

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Кубанский государственный университет» Институт среднего профессионального образования



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Бронирование гостиничных услуг

Специальность 43.02.11 Гостиничный сервис

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУ	ЛЯ 5
1.1 Область применения программы	
1.2. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки	
специалистов среднего звена	5
1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам	
освоения профессионального модуля	5
1.4. Перечень планируемых результатов обучения по профессиональному	
модулю (перечень формируемых компетенций)	
2.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	12
2.1. Тематический план профессионального модуля	12
2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю	13
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО	
МОДУЛЯ	18
3.1. Материально-техническая база, необходимая для осуществления	
образовательного процесса по профессиональному модулю	18
3.2. Перечень необходимого программного обеспечения	18
3.3. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимо	ЭЙ
для освоения профессионального модуля	19
3.3.1. Основная литература	19
3.3.2 Дополнительная литература	
3.3.3 Периодические издания	21
3.3.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети	
«Интернет», необходимых для освоения модуля	21
4. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО	
ПРОЦЕССА	22
4.1. Кадровое обеспечение образовательного процесса	22
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ	
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ	
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	23
5.1. Оценочные средства для контроля успеваемости	28
5.1.1. Паспорт фонда оценочных средств	28
5.1.2. Критерии оценки знаний обучающихся в целом по модулю	29
5.1.3. Оценочные средства для проведения для текущей аттестации	29
5.1.4. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации	32
6. ОБУЧЕНИЕ СТУДЕНТОВ - ИНВАЛИДОВ И СТДЕНТОВ С	
ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	.40
7. ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО	
МОДУЛЯ	.41

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ <u>ПМ.01 БРОНИРОВАНИЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ</u>

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Бронирование гостиничных услуг является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Бронирование гостиничных услуг.

1.2. Место профессионального модуля в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

Профессиональный модуль ПМ.01 Бронирование гостиничных услуг опирается на предшествующие дисциплины и формирует компетенции для освоения последующих дисциплин.

Для освоения дисциплины студенты используют знания, умения и навыки, сформированные на дисциплинах ОП 01 Менеджмент, ЕН.01 Информатика и информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, ОП. 02 Правовое и документационное обеспечение в профессиональной деятельности. Изучение ПМ.01 Бронирование гостиничных услуг предваряет изучение профессиональных модулей: ПМ. 02 Прием, размещение и выписка гостей, ПМ.03 Организация обслуживания гостей в процессе проживания, ПМ.04 Продажи гостиничного продукта.

1.3. Цели и задачи профессионального модуля — требования к результатам освоения профессионального модуля:

В результате изучения обязательной части учебного цикла обучающийся должен:

Иметь практический опыт:

- приема заказов на бронирование от потребителей;
- выполнения бронирования и ведения его документационного обеспечения;
 - информирования потребителя о бронировании.
 Уметь:
 - организовывать рабочее место службы бронирования;
 - оформлять и составлять различные виды заявок и бланков;
 - вести учет и хранение отчетных данных;
 - владеть технологией ведения телефонных переговоров;
 - аннулировать бронирование;
- консультировать потребителей о применяемых способах бронирования;
 - осуществлять гарантирование бронирования различными методами;
- использовать технические, телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения бронирования;
 Знать:
 - правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации;

- организацию службы бронирования;
- виды и способы бронирования;
- виды заявок по бронированию и действия по ним;
- последовательность и технологию резервирования мест в гостинице;
- состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов;
- правила заполнения бланков бронирования для индивидуалов, компаний, турагентств и операторов;
- особенности и методы гарантированного и негарантированного бронирования;
 - правила аннулирования бронирования;
- правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании;
- состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для обеспечения процесса бронирования

Всего часов <u>328</u>, в том числе: максимальная учебная нагрузка обучающегося <u>210</u> часов, включая: обязательная аудиторная учебная нагрузка <u>136</u> часов; самостоятельная работа <u>58</u> часов; производственная практика <u>108</u> часов; консультации <u>26</u> часов; форма итогового контроля экзамен квалификационный.

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по профессиональному модулю (перечень формируемых компетенций)

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Бронирование гостиничных услуг, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями.

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности
 - ПК 1.1 Принимать заказ от потребителей и оформлять его
 - ПК 1.2 Бронировать и вести документацию.
 - ПК 1.3 Информировать потребителя о бронировании

№	Содержание	В результате изучения у	учебной дисциплины обу	чающиеся должны:
Π/	компетенции (или	Знать	Уметь	Практический
П	её части)			опыт (владеть)
1	ОК 1. Понимать	-организацию службы	-организовывать	– приема
	сущность и	бронирования;	рабочее место службы	заказов на
	социальную	-виды и способы	бронирования;	бронирование от
	значимость своей	бронирования;	-использовать	потребителей;
	будущей	- виды заявок по	технические,	_
	профессии,	бронированию и	телекоммуникационн	выполнени
	проявлять к ней	действия по ним;	ые средства и	я бронирования и
	устойчивый	-последовательность и	профессиональные	ведения его
	интерес	технологию	документационно	
	-	резервирования мест	приема заказа и	го обеспечения;
		в гостинице;	обеспечения	–информирования
			бронирования	потребителя о
				бронировании;
2	ОК 2.	-правила	-организовывать	– приема
	Организовывать	предоставления	рабочее место службы	заказов на
	собственную	гостиничных услуг в	бронирования;	бронирование от
	деятельность,	Российской	-использовать	потребителей;
	определять	Федерации;	технические,	_
	методы и способы	–организацию службы	телекоммуникационн	выполнени
	выполнения	бронирования;	ые средства и	я бронирования и
	профессиональны	-стандарты качества	профессиональные	ведения его
	х задач, оценивать	обслуживания;	программы для	документационно
	их эффективность		приема заказа и	го обеспечения;
	и качество		обеспечения	–информирования
			бронирования	потребителя о
				бронировании;
3	ОК 3. Принимать	- правила	-владеть технологией	-выполнения
	решения в	предоставления	ведения телефонных	бронирования и
	стандартных и	гостиничных услуг в	переговоров;	ведения его
	нестандартных	Российской	–аннулировать	документационно
	ситуациях и нести	Федерации;	бронирование;	го обеспечения
	за них	особенности и методы	-консультировать	
	ответственность.	гарантированного и	потребителей о	
		негарантированного	применяемых	
		бронирования;	способах	
		–правила	бронирования;	

1		аннулирования	-осуществлять	
		бронирования;	гарантирование	
		–правила ведения	бронирования	
		телефонных	различными	
		переговоров и	методами;	
		поведения в		
		конфликтных		
		ситуациях с		
		потребителями при		
		бронировании		
4	ОК 4.	-правила	-организовывать	-приема заказов
	Осуществлять	предоставления	рабочее место службы	на бронирование
	поиск и	гостиничных услуг в	бронирования;	от потребителей;
	использование	Российской	-оформлять и	-выполнения
	информации,	Федерации;	составлять различные	бронирования и
	необходимой для	-организацию службы	виды заявок и	ведения его
	эффективного	бронирования;	бланков;	документационно
	выполнения	состав, функции и	-использовать	го обеспечения;
	профессиональны	возможности	технические,	–информирования
	х задач,	использования	телекоммуникационн	потребителя о
	профессиональног	информационных и	ые средства и	бронировании.
	о и личностного	телекоммуникационн	профессиональные	op om pozwiim.
	развития.	ых технологий для	программы для	
	развития.	обеспечения процесса	приема заказа и	
		бронирования	обеспечения	
		оронирования	бронирования	
5	OK 5.	- состав,	-использовать	-выполнения
	Использовать	функции и	технические,	
				гопонипования и
ĺ		1.0	· ·	бронирования и
	информационно-	возможности	телекоммуникационн	ведения его
	информационно- коммуникационн	возможности использования	телекоммуникационн ые средства и	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в	возможности использования информационных и	телекоммуникационн ые средства и профессиональные	ведения его
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационн	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в	возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов;	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов; —правила ведения	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов; —правила ведения телефонных	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании;	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании; —состав, функции и	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании; —состав, функции и возможности	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании; —состав, функции и возможности использования	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании; —состав, функции и возможности использования информационных и	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании; —состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационн	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных телекоммуникационных технологий для приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании; —состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании; —состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для обеспечения процесса	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно
	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально й деятельности	возможности использования информационных и телекоммуникационных приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании; —состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для обеспечения процесса бронирования	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения бронирования	ведения его документационно го обеспечения;
6	информационно- коммуникационн ые технологии в профессионально	возможности использования информационных и телекоммуникационных приема заказов; —правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании; —состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для обеспечения процесса	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения	ведения его документационно

команде, гостиничных услуг в бронирования; от по	
	требителей;
	олнения
	ирования и
коллегами, –организацию службы применяемых веден	
	иентационно
	еспечения;
	ормирования
	ебителя о
	ировании
конфликтных –владеть технологией	
ситуациях с ведения телефонных	
потребителями при переговоров;	
бронировании;	
7 ОК 7. Ставить - правила - правила - прис	
	бронирование
	требителей;
	олнения
	ирования и
организовывать и -организацию службы виды заявок и веден	ия его
	иентационно
их работу с –виды и способы –вести учет и го об	еспечения;
принятием на себя бронирования; хранение отчетных –инф	ормирования
ответственности данных; потре	ебителя о
за результат брони	ировании.
выполнения	
заданий	
8 ОК 8 - правила — организовывать — прис	ема заказов
	бронирование
	требителей;
профессиональног Российской –использовать –выпо	олнения
о и личностного Федерации технические, брони	ирования и
развития, –организацию службы телекоммуникационн веден	ия его
	иентационно
самообразованием - состав, функции и профессиональные го обе	еспечения;
, осознанно возможности программы для -инф	ормирования
планировать использования приема заказа и потре	ебителя о
повышение информационных и обеспечения брони	ировании.
квалификации телекоммуникационн бронирования;	
ых технологий для	
обеспечения процесса	
бронирования	
9 ОК 9. Быть - правила - приназовывать - прин	
	бронирование
	требителей;
профессионально Российской –использовать –выпо	олнения
	ирования и
организацию службы телекоммуникационн веден	ия его
бронирования; ые средства и докум	иентационно
- состав, функции и профессиональные го обс	еспечения;
возможности программы для -инф	ормирования
использования приема заказа и потре	бителя о ировании.

