т.п.).

Критерии оценки рефератов:

Оценка **«отлично»** ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка **«хорошо»** ставится, если основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

Оценка **«не удовлетворительно»** ставится, если тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, или реферат не представлен.

Методические рекомендации по проведению семинара-дискуссии.

Семинар-дискуссия – диалогическое общение участников, в процессе которого через совместное участие обсуждаются и решаются теоретические и практические проблемы курса. На обсуждение выносятся наиболее актуальные проблемные вопросы учебной дисциплины. Каждый из участников дискуссии должен: научиться точно выражать свои мысли в докладе или выступлении по вопросу; активно отстаивать свою точку зрения; аргументировано возражать, опровергать ошибочную позицию.

Условие развертывания продуктивной дискуссии – личные знания, которые приобретают студенты на лекциях и самостоятельной работе. Частью семинара-дискуссии могут быть элементы «мозгового штурма», «деловой игры».

Особая роль в семинаре отводится педагогу. Он должен: определить круг проблем и вопросов, подлежащих обсуждению; подобрать основную и дополнительную литературу по теме семинара для докладчиков и выступающих; распределять формы участия и функции студента в коллективной работе; готовить студентов к выбранному ролевому участию; подводить общий итог дискуссии.

Критерии оценки качества семинара-дискуссии:

1. Целенаправленность – постановка проблемы, стремление связать теорию с практикой, с использованием материала в будущей профессиональной деятельности.

2. Планирование – выделение главных вопросов, связанных с профилирующими дисциплинами, наличие новинок в списке литературы.

3. Организация семинара – умение вызвать и поддержать дискуссию, конструктивный анализ всех ответов и выступлений, наполненность учебного времени обсуждения проблем, поведение самого педагога.

4. Стиль проведения семинара – оживленный, с постановкой острых вопросов, возникающей дискуссией или вялый, не возбуждающий ни мыслей, ни интереса.

5. Отношение «педагог-студент» – уважительные, в меру требовательные, равнодушные, безразличные.

6. Управление группой – быстрый контакт со студентами, уверенное поведение в группе. Разумное и справедливое взаимодействие со студентами или наоборот, повышенный тон, опора в работе на лидеров. Оставляя пассивными других студентов. Замечания педагогу – квалифицированные, обобщающие или нет замечаний. Студенты ведут записи на семинарах – регулярно, редко, не ведут.

Методические рекомендации по выполнению презентаций в Microsoft PowerPoint

Презентация дает возможность наглядно представить инновационные идеи, разработки и планы. Учебная презентация представляет собой результат самостоятельной работы студентов, с помощью которой они наглядно демонстрируют материалы публичного выступления перед аудиторией. Одной из основных программ для создания презентаций в мировой практике является программа PowerPoint компании Microsoft.

Компьютерная презентация – это файл с необходимыми материалами, который состоит из последовательности слайдов. Каждый слайд содержит законченную по смыслу информацию, так как она не переносится на следующий слайд автоматически в отличие от текстового документа. Студенту – автору презентации, необходимо уметь распределять материал в пределах страницы и грамотно размещать отдельные объекты. В этом ему поможет набор готовых объектов (пиктограмм, геометрических фигур, текстовых окон и т.д.).

Бесспорным достоинством презентации является возможность при необходимости быстро вернуться к любому из ранее просмотренных слайдов Презентация помогает самому выступающему не забыть главное и точнее расставить акценты.

Структура презентации

Удерживать активное внимание слушателей можно не более 15 минут, а, следовательно, при среднем расчете времени просмотра – 1 минута на слайд, количество слайдов не должно превышать 15-ти.

Первый слайд презентации должен содержать тему работы, фамилию, имя и отчество исполнителя, номер учебной группы, а также фамилию, имя, отчество, должность и ученую степень преподавателя.

На втором слайде целесообразно представить цель и краткое содержание презентации.

Последующие слайды необходимо разбить на разделы согласно пунктам плана работы.

На заключительный слайд выносится самое основное, главное из содержания презентации.

Рекомендации по оформлению презентаций в Microsoft Power Point:

Для визуального восприятия текст на слайдах презентации должен быть не менее 24 пт, а для заголовков – не менее 32 пт.

Макет презентации должен быть оформлен в единой цветовой гамме. Фон не должен быть слишком ярким или пестрым. Текст должен хорошо читаться. Одни и те же элементы на разных слайдах должен быть одного цвета.

Пространство слайда (экрана) должно быть максимально использовано, за счет, например, увеличения масштаба рисунка. Кроме того, по возможности необходимо занимать верхние ¾ площади слайда (экрана), поскольку нижняя часть экрана плохо просматривается с последних рядов.

