

## **Аннотация дисциплины «Организация продаж гостиничного продукта» Специальность 43.02.11 Гостиничный сервис**

### **Цель дисциплины:**

- подготовка специалистов, владеющих системой знаний о продажах гостиничного продукта;
- изучение механизма технологий продаж гостиничного продукта.

### **Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины МДК.04.01 «Организация продаж гостиничного продукта» является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис

### **Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина МДК.04.01 относится к дисциплинам профессионального модуля – ПМ.04 «Продажи гостиничного продукта».

Для освоения дисциплины студенты используют знания, умения и навыки, сформированные на дисциплинах «Менеджмент» (ОК 9) «Информатика и информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности» (ПК 2.3-2.5)

### **Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

#### **Цели дисциплины:**

- подготовка специалистов, владеющих системой знаний о продажах гостиничного продукта;
- изучение механизма технологий продаж гостиничного продукта.

#### **Задачи:**

- изучение и анализ потребностей потребителей гостиничного продукта;
- подбор соответствующий им гостиничный продукт;
- разработка практические рекомендации по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;
- выявление конкурентоспособность гостиничного продукта и организации;
- участие в разработке комплекса маркетинга.

Максимальная учебная нагрузка обучающегося 282 часов, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося 188 часа;
- самостоятельная работа обучающегося 94 часов.

### **Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (перечень формируемых компетенций)**

Обучающийся должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности 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 4.1 Выявлять спрос на гостиничные услуги. Анализировать результаты деятельности службы гостиничного фонда и потребности в материальных ресурсах и персонале, принимать меры по их изменению.

ПК 4.2 Формировать спрос и стимулировать сбыт. Владеть методами стимулирования и повышения мотивации подчиненных, обеспечения их лояльности.

ПК 4.3 Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.

ПК 4.4 Принимать участие в разработке комплекса маркетинга. Гостиничный маркетинг и технологии продаж.

### **Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		4
<b>Учебная нагрузка (всего)</b>	282	282
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	188	188
В том числе:		
занятия лекционного типа	94	94
практические занятия (практикумы)	94	94
лабораторные занятия		
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	94	94
в том числе:		
<i>Реферат</i>	16	16
<i>Самостоятельная внеаудиторная работа в виде домашних практических заданий, индивидуальных</i>	78	78

заданий, самостоятельного подбора и изучения дополнительного теоретического материала		
Вид промежуточной аттестации (экзамен)		
Общая трудоемкость 250 час	282	282

## 1.1 2.2. Структура дисциплины

Наименование разделов и тем	Всего	Количество аудиторных часов		Самостоятельная работа обучающегося (час)
		Теоретическое обучение	Практические и лабораторные занятия	
Состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг;	34	14	10	10
Гостиничный продукт: характерные особенности, методы формирования;	30	10	10	10
Методы изучения и анализа предпочтений потребителя; потребители гостиничного продукта, особенности их поведения;	34	12	10	12
Последовательность маркетинговых мероприятий при освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта;	36	10	14	12
Формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице;	30	10	10	10
Особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы;	36	12	12	12
Специфика ценовой политики гостиницы, специфика рекламы услуг гостиницы и гостиничного продукта.	40	12	14	14
Конкурентная среда. Маркетинговые исследования.	42	14	14	14
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>282</b>	<b>94</b>	<b>94</b>	<b>94</b>

### Формы текущего контроля успеваемости студентов:

рефераты, деловая игра, тестирование, опрос.

**Форма проведения аттестации по дисциплине:** защита курсовой работы, экзамен.

### Основная литература:

1. Скобкин, С. С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учебник для академического бакалавриата / С. С. Скобкин. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 218 с. - URL: <https://www.biblio-online.ru/viewer/7A988CDD-397E-43CF-A04E-E5ACE416952D#page/1>
2. Основы маркетинга. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО / С. В. Карпова [и др.] ; под общ. ред. С. В. Карповой. — М. : Издательство Юрайт, 2016.

— 325 с. — (Профессиональное образование). — URL: <https://bibli-online.ru/viewer/1D8C1758-4837-4253-B4AF-2A472622392A#page/1>

Составитель:

преподаватель СПО

М.В. Самсоненко