			б <u>а о уууча о тоууула</u> .	
		телекоммуникационн	бронирования;	
		ых технологий для		
		обеспечения процесса		
		бронирования		
10	ПК 1.1	-правила	– оформлять и	- приема заказов
	Принимать заказ	предоставления	составлять различные	на бронирование
	от потребителей и	гостиничных услуг в	виды заявок и	от потребителей;
	оформлять его	Российской	бланков;	-выполнения
		Федерации;	-вести учет и	бронирования и
		–организацию службы	хранение отчетных	ведения его
		бронирования;	данных;	документационно
		-виды и способы	–владеть технологией	го обеспечения;
		бронирования;	ведения телефонных	ŕ
		виды заявок по	переговоров;	
		бронированию и	-аннулировать	
		действия по ним;	бронирование;	
		7,	-консультировать	
			потребителей о	
			применяемых	
			способах	
			бронирования;	
			- осуществлять	
			•	
			гарантирование	
			бронирования	
			различными	
			методами;	
			-использовать	
			технические,	
			телекоммуникационн	
			ые средства и	
			профессиональные	
			программы для	
			приема заказа и	
			обеспечения	
			бронирования;	
11	ПК 1.2	-правила заполнения	-вести учет и	-приема заказов
	Бронировать и	бланков	хранение отчетных	на
	вести	бронирования для	данных;	бронирование от
	документацию	индивидуалов,	-владеть технологией	потребителей;
	, .	компаний,	ведения телефонных	-выполнения
		турагентств и	переговоров;	бронирования и
		операторов;	-аннулировать	ведения его
		oneparopob,	бронирование;	документационно
			-консультировать	го обеспечения
			потребителей о	Кинэгэнээоо от
			применяемых	
			способах	
1				
			бронирования;	
			-осуществлять	

	1	l .	ı	
12	ПК1.3	- правила	– владеть	-приема заказов
	Информировать	предоставления	технологией ведения	на бронирование
	потребителя о	гостиничных услуг в	телефонных	от потребителей;
	бронировании	Российской	переговоров;	-выполнения
		Федерации	–аннулировать	бронирования и
		–правила ведения	бронирование;	ведения его
		телефонных	–консультировать	документационно
		переговоров и	потребителей о	го обеспечения;
		поведения в	применяемых	-информирования
		конфликтных	способах	потребителя о
		ситуациях с	бронирования;	бронировании
		потребителями при	-осуществлять	
		бронировании	гарантирование	
		-особенности и	бронирования	
		методы	различными	
		гарантированного и	методами;	
		негарантированного		
		бронирования		
		–правила		
		аннулирования		
		бронирования		

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Тематический план профессионального модуля

			Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика		Консу льтац ии
Коды професси ональны х компетен ций	Наименование	Всего часов (макс.	обучаствення аудиторная			Самостоятельна я работа обучающегося			Производ- ственная (по	
	разделов профессиональног о модуля	vinofina	Всего (часов)	в т.ч. лабораторные работы и практи-ческие занятия, (часов)	в т.ч., курсовая работа/ проект, (часов)	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		профилю специальности) (часов) если предусмотрена рассредоточенная практика)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
OK 1-9 IIK 1.1 1.3	МДК 01.01 Организация деятельности служб бронирования гостиничных услуг	150	96	48	-	44	-	-	-	10
ОК 1-9 ПК 1.1 1.3	МДК 01.02 Управленческая психология	60	40	20		14				6
	Производственная практика	118							108	10
	Всего:	328	136	68	=	58	-	-	108	26

2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

	одержание ооучения по профессиональному модулю (
Наименование	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические	Объем	Урове
разделов	занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	часов	НР
профессиональн	(проект)		освоен
ого модуля			ия
(ПМ),			
междисциплина			
рных курсов			
(МДК) и тем			
1	2	3	4
Раздел 1. ПМ	01. Организация и технология бронирования гостиничных		
	услуг		
МЛК 01 01 От	оганизация деятельности служб бронирования гостиничных		
мідк от.от О	• • •		
	услуг		
	. Введение в современную индустрию гостеприимства		
Тема 1.1	Содержание	6	
Правила	1 История развития гостиничного бизнеса в России.	2	1
-	1 1		-
предоставлен	2 Классификация средств размещения	2	4
ИЯ	3 Правила предоставления гостиничных услуг в Российской	2	
гостиничных	Федерации		
услуг в	Практические занятия	2	
Российской	 № 1 Классификация средств размещения 	2	2
Федерации	т те т класоификация средств размещения		
	Consequence	10	
Тема 1.2	Содержание	10	
Организацио	1 Характеристика основных служб гостиничного	2	1
нная	предприятия		
структура	2 Технологический цикл обслуживания гостей	2	
управления		2	_
I	1 1		
гостиницей	4 Стандартное оборудование отдела бронирования.	2	
	Организация рабочего места службы бронирования		
	5 Нормативная документация, регламентирующая	2	
	деятельность гостиниц при осуществлении операций		
	бронирования		
	Практические занятия	6	
	1 №2 Технологический цикл обслуживания гостей	2	2-3
	2 №3 Составление и обоснование организационной	2	
	структуры службы бронирования		
	 №4 Организация рабочего места службы бронирования 	2	1
TD 12	a land the second of the bare		
Тема 1.3	Содержание	8	
Бронировани	1 Виды и способы бронирования	2	1
е как	2 Виды заявок по бронированию и действия по ним.	2	
гостиничная	3 Особенности и методы гарантированного	2	1
	7, 1		
услуга	негарантированного бронирования	_	_
	4 Групповое и коллективное бронирование и их	2	
	особенности		
	Практические занятия	6	
	1 №5 Составление текстовой таблицы «Способы	2	2-3
			23
	бронирования», краткая характеристика	_	4
	2 №6 Осуществление гарантирование бронирования	2	
	различными методами		
	3 №7 Решение ситуационных задач по групповому	2	
	бронированию		
	Содержание	14	<u> </u>
Тема 1.4			

		Γ	_	
Технологи-	1	Последовательность и технология резервирования мест в	2	1
ческий	_	гостинице		_
процесс	2	Алгоритм рассмотрения заявок на бронирование	2	
бронирова-	3	Правила заполнения бланков бронирования для	2	
ния		индивидуалов, компаний, турагентств и операторов		
гостиничных	4	Правила аннулирования бронирования	2	
услуг	5	Каналы бронирования	2	
	6	Технология онлайн-бронирования	2	
	7	Виды оплаты бронирования	2	
	Пра	ктические занятия	20	
	1	№8 Оформление и составление различных видов заявок и бланков	2	2-3
	2	№9 Оформление бланков подтверждение бронирования	2	
	3	№10 Анализ бронирования с использованием телефона	2	1
	4	№11 Анализ бронирования с использованием Интернета	2	1
	5	№12 Анализ бронирования с использованием Interneta	2	1
		туроператора		
	6	№13 Аннулирование бронирования	2	4
	7	№14 Оформление бланков отказа и аннуляции бронирования	2	
	8	№15 Изучение систем Интернет-бронирования.	2	
		Составление таблицы «Компьютерные системы бронирования GDS»		
	9	№16 Расчет стоимости проживания	2	1
	10	№16 Расчет стоимости проживания	2	
Тема 1.5	Соле	ержание	6	
Стандарты	1	Стандарты качества обслуживания в гостиницах	2	1
качества	2	Взаимодействие гостиниц с различными организациями	2	1
обслуживани	3	Правила ведения телефонных переговоров и поведения в	2	_
я гостей		конфликтных ситуациях с потребителями при	_	
		бронировании		
	Ппа	ктические занятия	6	
	11pa	№17 Отработка навыков владения технологией ведения	2	2-3
		телефонных переговоров		
	2	№18 Отработка навыков консультирования потребителей о применяемых способах бронирования	2	
	_	№19 Деловая игра «Моделирование различных	2	
,	3	тел деловая игра «моделирование различных р	_	
	3	конфликтных ситуаций. Возможные варианты их	2	
	3		2	
Тема 1.6		конфликтных ситуаций. Возможные варианты их	4	
Тема 1.6 Состав,		конфликтных ситуаций. Возможные варианты их разрешения»		1
ŀ	Соде	конфликтных ситуаций. Возможные варианты их разрешения» ержание	4	1
Состав,	Соде	конфликтных ситуаций. Возможные варианты их разрешения» ержание Состав, функции и возможности использования	4	1
Состав, функции и	Соде	конфликтных ситуаций. Возможные варианты их разрешения» ержание Состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий	4	1
Состав, функции и возможности	Сод (конфликтных ситуаций. Возможные варианты их разрешения» ержание Состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов	4 2	1
Состав, функции и возможности использовани	Соде 1 2	конфликтных ситуаций. Возможные варианты их разрешения» ержание Состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов Автоматизированные системы управления	4 2	1
Состав, функции и возможности использовани я	Соде 1 2	конфликтных ситуаций. Возможные варианты их разрешения» ржание Состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов Автоматизированные системы управления бронированием в гостиничных предприятиях	2	1 2-3
Состав, функции и возможности использовани я информацион	Соде 1 2 Пра	конфликтных ситуаций. Возможные варианты их разрешения» ержание Состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов Автоматизированные системы управления бронированием в гостиничных предприятиях ктические занятия	2 2 8	-
Состав, функции и возможности использовани я информацион ных и	Соде 1 2 Пра	конфликтных ситуаций. Возможные варианты их разрешения» сржание Состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов Автоматизированные системы управления бронированием в гостиничных предприятиях ктические занятия №20 Индивидуальное бронирование с использованием	2 2 8	-
Состав, функции и возможности использовани я информацион ных и телекоммуни	Соде 1 2 Пра 1	конфликтных ситуаций. Возможные варианты их разрешения» сржание Состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов Автоматизированные системы управления бронированием в гостиничных предприятиях ктические занятия №20 Индивидуальное бронирование с использованием профессиональных программ	2 2 8 2	-