Каждый слайд должен содержать заголовок. В конце заголовков точка не ставится. В заголовках должен быть отражен вывод из представленной на слайде информации. Оформление заголовков заглавными буквами можно использовать только в случае их краткости.

На слайде следует помещать не более 5–6 строк и не более 5–7 слов в предложении. Текст на слайдах должен хорошо читаться.

При добавлении рисунков, схем, диаграмм, снимков экрана (скриншотов) необходимо проверить текст этих элементов на наличие ошибок. Необходимо проверять правильность написания названий улиц, фамилий авторов методик и т.д.

Нельзя перегружать слайды анимационными эффектами – это отвлекает слушателей от смыслового содержания слайда. Для смены слайдов используйте один и тот же анимационный эффект.

Порядок и принципы выполнения компьютерной презентации.

Перед созданием презентации необходимо четко определиться с целью, создаваемой презентации, построить вступление и сформулировать заключение, придерживаться основных этапов и рекомендуемых принципов ее создания.

Основные принципы выполнения и представления компьютерной презентации.

– компьютерная презентация не предназначена для автономного использования, она должна лишь помогать докладчику во время его выступления, правильно расставлять акценты;

– не усложняйте презентацию и не перегружайте ее текстом, статистическими данными и графическими изображениями;

– не читайте текст на слайдах. Устная речь докладчика должна дополнять, описывать, но не пересказывать, представленную на слайдах информацию;

– дайте время аудитории ознакомиться с информацией каждого нового слайда, а уже после этого давать свои комментарии показанному на экране. В противном случае внимание слушателей будет рассеиваться;

– делайте перерывы. Не следует торопиться с демонстрацией последующего слайда. Позвольте слушателям подумать и усвоить информацию;

– предложите раздаточный материал в конце выступления, если это необходимо. Не делайте этого в начале или в середине доклада, т.к. все внимание должно быть приковано к вам и к экрану;

– обязательно отредактируйте презентацию перед выступлением после предварительного просмотра (репетиции).

В *приложении* помещаются по необходимости иллюстрированные материалы, имеющие вспомогательное значение (таблицы, схемы, диаграммы и т.п.).

Критерии оценки презентации:

Оформление презентации	Максимальное количество баллов	Оценка преподавателя
Титульный слайд (оригинальное оформление)	5	
Использование дополнительных эффектов PowerPoint (смена слайдов, графика, анимация)	5	
Содержание презентации		
Соответствие учебным целям и задачам	10	
Отражение основополагающего вопроса	10	
Наличие элементов исследования по теме	10	
Выводы, обоснованные с научной точки зрения, основанные на данных исследования	10	

Оформление текста		
Текст представлен грамотно, последовательно, имеет логическую завершенность	10	
Текст хорошо читаем (подбор шрифта и фона)	5	
Оформление слайдов в едином стиле	5	
Соответствие дизайна содержанию презентации	10	
Требования к выступлению		
Студент свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал	5	
Студент свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории	5	
Студент точно укладывается в рамки регламента доклада (15 минут)	5	
Общий балл/оценка	100*	

*Перевод баллов в оценки приведен ниже.

Оценка *«отлично»* ставится если сумма баллов составляет от 80 до 100.

Оценка *«хорошо»* ставится если сумма баллов составляет от 60 до 79.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится если сумма баллов составляет от 40 до 59.

Оценка *«не удовлетворительно»* ставится если сумма баллов составляет менее 39.

8. Информационные технологии при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

8.1 Перечень необходимого программного обеспечения.

Для освоения учебной дисциплины «Технологии продаж» в процессе обучения, проведения лекций-дискуссий, семинаров дискуссий и выполнения реферативных работ, используются следующие ПО современных информационно-коммуникационных технологий: Microsoft Office Word 2010, Microsoft Office Exel 2007, Microsoft Office Power Point 2007.

8.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru)
2. Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (http://www.elibrary.ru)

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Для освоения учебной дисциплины «Технологии продаж» в процессе обучения необходима материально-техническая база, соответствующая действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам:

№	Виды работ	Материально-техническое содержание дисциплины и оснащенность
1	Лекционные занятия	– лекционная аудитория, оснащенная мультимедийным проектором с возможностью подключения к АЛ/1-Р, маркерной доской для демонстрации учебного материала; – демонстрационные материалы: таблицы, фотографии, слайды, короткометражные видеофильмы, картосхемы, графики, диаграммы
2	Семинарские занятия	Специальное помещение, оснащенное мультимедийным проектором с возможностью подключения к АЛ/1-Р, маркерной доской
3	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета