

**Аннотация по профессиональному модулю  
ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг  
43.02.10.Туризм**

Курс 2-3 Семестр 3,4,5

Количество часов:

Всего: 436 часов

лекционные занятия- 84 часа,

практические занятия- 92 часа,

практики (учебной/производственной (по профилю специальности)- 159 часов,

консультации - 14 часов,

самостоятельные занятия- 83 часа.

**Цель модуля:**

Целью изучения модуля Предоставление туроператорских услуг направлено на формирование представления о том, что маркетинг– это современный инструмент достижения коммерческих целей предприятия на основе эффективного использования его потенциала с ориентацией на удовлетворение запросов потребителей в условиях конкурентной среды. Целью изучения дисциплины является обеспечить достаточный и необходимый уровень теоретических знаний о порядке, этапах и качестве предоставления туроператорских услуг.

**Задачи модуля:**

Задачи дисциплины: формирование целостного представления о проведении маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам; планировании программ турпоездов, составления программ тура и турпакета; планировании рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках, расчете себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта; взаимодействии с турагентами по реализации турпродукта; работе с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг; предоставлении сопутствующих услуг.

**Место модуля в структуре ППССЗ:**

Профессиональный модуль ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг входит в профессиональный цикл программы подготовки специалистов среднего звена в части освоения основного вида профессиональной деятельности: Предоставление туроператорских услуг. Рабочая программа профессионального модуля ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг является базовой частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 43.02.10 Туризм.

**Результаты обучения (компетенции, знания, умения, практический опыт):**

Код компетенции	Формулировка компетенции
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 команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ПК 3.1	Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта
ПК 3.2	Формировать туристский продукт
ПК 3.3	Расчислять стоимость туристского продукта
ПК 3.4	Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта

Иметь практический опыт	<ul style="list-style-type: none"> <li>• проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам;</li> <li>• планирования программ турпоездов, составления программ тура и турпакета;</li> <li>• предоставления сопутствующих услуг;</li> <li>• расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта;</li> <li>• взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта;</li> <li>• работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг;</li> <li>• планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках.</li> </ul>
Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>• виды рекламного продукта;</li> <li>• правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках;</li> <li>• способы обработки статистических данных;</li> <li>• методы работы с базами данных;</li> <li>• методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным</li> </ul>

	<p>объектам и транспорту;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• планирование программ турпоездок;</li> <li>• основные правила и методику составления программ туров;</li> <li>• правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;</li> <li>• способы устранения проблем, возникающих во время тура;</li> <li>• методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;</li> <li>• методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;</li> <li>• методику создания агентской сети и содержание агентских договоров;</li> <li>• основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;</li> <li>• правила бронирования туруслуг;</li> <li>• методику организации рекламных туров;</li> <li>• правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;</li> <li>• основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;</li> <li>• технику проведения рекламной кампании;</li> <li>• методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;</li> <li>• техники эффективного общения, протокол и этикет;</li> <li>• специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.</li> </ul>
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>• осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагенствами;</li> <li>• проводить анализ деятельности других туркомпаний;</li> <li>• работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации;</li> <li>• обрабатывать информацию и анализировать результаты;</li> <li>• налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран;</li> <li>• работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;</li> <li>• работать с информационными и справочными материалами;</li> <li>• составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;</li> <li>• составлять турпакеты с использованием иностранного языка;</li> <li>• оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;</li> <li>• оформлять страховые полисы;</li> <li>• вести документацию с использованием информационных технологий;</li> <li>• анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;</li> <li>• рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;</li> <li>• рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;</li> <li>• работать с агентскими договорами;</li> <li>• использовать каталоги и ценовые предложения;</li> <li>• консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;</li> <li>• работать с заявками на бронирование туруслуг;</li> <li>• предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;</li> </ul>

- использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать на них комиссионное вознаграждение;
- использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках.

### Содержание и структура модуля

Код проф. компет.	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебн. нагрузка)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса					Учебная практика, часов	Производственная практика (по профилю специальности), часов	консультации	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося					
			лекции часов	в т.ч. практ. занятия	вт.ч. курсовая раб.	Всего, часов	в т.ч. курсовая раб.				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
ОК 1-9, ПК 3.1-3.4	ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг										
ОК 1-9, ПК 3.1-3.4	Раздел 1. Технология и организация туроператорской деятельности	130	40	44		40				6	
ОК 1-9, ПК 3.1-3.4	Раздел 2. Маркетинговые технологии в туризме	99	32	32		29				6	
ОК 1-9, ПК 3.1-3.4	Раздел 3. Стандартизация и сертификация туристских услуг	48	16	16		14				2	
ОК 1-9, ПК 3.1-3.4	Производственная практика (по профилю специальности)	159							144	15	
	<b>Всего</b>	<b>436</b>	<b>88</b>	<b>92</b>		<b>83</b>			<b>144</b>	<b>29</b>	

**Курсовые проекты (работы):** не предусмотрены

**Интерактивные образовательные технологии,** используемые в аудиторных занятиях: проблемное изложение, дискуссии, круглый стол, решение задач с групповым обсуждением, кейс-метод

**Вид аттестации:** экзамен квалификационный

#### Основные источники:

1. Косолапов, А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности : учебное пособие / Косолапов А.Б. — Москва :

КноРус, 2018. — 294 с. — (для ссузов). — ISBN 978-5-406-06121-3. — URL: <https://book.ru/book/925956> . — Текст : электронный.

2. Шубаева, В. Г. Маркетинговые технологии в туризме : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 120 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10550-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/430800>

3. Сергеев, А. Г. Стандартизация и сертификация : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. Г. Сергеев, В. В. Терегеря. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 323 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04315-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/433666>.

Автор: Гаспарян Норета Овсеповна