обеспечения	отчетных данных		
процесса	4 №23 Использование технических,	2	
бронировани	телекоммуникационных средств и профессиональных	2	
я	программ для приема заказа и обеспечения бронирования		
	ая работа при изучении 1 раздела ПМ 0.1 Организация и	44	
	нирования гостиничных услуг		
	атика внеаудиторной самостоятельной работы		
Подрожерная тем	общение: «Характеристика основных гостиничных служб».		3
	оощение: «дарактеристика основных гостиничных служо».		3
	общение. «Компьютерные системы бронирования»		
	ообщение «компьютерные системы оронирования»		
	фликтных ситуациях с гостями при бронировании		
	общение «Анализ каналов получения заявок на бронирование		
номеров»	оощение «Анализ каналов получения заявок на оронирование		
-	дания по теме: «Составление организационной структуры		
	жбы бронирования или приема и размещения в крупной		
гостинице»	жові оронирования или присма и размещения в крупнои		
	ния по теме: «Алгоритм рассмотрения заявок. Виды заявок и		
действия по ним			
	иния по теме: «Информирование потребителя о бронировании»		
	ввление на заселение и разрешение на заселение		
	выение на заселение и разрешение на заселение иков бронирования для индивидуалов и компаний		
	формление различных видов заявок		
	цу преимуществ каждого вида бронирования		
	мы технологического цикла бронирования номеров в гостинице		
	ческую работу (на одну из тем):		
-	развития индустрии гостеприимства.		
	ание как дополнительная гостиничная услуга. История		
	прования как дополнительной гостиничной услуги.		
	и и каналы получения гостиницей запросов на бронирование		
номеров.	in a kanasisi nony tenisi roeminaen sanpoeos na oponinposanne		
-	ы качества обслуживания при приеме гостей.		
_	мость законодательного контроля работ гостиниц.		ļ
	мость введения нормативно-правовой базы функционирования		
службы брониро			
	вная работ с гостем на этапе бронирования. Ее особенности.		
	ический процесс бронирования гостиничных услуг.		
	вание информационных и компьютерных технологий в процессе		
бронирования.			
Консультации		10	
,,	Всего	150	
Раздел 2. ПМ 01	. Управленческая психология		
МДК 01.02 Упр	авленческая психология		
Тема 2.1.	2		
Управленчес	Содержание 1 Управленческая психология. Ее предмет и задачи	2	1
кая	I Programme of the second of t		
психология			
Тема	Содержание	2	
2.2.Психологи	1 Подготовка решений. Процесс принятия решений.	2	1
ческие	Практические занятия	2	
основы	 №1. Деловая игра: «Принятие управленческих решений в 	2	2
принятия	группе»		

решений			
Тема	Содержание	2	
2.3.Психологи	1 Психологическая сущность инновации. Психологические	2	1
ческие	механизмы реализации нововведений		
основы	Практические занятия	2	
инновационн	2 №2. Семинар «Кризисные ситуации и пути их	2	2
ой	преодоления»		
деятельности			
в управлении			
Тема 2.4	Содержание	2	
Кадровый	1 Кадровый потенциал управления	2	1
потенциал	Практические занятия	2	
управления	1 №3. Моделирование системы подбора кадров	2	2
Тема 2.5	Содержание	4	
Организация	1 Организация работы руководителя, менеджера,	2	1
управленческ	специалиста.		
ой	2 Стимулирование управленческой деятельности	2	1
деятельности	Практические занятия	2	
	1 №4. Деловая игра «Беседа с кандидатом на работу»	2	2
Тема 2.6	Содержание	4	
Социально-	1 Понятие социально-психологического климата.	2	1
психологичес	 Психологические механизмы формирования и динамики 	2	1
кий климат	изменения социально-психологического климата.	2	
	Практические занятия	4	
	1 №5. Деловая игра: «Определение структуры группы и	2	2
	социально-психологического климата с помощью метода	2	2
	социометрии»		
	2 №6. Ролевая игра: «Выделение личностных качеств,	2	
	важных для успешного общения», тест «Самооценка	2	
Тема 2.7	уровня развития коммуникативных навыков».	2	
Конфликт. Классификац	Содержание 1 Понятие конфликтной ситуации и конфликта. Причины		1
Классификац ии и правила		2	1
разрешения	возникновения конфликтной ситуации. Признаки конфликтной ситуации. Структура конфликта. Динамика		
конфликтов			
	конфликта	4	
	Практические занятия 1 №7. Решение психологических задач, ролевые и деловые	2	2-3
	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	۷	2-3
	игры на развитие навыков сотрудничества 2 №8. Способы и правила разрешения конфликтов	2	-
Тема	I was a second by a second sec	2	
2.8.Основные	Содержание	2	1
подходы к	1 Социально-психологические основы деятельности	2	1
стилям управления	руководителя. Традиционные подходы к стилям		
v 1 -	управления. Стили руководства. Директивный		
	(авторитарный), демократический и либеральный стили.	1	
	Практические занятия	4	2.2
	 №9. Ролевая игра: «Стили руководства и их эффективность в управленческой деятельности» 	2	2-3
	2 №10. Приемы организации управленческих	2	
			I
	коммуникаций в сфере сервиса в зависимости от стиля		
	коммуникаций в сфере сервиса в зависимости от стиля управления		

психология		
Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы		
Подготовка сообщения «Психология, ее предмет, принципы и методы»		3
Подготовка сообщения «Индивидуальные различия личности в принятии		
решений».		
Подготовка сообщения «Принятие группового решения»		
Подготовка сообщения «Формирование оптимальной структуры и состава		
кадров управления»		
Подготовка сообщения «Профессиональное поведение и этика взаимоотношений		
в трудовом коллективе в общении с потребителями (заказчиками).» «Климат и		
сотрудничество в группе. Признаки благоприятного социально-		
психологического климата»		
Подготовка сообщения «Психологические и нравственные последствия		
конфликтов»		
Составление библиографии по психологии управления		
Презентация «Оценка профессионального уровня кадров управления»		
Презентация «Пути предупреждения и преодоления межличностных		
конфликтов»		
Презентация «Имидж и стиль руководителя»		
Ведение дневника наблюдения и сбор базы данных примеров разных стилей		
управления		
Консультации	6	
Всего	60	
Производственная практика	108	3
Виды работ:		
- прием заказов на бронирование от потребителей;		
- анализ заказов на бронирование гостиничных услуг от разных категорий		
потребителей по способам и видам за весь период практики		
- выполнения бронирования и ведения его документационного обеспечения;		
- информирование потребителя о бронировании.		
Консультации	10	
Всего	328	
=		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по профессиональному модулю

Реализация профессионального модуля ПМ.01 Бронирование гостиничных услуг предполагает наличие учебных кабинетов: аудиторий.

Оборудование и технические средства учебного кабинета

специализированная мебель и системы хранения (доска классная, стол и стул учителя, столы и стулья ученические, шкафы для хранения учебных пособий, системы хранения таблиц и плакатов);

технические средства обучения (рабочее место учителя: компьютер учителя, видеопроектор, экран, лицензионное ΠO);

демонстрационные учебно-наглядные пособия (комплект стендов).

3.2. Перечень необходимого программного обеспечения

- Операционная система Microsoft Windows 10 (контракт №104-АЭФ/2016 от 20.07.2016, корпоративная лицензия);
- Пакет программ Microsoft Office Professional Plus (контракт №104-АЭФ/2016 от 20.07.2016, корпоративная лицензия);
- Антивирусная защита физических рабочих станций и серверов: Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Стандартный Russian Edition. 1500-2499 Node 1 year Educational Renewal License (контракт №99-АЭФ/2016 от 20.07.2016, корпоративная лицензия);
- 7-zip GNULesser General Public License (свободное программное обеспечение, не ограничено, бессрочно);
- Интернет браузер Google Chrome (бесплатное программное обеспечение, не ограничено, бессрочно);
- K-Lite Codec Pack универсальный набор кодеков (кодировщиковдекодировщиков) и утилит для просмотра и обработки аудио- и видеофайлов (бесплатное программное обеспечение, не ограничено, бессрочно);
- WinDjView программа для просмотра файлов в формате DJV и DjVu (свободное программное обеспечение, не ограничено, бессрочно).

3.3. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения профессионального модуля

3.3.1 Основная литература:

1. Барчуков, И.С. Гостиничный бизнес и индустрия размещения туристов (для бакалавров) [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.С. Барчуков, Л.В. Баумгартен, Ю.Б. Башин, А.В. Зайцев. – Электрон. дан. – Москва: КноРус, 2014. – 168 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/53298.

3.3.2. Дополнительная литература:

- 1. Коноваленко, В. А. Управленческая психология: учебник для СПО / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко, А. А. Соломатин. М.: Издательство Юрайт, 2017. —368 с. (Серия: Профессиональное образование). ISBN 978-5-9916-4564-5. Режим доступа: www.biblio-online.ru/book/F9C55074-5E89-4E07-9AF1-6068BFC5C878.
- 2. 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. Режим доступа: www.biblio-online.ru/book/12AC7584-3AAC-48DC-A720-4CA49A6FD829

Нормативно-правовые документы **Федеральные** законы

- 1. О защите прав потребителей [Электронный ресурс]: федеральный закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1. Доступ из СПС КонсультантПлюс
- 2. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ . Доступ из СПС КонсультантПлюс
- 3. О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 25.06.1993 № 5242-. Доступ из СПС КонсультантПлюс
- 4. О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 18.07.2006 № 109-ФЗ (с изм. и доп. от 28 ноября 2015 г.). Доступ из СПС КонсультантПлюс

Кодексы

- 1. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ. Доступ из СПС КонсультантПлюс
- 2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть I [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.11.1994 г. N 51-Ф3. Доступ из СПС КонсультантПлюс
- 3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть II [Электронный ресурс]: федеральный закон от 26.01.1996 N 14-ФЗ. Доступ из СПС КонсультантПлюс
- 4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть III [Электронный ресурс]: федеральный закон от 26.11.2001 N 14-ФЗ. Доступ из СПС КонсультантПлюс
- 5. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть IV [Электронный ресурс]: федеральный закон от 18.12.2006 N 230-ФЗ. Доступ из СПС КонсультантПлюс
- 6. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть II [Электронный ресурс]: федеральный закон от 5.08.2000 N 117-ФЗ. Доступ из СПС КонсультантПлюс

Постановления Правительства РФ

- 1. О порядке осуществления миграционного учета иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 15.01.2007 № 9 (ред. от 26.10.2016) Доступ из СПС КонсультантПлюс
- 2. О противопожарном режиме [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 25.04.2012 № 390. Доступ из СПС КонсультантПлюс

Нормативные акты министерств и ведомств

- 1. Перечень «Цели поездок», используемый при оформлении приглашений и виз иностранным гражданам и лицам без гражданства [Электронный ресурс]: приказ Министерства иностранных дел, Министерства внутренних дел и Федеральной службы безопасности Российской Федерации от 27 декабря 2003 № 19723 А/1048/922 Доступ из СПС Консультант Плюс
- 2. Об утверждении формы отметки о приеме уведомления, проставляемой администрацией гостиницы, и порядка ее проставления [Электронный ресурс]: приказ Минспорттуризма РФ от 02.04.2009 № 144. Доступ из СПС КонсультантПлюс

Законы Краснодарского края

- 1. О туристской деятельности в Краснодарском крае [Электронный ресурс]: закон Краснодарского края от 25 октября 2005 N 938-КЗ. Доступ из СПС КонсультантПлюс
- 2. Об особо охраняемых природных территориях Краснодарского края [Электронный ресурс]: закон Краснодарского края от 31.12.2003 N 3807-K3. Доступ из СПС КонсультантПлюс
- 3. Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации, расположенных на территории Краснодарского края [Электронный ресурс]: закон Краснодарского края от 23.07. 2015 г. N 3223-КЗ. Доступ из СПС КонсультантПлюс

3.3.3. Периодические издания:

- 1. Журнал «Мир психологии»
- 2. Журнал «Психологическая наука и образование»
- 3. Журнал «Вопросы психологии»
- 4.Электронная библиотека «Издательского дома "Гребенников"» (www.grebennikon.ru);
 - 5 .Базы данных компании «Ист Вью» (http://dlib.eastview.com).

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

1. Министерство образования и науки Российской Федерации (http://минобрнауки.pф/);

- 2. Федеральный портал «Российское образование» (http://www.edu.ru/);
- 3. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» (http://window.edu.ru/);
- 4. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов (http://school-collection.edu.ru/);
- 5. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (http://fcior.edu.ru/);
 - 6. Образовательный портал «Учеба» (<u>http://www.ucheba.com/</u>);
- 7. Проект Государственного института русского языка имени А.С. Пушкина «Образование на русском» (https://pushkininstitute.ru/);
 - 8. Научная электронная библиотека (НЭБ) (http://www.elibrary.ru);
 - 9. Национальная электронная библиотека (http://нэб.pф/);
 - 10. КиберЛенинка (http://cyberleninka.ru/).
- 11. Справочно-информационный портал «Русский язык» (http://gramota.ru/);
 - 12. Служба тематических толковых словарей (http://www.glossary.ru/);
 - 13. Словари и энциклопедии (http://dic.academic.ru/);
- 14. Консультант Плюс справочная правовая система (доступ по локальной сети)

4. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Освоению профессионального модуля должно предшествовать изучение ОП.01 дисциплин: Менеджмент, EH.01 Информатика следующих информационно-коммуникационные технологии В профессиональной ОΠ. Правовое документационное обеспечение деятельности, 02 И профессиональной деятельности. Изучение ПМ.01 Бронирование гостиничных услуг предваряет изучение профессиональных модулей: ПМ. 02 Прием, размещение и выписка гостей, ПМ.03 Организация обслуживания гостей в процессе проживания, ПМ.04 Продажи гостиничного продукта.

Изучение дисциплин профессионального модуля завершается проведением квалификационного экзамена по модулю, содержание дисциплин и результаты изучения профессионального модуля ПМ.01 Бронирование гостиничных услуг включаются и учитываются при проведении государственной (итоговой) аттестации по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис.

На основании локальных актов ФГБОУ ВО «КубГУ» разрабатываются соответствующие программы практик и итогового экзамена по модулю.

Производственную практику (по профилю специальности) необходимо проводить как итоговую (концентрированную) практику по завершению модуля.

Базами производственной практики являются организации соответствующего профиля, с которыми заключены договоры о взаимном сотрудничестве. Основными условиями прохождения производственной практики в данных предприятиях и организациях являются наличие квалифицированных специалистов, обеспечение нормативно-правовой базой.

Практика по профилю специальности проводится под руководством преподавателей филиала и специалистов учреждений - баз практики.

4.1 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

- наличие высшего профессионального образования;
- свидетельство об окончании курсов, соответствующих специальности «Гостиничный сервис»;
- стажировка на предприятиях гостиничной индустрии 1 раз в 3 года.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты	Основные показатели оценки результата	
(освоенные		Формы и методы
профессиональные		контроля и оценки
компетенции)		_
ПК 1.1 Принимать	Знать:	Текущий контроль в
заказ от	-правила предоставления гостиничных	форме:
потребителей и	услуг в Российской Федерации;	- защиты практических
оформлять его	-организацию службы бронирования;	занятий
	-виды и способы бронирования;	- выполнения тестовых
	виды заявок по бронированию и действия	заданий.
	по ним.	Итоговый контроль:
	Уметь:	- экзамен
	 оформлять и составлять различные виды заявок и бланков; 	(квалификационный)
	–вести учет и хранение отчетных данных;	
	–владеть технологией ведения телефонных	
	переговоров;	
	-аннулировать бронирование;	
	– консультировать потребителей о	
	применяемых способах бронирования;	
	 осуществлять гарантирование 	
	бронирования различными методами;	
	-использовать технические,	
	телекоммуникационные средства и	
	профессиональные программы для приема	
	заказа и обеспечения бронирования.	
	Иметь практический опыт:	
	- приема заказов	
	на бронирование	
	от потребителей;	
	–выполнения бронирования и ведения его	
	документационного обеспечения.	
ПК1.2 Бронировать	Знать:	Текущий контроль в
и вести	правила заполнения бланков бронирования	форме:
документацию	для индивидуалов, компаний, турагентств и	- защиты практических
	операторов.	занятий
	Уметь:	- выполнения тестовых
	-вести учет и хранение отчетных данных;	заданий.
	-владеть технологией ведения телефонных	Итоговый контроль:
	переговоров;	- экзамен
	-аннулировать бронирование;	(квалификационный)
	-консультировать потребителей о	
	применяемых способах бронирования;	
	-осуществлять гарантирование	
	бронирования.	

	Иметь практический опыт:	
	приема заказов на	
	бронирование от	
	потребителей;	
	l =	
	–выполнения бронирования и ведения его	
THE 1.2	документационного обеспечения.	T. V
ПК 1.3	Знать:	Текущий контроль в
Информировать	- правила предоставления гостиничных	форме:
потребителя о	услуг в Российской Федерации	- защиты практических
бронировании	 правила ведения телефонных переговоров 	занятий
	и поведения в конфликтных ситуациях с	- выполнения тестовых
	потребителями при бронировании	заданий.
	-особенности и методы гарантированного и	Итоговый контроль:
	негарантированного бронирования	- экзамен
	 правила аннулирования бронирования. 	(квалификационный)
	Уметь:	
	– владеть технологией ведения телефонных	
	переговоров;	
	-аннулировать бронирование;	
	-консультировать потребителей о	
	применяемых способах бронирования;	
	осуществлять гарантирование	
	бронирования различными методами.	
	Иметь практический опыт:	
	приема заказов на бронирование от	
	потребителей;	
	–выполнения бронирования и ведения его	
	документационного обеспечения;	
	–информирования потребителя о	
	бронировании.	
	оронировании.	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты	Основные показатели оценки	Формы и методы
(освоенные общие компетенции)	результата	контроля и оценки
OK 1	Знать:	Интерпретация
Понимать сущность и	-организацию службы бронирования;	результатов
социальную	-виды и способы бронирования;	наблюдений за
значимость своей	- виды заявок по бронированию и	деятельностью
будущей профессии,	действия по ним;	обучающегося в
проявлять к ней	-последовательность и технологию	процессе освоения
устойчивый интерес	резервирования мест в гостинице.	образовательной
	Уметь:	программы.
	-организовывать рабочее место службы	Проведение
	бронирования;	контрольных и
	-использовать технические,	практических работ.

	телекоммуникационные средства и профессиональные программы для приема заказа и обеспечения бронирования.	Оценка выполнения заданий по производственной
	Иметь практический опыт:	практике
	приема заказов на бронирование от	
	потребителей;	
	-выполнения бронирования и ведения его	
	документационного обеспечения; —информирования потребителя о	
	бронировании.	
OK 2	Знать:	Интерпретация
Организовывать	–правила предоставления гостиничных	результатов
собственную	услуг в Российской Федерации;	наблюдений за
деятельность, выбирать	организацию службы бронирования;	деятельностью
типовые методы и	стандарты качества обслуживания.	обучающегося в
способы выполнения	Уметь:	процессе освоения
профессиональных	-организовывать рабочее место службы	образовательной
задач, оценивать их	бронирования;	программы.
эффективность и	-использовать технические,	Проведение
качество	телекоммуникационные средства и	контрольных и
	профессиональные программы для приема	практических работ.
	заказа и обеспечения бронирования.	Оценка выполнения
	Иметь практический опыт:	заданий по
	-приема заказов на бронирование от	производственной
	потребителей;	практике
	–выполнения бронирования и ведения его документационного обеспечения;	
	—информирования потребителя о	
	бронировании.	
OK 3	Знать:	Интерпретация
Принимать решения в	- правила предоставления гостиничных	результатов
стандартных и	услуг в Российской Федерации;	наблюдений за
нестандартных	особенности и методы гарантированного и	деятельностью
ситуациях и нести за	негарантированного бронирования;	обучающегося в
них ответственность	правила аннулирования бронирования;	процессе освоения
	–правила ведения телефонных	образовательной
	переговоров и поведения в конфликтных	программы.
	ситуациях с потребителями при	Проведение
	бронировании.	контрольных и
	Уметь:	практических работ.
	–владеть технологией ведения телефонных	Оценка выполнения
	переговоров;	заданий по
	-аннулировать бронирование; -комулитировать потребителей	производственной
	-консультировать потребителей о применяемых способах бронирования;	практике
	применяемых способах оронирования, посуществлять гарантирование	
	бронирования различными методами.	
	Иметь практический опыт:	
	-выполнения бронирования и ведения его	
	документационного обеспечения.	
OK 4	Знать:	Интерпретация
Осуществлять поиск и	-правила предоставления гостиничных	результатов
	* *	<u> </u>

использование	услуг в Российской Федерации;	наблюдений за
информации,	 –организацию службы бронирования; 	деятельностью
необходимой для	-состав, функции и возможности	обучающегося в
эффективного	использования информационных и	процессе освоения
выполнения	телекоммуникационных технологий для	образовательной
профессиональных	обеспечения процесса бронирования.	программы.
задач,	Уметь:	Проведение
профессионального и	-организовывать рабочее место службы	контрольных и
личностного развития	бронирования;	практических работ.
	-оформлять и составлять различные виды	Оценка выполнения
	заявок и бланков;	заданий по
	-использовать технические,	производственной
	телекоммуникационные средства и	практике
	профессиональные программы для приема	
	заказа и обеспечения бронирования.	
	Иметь практический опыт:	
	-приема заказов на бронирование от	
	потребителей;	
	-выполнения бронирования и ведения его	
	документационного обеспечения;	
	–информирования потребителя о	
	бронировании.	
OK 5	Знать:	Интерпретация
Использовать	-состав, функции и возможности	результатов
информационно-	использования информационных и	наблюдений за
коммуникационные	телекоммуникационных технологий для	деятельностью
технологии в	приема заказов;	обучающегося в
профессиональной	-состав, функции и возможности	процессе освоения
деятельности	использования информационных и	образовательной
	телекоммуникационных технологий для	программы.
	обеспечения процесса бронирования.	Проведение
	Уметь:	контрольных и
	-использовать технические,	практических работ.
	телекоммуникационные средства и	Оценка выполнения
	профессиональные программы для приема	заданий по
	заказа и обеспечения бронирования.	производственной
	Иметь практический опыт:	практике
	-выполнения бронирования и ведения его	
O.K. c	документационного обеспечения.	**
OK 6	Знать:	Интерпретация
Работать в коллективе	-организацию службы бронирования;	результатов
и в команде,	 –правила ведения телефонных 	наблюдений за
эффективно общаться с	переговоров и поведения в конфликтных	деятельностью
коллегами,	ситуациях с потребителями при	обучающегося в
руководством,	бронировании.	процессе освоения
потребителями	Уметь:	образовательной
	-организовывать рабочее место службы	программы.
	бронирования;	Проведение
	-консультировать потребителей о	контрольных и
	применяемых способах бронирования;	практических работ.
	–владеть технологией ведения телефонных	Оценка выполнения
	переговоров.	заданий по

	Иметь практический опыт:	производственной
	—приема заказов на бронирование от	производственной
	потребителей;	практикс
	-выполнения бронирования и ведения его	
	документационного обеспечения;	
	—информирования потребителя о	
	бронировании.	
OK 7	Знать:	Инториротоння
Брать на себя		Интерпретация результатов
ответственность за	- правила предоставления гостиничных	наблюдений за
	услуг в Российской Федерации —организацию службы бронирования;	деятельностью
работу членов команды	—виды и способы бронирования.	
(подчиненных), за	виды и спосооы оронирования. Уметь:	обучающегося в
результат выполнения заданий		процессе освоения
задании	-организовывать рабочее место службы бронирования;	образовательной
		программы.
	-оформлять и составлять различные виды заявок и бланков;	Проведение
		контрольных и
	-вести учет и хранение отчетных данных. Иметь практический опыт:	практических работ. Оценка выполнения
	±	заданий по
	 –приема заказов на бронирование от потребителей; 	производственной
	<u> </u>	-
	–выполнения бронирования и ведения его документационного обеспечения;	практике
	—информирования потребителя о	
	бронировании.	
ОК8	Знать:	Инториротоння
Самостоятельно	- правила предоставления гостиничных	Интерпретация результатов
определять задачи	услуг в Российской Федерации	наблюдений за
профессионального и	-организацию службы бронирования;	деятельностью
личностного развития,	состав, функции и возможности	обучающегося в
заниматься	использования информационных и	процессе освоения
самообразованием,	телекоммуникационных технологий для	образовательной
осознанно планировать	обеспечения процесса бронирования.	программы.
повышение	Уметь:	Проведение
квалификации	-организовывать рабочее место службы	контрольных и
квалификации	бронирования;	практических работ.
	-использовать технические,	Оценка выполнения
	телекоммуникационные средства и	заданий по
	профессиональные программы для приема	производственной
	заказа и обеспечения бронирования.	практике
	Иметь практический опыт:	iipuniiino
	приема заказов на бронирование от	
	потребителей;	
	-выполнения бронирования и ведения его	
	документационного обеспечения;	
	–информирования потребителя о	
	бронировании.	
ОК 9	Знать:	Интерпретация
Ориентироваться в	- правила предоставления гостиничных	результатов
условиях частой смены	услуг в Российской Федерации	наблюдений за
технологий в	– организацию службы бронирования;	деятельностью
профессиональной	- состав, функции и возможности	обучающегося в
профессиональной	vovias, principii ii sosmoniioein	objection b

деятельности	использования информационных и	процессе освоения
	телекоммуникационных технологий для	образовательной
	обеспечения процесса бронирования.	программы.
	Уметь:	Проведение
	-организовывать рабочее место службы	контрольных и
	бронирования;	практических работ.
	-использовать технические,	Оценка выполнения
	телекоммуникационные средства и	заданий по
	профессиональные программы для приема	производственной
	заказа и обеспечения бронирования.	практике
	Иметь практический опыт:	-
	-приема заказов на бронирование от	
	потребителей;	
	-выполнения бронирования и ведения его	
	документационного обеспечения;	
	–информирования потребителя о	
	бронировании.	

5.1 Оценочные средства для контроля успеваемости

5.1.1. Паспорт фонда оценочных средств

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
	Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации	OK 1, OK2, OK3, OK4, OK5, OK6, OK7, OK8, OK9, IIK 1.1	Устный опрос
	Организационная структура управления гостиницей	OK 1, OK2, OK3, OK4, OK5, OK6, OK7, OK8, OK9, IIK 1.1	Устный опрос, сообщения, ПР, тестовый контроль
3	Бронирование как гостиничная услуга	OK 1, OK2, OK3, OK4, OK5, OK6, OK7, OK8, OK9, ПК 1.1 ПК 1.2, ПК 1.3	Устный опрос, сообщения, ПР, тестовый контроль
4	Технологический процесс бронирования гостиничных услуг	OK 1, OK2, OK3, OK4, OK5, OK6, OK7, OK8, OK9, ПК 1.1 ПК 1.2, ПК 1.3	Устный опрос, тестовый контроль, сообщения, ПР,
5	Стандарты качества обслуживания гостей	OK 1, OK2, OK3, OK4, OK5, OK6, OK7, OK8, OK9, ПК 1.1 ПК 1.2, ПК 1.3	Устный опрос, сообщения, ПР,
6	Состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для обеспечения процесса бронирования	OK 1, OK2, OK3, OK4, OK5, OK6, OK7, OK8, OK9, ПК 1.1 ПК 1.2, ПК 1.3	Устный опрос, сообщения, ПР, тестовый контроль

5.1.2. Критерии оценки знаний обучающихся в целом по модулю

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных самостоятельных заданий.

Тестовый контроль. Тесты, применяемые для контроля в процессе обучения, представляют собой систему тестовых заданий стандартизированной процедуры проведения и заранее спроектированной технологии обработки и анализа результатов, по которым судят о знаниях, умениях и навыках испытуемых.

Устный опрос. Метод контроля, позволяющий не только опрашивать и контролировать знания обучающихся, но и сразу же поправлять, повторять и закреплять знания, умения и навыки.

Практическая работа. Особый вид деятельности обучающегося, подразумевает выполнение разноплановых заданий, не связанных с какой-либо обработкой теоретического материала

Критерии оценки знаний обучающихся в целом по дисциплине:

«отлично» - выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания учебной программы дисциплины и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений;

«хорошо» - выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности;

«удовлетворительно» - выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными разделами учебной программы, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации;

«неудовлетворительно» - выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания учебной программы дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий дисциплины и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

5.1.3 Оценочные средства для проведения текущей аттестации

Текущий контроль проводится в форме:

- -индивидуальный устный опрос;
- подготовка сообщений;
- -тестовый контроль.

Форма аттестации	Знания	Умения	Практический опыт	Личные качества	Примеры оценочных
аттестации			(владение)	обучающегося	средств
Устный	Контроль	Оценка	Оценка	Оценка	Контрольн
(письменн	знаний по	умения	навыков	способности	ые вопросы
ый) опрос	определенным	различать	работы с	оперативно и	по темам
по темам	проблемам	конкретные	литературным	качественно	прилагаютс
		понятия	И	отвечать на	Я
			источниками	поставленные	
				вопросы	
Сообщение	Контроль	Оценка	Оценка	Оценка	Темы
	знаний по	умения	навыков	способности к	сообщений
	определенным	различать	работы с	самостоятельн	прилагаютс
	проблемам	конкретные	литературным	ой работе и	Я
		понятия	И	анализу	
			источниками	литературных	
				источников	
Тестовый	Знание	Умение	Владение	Внимательнос	Фонд
контроль	материала по	работать с	полученными	ть,	тестовых
	заданной теме	тестовым	знаниями для	включенность	заданий
	тестирования	заданием	применения	в процесс	
			их при	обучения,	
			решении	активная	
			тестовых	работа	
			заданий		

Примерные вопросы для устного опроса (контрольных работ) по МДК 01.01Организация деятельности служб бронирования гостиничных услуг:

- 1. История развития гостиничного бизнеса в России
- 2. Классификация средств размещения
- 3. Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации
- 4. Характеристика основных служб гостиничного предприятия
- 5. Технологический цикл обслуживания гостей
- 6. Организация службы бронирования
- 7. Стандартное оборудование отдела бронирования.
- 8. Организация рабочего места службы бронирования
- 9. Нормативная документация, регламентирующая деятельность гостиниц при осуществлении операций бронирования
- 10. Виды и способы бронирования
- 11. Виды заявок по бронированию и действия по ним
- 12. Особенности и методы гарантированного о бронирования
- 13. Преимущества и недостатки негарантированного бронирования
- 14. Групповое и коллективное бронирование и их особенности
- 15. Последовательность и технология резервирования мест в гостинице
- 16. Алгоритм рассмотрения заявок на бронирование
- 17. Правила заполнения бланков бронирования для индивидуалов, компаний, турагентств и операторов
- 18. Правила аннулирования бронирования

- 19. Каналы бронирования
- 20. Технология онлайн-бронирования
- 21. Виды оплаты бронирования
- 22. Стандарты качества обслуживания в гостиницах
- 23. Взаимодействие гостиниц с различными организациями
- 24. Правила ведения телефонных переговоров и поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании
- 25. Состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов
- 26. Автоматизированные системы управления бронированием в гостиничных предприятиях

Примерные вопросы для устного опроса (контрольных работ) по МДК 01.02 Управленческая психология:

- 1. Управленческая психология. Ее предмет и задачи
- 2. Подготовка решений. Процесс принятия решений
- 3. Психологическая сущность инновации. Психологические механизмы реализации нововведений
- 4. Кадровый потенциал управления
- 5. Организация работы руководителя, менеджера, специалиста
- 6. Стимулирование управленческой деятельности
- 7. Понятие социально-психологического климата
- 8. Психологические механизмы формирования и динамики изменения социально-психологического климата
- 9. Понятие конфликтной ситуации и конфликта.
- 10. Причины возникновения конфликтной ситуации.
- 11. Признаки конфликтной ситуации.
- 12. Структура конфликта. Динамика конфликта
- 13. Социально-психологические основы деятельности руководителя.
- 14. Традиционные подходы к стилям управления.
- 15. Стили руководства. Директивный (авторитарный), демократический и либеральный стили.
- 16. Методика определения стиля руководителя.

5.1.4. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Форма	Знания Умения	Практический	Личные	Примеры	
аттестации		Умения	мения опыт (владеть)	качества	оценочных
·			· · · · /	студента	средств
Экзамен	Контроль	Оценка	Оценка	Оценка	Вопросы
	знания	умения	навыков	способности	прилагаются
	базовых	понимать	логического	грамотно и	
	положений	специальную	сопоставления	четко	
	дисциплины	терминологию	И	излагать	
			характеристики	материал	
			объектов		
Зачет	Контроль	Оценка	Оценка	Оценка	Вопросы
	знания	умения	навыков	способности	прилагаются
	базовых	понимать	логического	грамотно и	
	положений	специальную	сопоставления	четко	
	дисциплины	терминологию	И	излагать	
			характеристики	материал	
			объектов		
Экзамен	Контроль	Оценка	Оценка	Оценка	Задания
квалифика	знания	умения решать	навыков	способности	прилагаются
ционный	базовых	типовые	логического	грамотно и	
	положений	задачи в	мышления при	четко	
	дисциплины	области	решении задач	излагать ход	
		профессиональ	в области	решения	
		ной	профессиональ	задач в	
		деятельности	ной	области	
			деятельности	профессиона	
				льной	
				деятельност	
				ии	
				аргументиро	
				вать	
				результаты	

Примерные вопросы для проведения промежуточной аттестации (экзамен) по МДК 01.01

- 1. История развития гостиничного бизнеса в России
- 2. Классификация средств размещения
- 3. Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации
- 4. Характеристика основных служб гостиничного предприятия
- 5. Технологический цикл обслуживания гостей
- 6. Организация службы бронирования
- 7. Стандартное оборудование отдела бронирования.
- 8. Организация рабочего места службы бронирования
- 9. Нормативная документация, регламентирующая деятельность гостиниц при осуществлении операций бронирования
- 10. Виды и способы бронирования
- 11.Виды заявок по бронированию и действия по ним

- 12.Особенности и методы гарантированного о бронирования
- 13. Преимущества и недостатки негарантированного бронирования
- 14. Групповое и коллективное бронирование и их особенности
- 15. Последовательность и технология резервирования мест в гостинице
- 16. Алгоритм рассмотрения заявок на бронирование
- 17. Правила заполнения бланков бронирования для индивидуалов, компаний, турагентств и операторов
- 18. Правила аннулирования бронирования
- 19. Каналы бронирования
- 20. Технология онлайн-бронирования
- 21. Виды оплаты бронирования
- 22. Стандарты качества обслуживания в гостиницах
- 23. Взаимодействие гостиниц с различными организациями
- 24. Правила ведения телефонных переговоров.
- 25. Правила поведения в конфликтных ситуациях с потребителями при бронировании
- 26.Состав, функции и возможности использования информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов
- 27. Автоматизированные системы управления бронированием в гостиничных предприятиях.
- 28. Преимущества и недостатки интернет бронирования мест в гостиницах
- 29. Требования к персоналу службы бронирования.
- 30. Процедура бронирования по заявке, поступившей по электронной почте

Примерные вопросы для проведения промежуточной аттестации (зачет) по МДК 01.02 Управленческая психология

- 1. История изучения психологических аспектов профессиональной деятельности.
- 2. Психология профессионализма как область психологии труда.
- 3. Области применения психологического анализа профессиональной деятельности.
- 4. Связь дисциплины с другими областями научного знания.
- 5. Профессия. Понятие и ее основные компоненты.
- 6. Психологическая структура профессиональной деятельности.
- 7. Профессиональная задача.
- 8. Профессиональное действие модели трудового акта. Профессиональные ценности
- 9. Ошибка: концепция и классификация.
- 10. Восприятие пространства человеком.
- 11. Профессиональный опыт: действие и структура.
- 12.Стили лидерства
- 13. Теории лидерства
- 14.Сила, влияние и власть в организации
- 15. Роль руководства в системе управления
- 16.Влияние темперамента на управленческий стиль руководителя

- 17. Социальная роль и сущность малых социальных групп
- 18. Классификация и функции малых социальных групп
- 19. Группообразование.
- 20. Состав и структура малой социальной группы
- 21. Процесс командообразования
- 22. Психологические игры на групповую сплоченность
- 23. Психология отбора, адаптации и увольнения персонала
- 24. Интервью как метод отбора кандидата
- 25. Психологическая и этическая культура в сфере сервиса
- 26. Правила и стандарты общения персонала гостиницы с клиентами
- 27. Особенности делового общения в управленческой деятельности
- 28.Публичное выступление как одна из форм делового общения
- 29. Сущность управленческих решений и их классификация
- 30. Этапы процесса принятия управленческих решений
- 31. Делегирование полномочий подчиненным
- 32. Основные стили принятия решения
- 33. Конфликты в организации и их причины.
- 34. Классификация конфликтов в организации
- 35. Профессиональные стрессы в управленческой деятельности

Примерные задания для проведения квалификационного экзамена по ПМ.01 Бронирование гостиничных услуг

ЗАДАНИЕ № 1

Текст задания

- 1. Должностные инструкции сотрудника отдела бронирования.
- 2. Виды гостиничных тарифов.
- 3. В гостиницу «Галерея» поступил телефонный запрос от клиента с просьбой забронировать номер под гарантию кредитной карты. Укажите порядок действий работника отдела бронирования гостиницы?

ЗАДАНИЕ № 2

Текст задания

- 1. Характеристика службы бронирования и ее функции.
- 2. Система скидок, применяемых в гостиницах.
- 3. От индивидуального туриста Иванова Антона Сергеевича поступил запрос на бронирование номера «люкс» в гостинице «Апарт» на период с 12.06. 2018 г по 18.06. 2018 г. Составьте текст подтверждения бронирования.

ЗАДАНИЕ № 3

Текст задания

- 1. Источники и каналы получения гостиницей запросов на бронирование.
- 2. Правила ведения телефонных переговоров.
- 3. В гостиницу «Державинская» поступил запрос на бронирование номеров от тур.фирмы « Лана» для руководителя и группы туристов в количестве 20 человек на срок с 10.08. по 18.08. Составьте текст подтверждения бронирования.

ЗАДАНИЕ № 4

- 1. Процесс подтверждения бронирования.
- 2. Законодательные основы гостиничного хозяйства.
- 3. Принять заявку на бронирование от индивидуального клиента, номер апартамент, проживание с 11. 08. по 18.08 Оплата по кредитной карте.

ЗАДАНИЕ № 5

Текст задания

- 1. Покупка туристической фирмой блока мест в гостинице на условиях элотмента.
 - 2. Процесс принятия заявки на бронирование по телефону.
- 3. Составьте график загрузки гостиницы за неделю. Номерной фонд гостиницы составляет 180 номеров. В 1-ый день продано 130 н, 2-ой 120 н, в 3-ий- 110 н, 4-ый-100 н, 5-ый 140 н, 6- ой 155 н, 7- 180 н..

ЗАДАНИЕ № 6

Текст задания

- 1. Типология гостиниц.
- 2. Форма сотрудничества гостиницы с турфирмой «Разовые заявки на условиях стандартной комиссии».
- 3. Принять письмо заявку на бронирование от турфирмы на размещение 18 человек, 1 номер апартамент и 9 номеров первого класса с 12.08 по 23.08. 2018 г.

ЗАДАНИЕ № 7

Текст задания

- 1. Процесс принятия заявки на бронирование по факсу и почте.
- 2. Классификация гостиничных номеров.
- 3. Рассчитайте стоимость номера за сутки в гостинице по приоритетному бронированию с туристической фирмой. Опубликованный тариф в гостинице 2100 руб за сутки..

ЗАДАНИЕ № 8

Текст задания

- 1. Характеристика централизованного бронирования: присоединенная система бронирования .
 - 2. Мировая система классификации гостиниц.
- 3. В гостиницу «Турист» поступил факс с запросом на бронирование номеров для группы туристов от туристической фирмы «Лана» на период с 13.06. по 25.06. На указанный период мест свободных в гостинице нет. Каков порядок действий работников отдела бронирования в этой ситуации?

ЗАДАНИЕ № 9

Текст задания

- 1. Характеристика централизованного бронирования : неприсоединенная система бронирования.
 - 2. Контракты по продаже гостиничных услуг индивидуальным клиентам.
- 3. Индивидуальным туристом был забронирован номер на период с 21.05 по 25.05. Через некоторое время он меняет даты пребывания в гостинице на период с 27.05 по 02.06. Каковы действия сотрудника отдела бронирования в этой ситуации?

ЗАДАНИЕ № 10

Текст задания

- 1. Характеристика негарантированного бронирования.
- 2. Рекомендации по составлению договоров гостиницы с туристическими фирмами.
- 3. Рассчитайте процент загрузки гостиницы за сутки, если номерной фонд гостиницы составляет 250 номеров. За сутки продано 175 номеров?

ЗАДАНИЕ № 11

Текст задания

- 1. Принципы сотрудничества гостиниц и туристических фирм.
- 2. Характеристика Интернет бронирования, проблемы бронирования.
- 3. Рассчитайте процент загрузки гостиницы за сутки, если номерной фонд гостиницы составляет 70 номеров. За сутки продано 65 номеров?

ЗАДАНИЕ № 12

Текст задания

- 1. Порядок работы в Интернет бронировании.
- 2. Общение телефонных операторов с различными типами клиентов: болтливые и властные клиенты.
- 3. Составьте график загрузки гостиницы за неделю. Номерной фонд гостиницы составляет 330 номеров. В 1-ый день продано 330 н, 2-ой 300 н, в 3-ий- 250 н, 4-ый -210 н, 5-ый 180 н, 6- ой 270 н, 7- 320 н

ЗАДАНИЕ № 13

Текст задания

- 1. Процесс бронирования под гарантию компании.
- 2. Правила психологического подхода к ведению переговоров с представителями туристических фирм.
- 3. Рассчитайте среднесуточную стоимость номера в гостинице в следующей ситуации:
- 1) забронировано туристической фирмой 30 одноместных номеров стоимостью 1800 р. сутки, 26 двухместных номеров стоимостью 1600 р, 5 апартаментов стоимостью 3050р;
- 2) произведено индивидуальное бронирование 5 одноместных номеров стоимостью 2000 р, 3-х номеров «люкс» стоимостью 3400 р. ?

ЗАДАНИЕ № 14

Текст задания

- 1. Характеристика и виды гарантированного бронирования.
- 2. Классификация персонала контактных служб гостиницы.
- 3. Рассчитайте среднесуточную стоимость номера в гостинице в следующей ситуации:
- 1) забронировано туристической фирмой 25 одноместных номеров стоимостью 1440 р. сутки, 23 двухместных номеров стоимостью 1200 р, 3 апартаментов стоимостью 3500р;
- 2) произведено индивидуальное бронирование 25 одноместных номеров стоимостью 2200 p, 4-х номеров «люкс» стоимостью 3600 p. ?

ЗАДАНИЕ № 15

- 1. Бронирование по предварительной оплате и по выставлению счета.
- 2. Особенности ведения переговоров с представителями туристических фирм.
- 3. Какой размер компенсации предусмотрен за аннуляцию бронирования в следующих случаях: 1) на срок от 3-х суток и более в не сезон пик, 2) на срок менее 3-х суток, 3) на срок от 3-х суток и более в сезон пик?

ЗАДАНИЕ № 16

Текст задания

- 1. Маркетинговая политика гостиницы сверхбронирование
- 2. Форма сотрудничества гостиниц и туроператора: аренда гостиницы
- 3. Турагенство проинформировало гостиницу об аннуляции заявки на размещение 50% группы туристов за 21 день до приезда. Какой минимальный срок существует в случае аннуляции заявки на размещение менее 50% группы? Дает ли право на компенсацию и в каком размере аннуляция, произведенная в более поздние сроки?

ЗАДАНИЕ № 17

Текст задания

- 1. Процесс перевода гостей в другой отель.
- 2. Работа гостиниц и туроператоров на условиях безотзывного бронирования.
- 3. Ситуационная задача

ЗАДАНИЕ № 18

Текст задания

- 1. Аннуляция негарантированного бронирования.
- 2. Работа гостиниц и туроператоров на условиях приоритетного бронирования.
- 3. Составьте последовательность ведения телефонного переговора с клиентом по принятию заказа на бронирование номера. Оформите заказ на бронь.

ЗАДАНИЕ № 19

Текст задания

- 1. Аннуляция гарантированного бронирования.
- 2. Работа гостиниц и туроператоров на условиях комитмента: строгофиксированные и свободнофиксированные блоки мест.
- 3. В отдел бронирования гостиницы позвонил раздражительный клиент, которому присущи эмоциональная речь, обвинительный тон, жалобы. Обоснуйте стиль поведения сотрудника отдела бронирования в сложившейся ситуации.

ЗАДАНИЕ № 20

Текст задания

- 1. Работа с письмами заявками на размещение.
- 2. Общение телефонных операторов с различными типами клиентов: пассивные, раздражительные клиенты .
- 3. В гостиницу «Апарт» поступил телефонный запрос от клиента Петрова А.И. с просьбой забронировать номер «люкс» на период с 22 06. по 29.06. под гарантию кредитной карты. Каковы действия сотрудника отдела бронирования гостиницы?

ЗАДАНИЕ № 21

- 1. Работа с письмами заявками на размещение по безналичному расчету.
- 2. Классификация гостиниц по уровню комфорта, по месту расположения.
- 3. Гостиница заключила с туристической фирмой договор о предоставление мест с гарантией заполнения до 80%. Какие преимущества по этому договору имеет гостиница и какие преимущества имеет туристическая фирма?

ЗАДАНИЕ № 22

Текст задания

- 1. Работа гостиниц и туроператоров на условиях повышенной комиссии.
- 2. Предварительная оплата: депозит, задаток.
- 3. Рассчитайте стоимость номера за сутки проживания в гостинице для туристической фирмы, с которой составлен договор комитмента на срок 90 дней. Опубликованный тариф в гостинице 1750 рублей за сутки проживания.

ЗАДАНИЕ № 23

Текст задания

- 1. Основные понятия и определения в области гостиничного хозяйства.
- 2. Работа гостиниц и туроператоров на условиях комитмента: жесткие и мягкие блоки мест.
- 3. Рассчитайте стоимость номера за сутки проживания в гостинице для туристической фирмы, с которой составлен договор на безотзывное бронирование. Опубликованный тариф в гостинице 1600 рублей за сутки проживания.

ЗАДАНИЕ № 24

Текст задания

- 1. Классификация гостиниц по вместимости, назначению, уровню цен.
- 2. Процесс бронирования под гарантию кредитной карты и ваучера.
- 3. Рассчитайте стоимость номера за сутки проживания в гостинице для туристической фирмы, с которой составлен договор аренды на срок 6 месяцев. Опубликованный тариф в гостинице 2100 руб за сутки проживания

ЗАДАНИЕ № 25

Текст задания

- 1. Контракты по продаже гостиничных услуг группе клиентов.
- 2. Принятие заявок на бронирование.
- 3. Рассчитайте стоимость номера за сутки проживания в гостинице для туристической фирмы, с которой заключен договор аренды сроком на 1 год. . Опубликованный тариф в гостинице 1800 руб за сутки проживания.

ЗАДАНИЕ № 26

Текст задания

- 1. Стандартизация гостиничных услуг.
- 2. Технология ведения телефонных переговоров с клиентами гостиницы.
- 3. Рассчитайте процент загрузки гостиницы за сутки, если номерной фонд гостиницы составляет 150 номеров. За сутки продано 125 номеров? ЗАДАНИЕ № 27

- 1. Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации.
- 2. Последовательность и технология бронирования мест в гостинице.

3. Составьте график загрузки гостиницы за неделю. Номерной фонд гостиницы составляет 130 номеров. В 1-ый день продано 130 н, 2-ой – 100 н, в 3-ий- 120 н, 4-ый -110 н, 5-ый – 80 н, 6- ой – 70 н, 7- 90 н.

3АДАНИЕ № 28

Текст задания

- 1. Понятие, особенности и характеристики гостиничных услуг.
- 2. Функции информационных и телекоммуникационных технологий для обеспечения процесса бронирования .
- 3. Индивидуальным туристом был забронирован номер на период с 24.08 по 30.08. Через некоторое время он меняет даты пребывания в гостинице на период с 17.09 по 02.10. Каковы действия сотрудника отдела бронирования в этой ситуации?

ЗАДАНИЕ № 29

Текст задания

- 1. Порядок лицензирования гостиничной деятельности.
- 2. Классификация информационных технологий.
- 3. Принять письмо заявку на бронирование от турфирмы на размещение 25 человек , 1 номер апартамент и 22 номера первого класса с 10.05 по 20.05.

ЗАДАНИЕ № 30

Текст задания

- 1. Показатели качества гостиничных услуг.
- 2. Характеристика компьютерных систем бронирования.
- 3. В отдел бронирования гостиницы позвонил раздражительный клиент, которому присущи эмоциональная речь, обвинительный тон, жалобы. Обоснуйте стиль поведения сотрудника отдела бронирования в сложившейся ситуации.

3АДАНИЕ № 31

Текст задания

- 1. Европейская модель гостеприимства.
- 2. Выбор системы бронирования.
- 3. Рассчитайте стоимость номера за сутки в гостинице по приоритетному бронированию с туристической фирмой. Опубликованный тариф в гостинице 2800 руб за сутки проживания.

3АДАНИЕ № 32

- 1. Современные тенденции развития индустрии гостеприимства.
- 2. Способы передачи информации в гостинице.
- 3. Рассчитайте процент загрузки гостиницы за сутки, если номерной фонд гостиницы составляет 170 номеров. За сутки продано 165 номеров?

6. ОБУЧЕНИЕ СТУДЕНТОВ - ИНВАЛИДОВ И СТДЕНТОВ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Порядок обучения инвалидов и студентов с ограниченными возможностями определен Положением КубГУ «Об обучении студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья».

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрены образовательные технологии, учитывающие особенности и состояния здоровья третьих лиц.

7. ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Краткий конспект лекционного занятия по МДК 01.01Организация деятельности служб бронирования гостиничных услуг

Организация и технология службы бронирования

Служба бронирования (резервирования) выполняет функции непосредственного сбыта гостиничного продукта, поэтому эффективность управления процессом бронирования отражается на рентабельности отеля Процесс бронирования ЭТО налаживание сотрудничества между уполномоченными работниками отеля и гостями, процесс заказа мест и номеров в гостинице, именно по бронированию начинается обслуживание гостей. Этот процесс может осуществляться различными техническими средствами - по телефону, Интернету, почте, факсом и т.п., однако именно от эффективной его организации зависит впечатление клиента о гостинице, поэтому оператор по бронированию обязательно должен иметь профессиональную подготовку. В процессе поиска клиент знакомится с несколькими отелями, выбирает лучший поэтому агент по бронированию должен повлиять на его выбор, отметить преимуществах в обслуживании именно этого отеля среди конкурентов.

Отдел бронирования номеров (мест) в гостиницах функционирует как отдельная структурная звено управления, однако чаще в структуре службы приема и размещения. Возглавляет отдел менеджер, который в большинстве гостиниц находится на одном служебном уровне с главным администратором и подчиняется директору отдела обслуживания или директору отдела сбыта. Этот факт подчеркивает, что резервирование функционально связано со сбытом и влияет на управление доходами отеля.

Отдел бронирования чаще всего работает в период наивысшей активности клиентов - с 8 до 18 ч. Количество служащих зависит от размеров гостиницы и составляет 3-5 человек. Основная задача служащих состоит в реализации наибольшего количества номеров отеля за максимально высокую цену. Кроме этого отдел бронирования осуществляет маркетинговые исследования рынка - изучает динамику спроса на гостиничные услуги, программу мероприятий, которые будут проходить в регионе (спортивные соревнования, фестивали, конференции и др.) и вместе со службой маркетинга прогнозирует деятельность гостиницы.

В период проведения массовых мероприятий спрос на гостиничные услуги увеличивается в несколько раз. Для гостиниц выгодно бронировать места для мероприятий со значительным количеством участников, поскольку в таких случаях по определению заказа осуществляется заранее до события и риск его аннулирования незначительной.

Среди основных должностных и профессиональных обязанностей персонала отдела резервирования выделяются:

- коммуникабельность в отношениях с клиентами, быстрое и четкое реагирование на заказ размещения;

- профессиональное знание процесса бронирования, оперативная систематизация информации, поступающей от клиентов и информации о состоянии заполнения номерного фонда;
- -знание тарифов на услуги размещения, дополнительные услуги, ценовые льготы и сезонные изменения цен;
- умение ориентироваться в темпераменте клиента и прогнозировать его реальные намерения, воздействовать на клиента с целью достижения максимального эффекта от сотрудничества с ним;
- умение работать с техническими системами резервирования, прежде всего телекоммуникационными

Для резервирования используются различные технические средства и организационные формы. Среди технических средств типичны:

- телефон;
- информационная система Интернет;
- факс;
- -телеграмма;
- лист

Среди организационных форм бронирования различают:

- централизованное бронирование;
- центральный офис по бронированию;
- бронирование туристическими предприятиями;
- бронирование транспортными агентствами;
- бронирование организаторами конференций и совещаний;
- бронирование непосредственно в отеле Использование телефона и Интернета сегодня наиболее распространенные способы бронирование. Бронирование по телефону имеет определенные преимущества по сравнению с другими видами, поскольку обеспечивается «живое» общение, что имеет важное значение для клиента и оператора отдела бронирования. Клиент в общении со служащим получает первые впечатления об отеле, поэтому служащий должен проявить высочайшее мастерство и повлиять на выбор клиента, подчеркнуть достоинства отеля среди других время, оператор по бронированию имеет возможность получить значительно более полную информацию о клиенте, предложить ему помимо основных, дополнительные услуги отеля.

В отелях, которые принимают заказы на резервирование номеров по телефону, используются специальные бланки с графами, где проставляются отметки о бронировании.

Тестовые задания для проведения текущего контроля по МДК 01.01 «Организация деятельности служб бронирования гостиничных услуг»

1. Укажите недостатки	А) длительность процедур принятия решений;
функциональной структуры управления	Б) исключение дублирования в выполнении
гостиницей:	управленческих функций;
	В) появление тенденций чрезмерной
	централизации;
	Г) лучшая подготовка решений и планов,
	связанных со специализацией работников;
	Д) относительно застывшая организационная
	форма
2. Укажите достоинства линейной	А) освобождение линейных менеджеров от
организационной системы управления:	решения некоторых специальных вопросов;
oprumisuajnomion enerembri ympublicimbri	Б) единство и четкость распоряжений;
	В) оперативность в принятии решений;
	Г) высокие требования к руководителю;
	Д) четко выраженная ответственность
3. Выберете службу, занимающуюся	А) административная служба;
вопросами оперативного и	Б) служба обслуживания;
стратегического планирования:	В) коммерческая служба;
	Г) финансовая служба;
	Д) служба дополнительных услуг
4. Укажите категорию гостиницы, в	А) «5 звезд»;
которой всему персоналу, работающему	Б) «4 звезды»;
с проживающими, требуется знание двух	В) «З звезды»;
языков на более высоком уровне:	Г) «2 звезды»
5. Укажите требования, которые	А) профессиональная подготовка;
предъявляют к персоналу гостиницы:	Б) знание компьютера и специализированных
	программ;
	В) соблюдение медицинских требований;
	Г) отсутствие посторонних дел на рабочем
	месте;
	Д) достойное поведение и внешний вид;
	Е) наличие униформы
6. Из предложенного списка	А) оказание визовой поддержки;
выберите функции службы	Б) составление заявок в техническую службу;
бронирования:	В) изучение спроса на гостиничные услуги;
	Г) составление карты движения номерного
	фонда
7. Укажите время ввода информации	А) на следующий день до полудня;
заявки по факсу или электронной почте в	Б) в течение двух часов после поступления;
компьютерную систему бронирования	В) в течение приема заявки
гостиницы:	•
8. Из предложенного списка	A) Visa Request;
выберете форму для оказания визовой	*
bhocpete dobay Ann okasanin bhocbon	Б) Tour Service Visa;
поддержки	Б) Tour Service Visa;В) Tour Service Voucher
поддержки	B) Tour Service Voucher
поддержки 9. Укажите, в гостиницах каких	B) Tour Service Voucher A) «2 звезды»;
поддержки 9. Укажите, в гостиницах каких категорий на служебном значке имя/	B) Tour Service Voucher
поддержки 9. Укажите, в гостиницах каких	B) Tour Service Voucher A) «2 звезды»; Б) «3 звезды»;

10. Укажите программу, с помощью	А) исследовательские программы;
которой проверяют агентов по	Б) стандарты обслуживания;
бронированию:	В) тайный звонок
11. Укажите, какие документы	A) Tour Service Visa;
заполняет агент по бронированию для	Б) Visa Request;
предоставления визовой поддержки	B) Tour Service Voucher
гостям:	,
12. Выберете службу, которая	А) служба питания;
выполняет особые пожелания гостей,	Б) служба эксплуатации номерного фонда;
указанные в бронировании:	В) служба приема и размещения;
указанные в оронировании.	Г) служба дополнительных услуг
13. Укажите, в каком случае с гостя	А) с согласия гостя;
, ,	
взимается плата за фактический простой	Б) гость опаздывает;
номера:	В) гость отказывается платить за бронь
14. Укажите основание для	А) принятие заявки посредством связи;
заключения договора на бронирование:	Б) составление документа;
15 7	В) оплата за проживание
15. Восстановите правильный	А) прием и размещение;
порядок обслуживания гостей:	Б) бронирование;
	В) регистрация по прибытии;
	Г) оплата за номер и дополнительные услуги;
	Д) выписка гостя
16. Укажите показатели	А) тип комнаты, дата приезда и отъезда,
бронирования:	количество человек;
	Б) срок проживания, цена, тип комнаты,
	количество человек;
	В) название фирмы, тип комнаты, количество
	человек, цена, дата и время приезда
17. Выберете способы	А) гарантирование компаний, наличный
гарантированного бронирования:	расчет, внесение депозита, кредитная карта;
- wppo-manage opening	Б) внесение депозита, банковский перевод,
	кредитная карта, гарантирование компанией,
	использование ваучера;
	В) перевод предоплаты, кредитная карта,
	внесение депозита, гарантирование компаний,
	наличный расчет, ваучер - каталог
10 Vygovyvyza opovy vo vzpopovyvy	* * *
18. Укажите срок подтверждения	А) 3 дня;
предоплаты:	Б) от нескольких недель до 1 дня;
	В) от 1 месяца до 1 дня;
10. П	Г) неделя
19. Документ, подтверждающий	А) акция;
оплату срока проживания и некоторых	Б) кредитная карта;
услуг, потребляемых в гостинице, - это:	В) облигация;
	Г) ваучер;
	Д) депозит
20. Специальное уведомление о том,	А) заявка;
что гостю будет предоставлено	Б) электронное письмо;
размещение в гостинице – это:	В) письмо с номером подтверждения заявки;
	Г) дорожный чек;
	Д) ваучер
21. По какому договору фирма	А) агентский договор;
гарантирует полную оплату выделяемой	Б) договор о текущем бронировании;
1 1 J J 7 7 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	1 / 1 1 2 7

квоты мест:	В) договор о твердой закупке мест с полной оплатой;
	Г) договор о квоте мест с гарантией
	заполнения
22. Для приема и передачи	А) журналом регистрации звонков;
сообщений по телефону телефонистка	Б) алфавитным списком гостей с указанием
должна пользоваться:	номеров, где они живут;
	В) алфавитный список сотрудников с
	номерами домашних телефонов;
	Г) адресами и телефонами гостиниц города;
	Д) курсами обмена валют
23. Выберите бланк, в котором	А) отмена бронирования;
присутствует следующий текст: «Мы	Б) отказ в размещении;
зарегистрировали Вашу заявку и, как	В) аннуляция бронирования
только у нас появятся свободные номера,	
мы сразу сообщим Вам об этом»	
24. Выберите отчет, в котором	А) отчет о выплате комиссии;
отражена ежедневная деятельность отеля	Б) ежедневный отчет;
по бронированию:	В) отчет по совершившимся сделкам
25. Какая автоматизированная	A) «Эдельвейс»;
система управления отелем построена на	Б) «Интеротель»;
базе системы – трасформера «1С:	В) «Невский портье»
Предприятие»	Г) «Синимекс: Гостиница»