

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 14.05.2022 09:57:46
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)**

Кафедра сервиса и туризма



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТуРАГЕНТСКИХ УСЛУГ**

Специальность:
43.02.10 Туризм

Уровень базового образования обучающихся:
Основное общее образование

Вид подготовки:
Базовый

Квалификация выпускника:
Специалист по туризму

Профиль:
Социально-экономический

Форма обучения:
Очная

Челябинск 2022

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.10 Туризм (Приказ Министерства образования и науки РФ от 07 мая 2014 г. N 474).

Автор-составитель: Фурсова Е.С.

Рабочая программа профессионального модуля рассмотрена и одобрена на заседании кафедры сервиса и туризма.

Протокол № 10 от 30.05.2022 г.

Заведующий кафедрой сервиса и туризма



А.П. Мирзоян

Эксперты (рецензенты):

ООО «Студия путешествий «Ассорти»,
исполнительный директор



А.В. Ботякова

Содержание

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля	4
2. Результаты освоения программы профессионального модуля	6
3. Структура и содержание профессионального модуля	7
4. Условия реализации профессионального модуля.....	15
5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	18

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля

ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.10 Туризм в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД).

1.2. Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы (программы подготовки специалистов среднего звена)

Профессиональный цикл, профессиональные модули.

1.3. Требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;
- проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;
- взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;
- оформления и расчёта стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;
- оказание визовой поддержки потребителю;
- оформления документации строгой отчётности.

уметь:

- определять и анализировать потребности заказчика;
- выбирать оптимальный туристский продукт;
- осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранных языках из разных источников (печатных, электронных);
- составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам;
- проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;
- взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;
- осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;
- обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;
- разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;
- представлять туристский продукт индивидуальным и корпоративным потребителям;
- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт и рассчитывать различные его варианты;
- оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;
- составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);
- приобретать, оформлять, вести учёт и обеспечивать хранение бланков строгой отчётности;
- принимать денежные средства в оплату туристской путёвки на основании бланка строгой отчётности;
- предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;

- доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран.

знать:

- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации турпродукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- различные виды информационных ресурсов на русском и иностранных языках, правила и возможности их использования;
- методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранных языках;
- технологии использования базы данных;
- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- основы маркетинга и приёмы маркетинговых исследований в туризме;
- технику проведения рекламной кампании;
- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- характеристики турпродукта и методики расчёта его стоимости;
- правила оформления деловой документации;
- правила изготовления, использования, учёта и хранения бланков строгой отчётности;
- перечень стран, входящих в зону Шенгенского соглашения и правила пересечения границ этих стран гражданами РФ;
- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы профессионального модуля:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 279 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 186 часов;
 - самостоятельной работы обучающегося – 93 часа;
- учебной и производственной практики - 144 часа.

2. Результаты освоения профессионального модуля

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) – предоставление турагентских услуг, в том числе общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями.

Код	Наименование результата обучения
<i>Общие компетенции</i>	
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.
<i>Профессиональные компетенции</i>	
ПК 1.1	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
ПК 1.2	Информировать потребителя о туристских продуктах.
ПК1.3	Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта
ПК1.4	Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.
ПК 1.5	Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
ПК 1.6	Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.
ПК 1.7	Оформлять документы строгой отчетности.

Личностные результаты

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Российскую гражданскую идентичность, патриотизм, уважение к своему народу, чувства ответственности перед Родиной, гордости за свой край, свою Родину, прошлое и настоящее многонационального народа России, уважение государственных символов (герб, флаг, гимн);	ЛР 1
Гражданскую позицию как активного и ответственного члена российского	ЛР 2

общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности	
Готовность к служению Отечеству, его защите	ЛР 3
Сформированность мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики, основанного на диалоге культур, а также различных форм общественного сознания, осознание своего места в поликультурном мире	ЛР 4
Сформированность основ саморазвития и самовоспитания в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества; готовность и способность к самостоятельной, творческой и ответственной деятельности	ЛР 5
Толерантное сознание и поведение в поликультурном мире, готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения, способность противостоять идеологии экстремизма, национализма, ксенофобии, дискриминации по социальным, религиозным, расовым, национальным признакам и другим негативным социальным явлениям	ЛР 6
Навыки сотрудничества со сверстниками, детьми младшего возраста, взрослыми в образовательной, общественно полезной, учебно-исследовательской, проектной и других видах деятельности	ЛР 7
Нравственное сознание и поведение на основе усвоения общечеловеческих ценностей	ЛР 8
Готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР 9
Эстетическое отношение к миру, включая эстетику быта, научного и технического творчества, спорта, общественных отношений	ЛР 10
Принятие и реализацию ценностей здорового и безопасного образа жизни, потребности в физическом самосовершенствовании, занятиях спортивно-оздоровительной деятельностью, неприятие вредных привычек: курения, употребления алкоголя, наркотиков	ЛР 11
Бережное, ответственное и компетентное отношение к физическому и психологическому здоровью, как собственному, так и других людей, умение оказывать первую помощь	ЛР 12
Осознанный выбор будущей профессии и возможностей реализации собственных жизненных планов; отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем	ЛР 13
Сформированность экологического мышления, понимания влияния социально-экономических процессов на состояние природной и социальной среды; приобретение опыта эколого-направленной деятельности	ЛР 14
Ответственное отношение к созданию семьи на основе осознанного принятия ценностей семейной жизни	ЛР 15
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	

Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	ЛР 16
Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	ЛР 17
Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.	ЛР 18
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации	
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 19
Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 20
Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 21
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями	
Необходимость самообразования и стремящийся к профессиональному развитию по выбранной специальности.	ЛР 22
Иметь базовую подготовленность к самостоятельной работе по своей специальности на уровне специалиста с профессиональным образованием	ЛР 23
Открытость к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	ЛР 24
Активно применять полученные знания на практике.	ЛР 25
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса	
Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.	ЛР 26
Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.	ЛР 27
Проявлять доброжелательность к окружающим, деликатность, чувство такта и готовность оказать услугу каждому кто в ней нуждается.	ЛР 28

3. Структура и содержание профессионального модуля

3.1. Тематический план профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)				Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная, часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ОК 1. - ОК 9. ПК 1.1.,ПК 1.2. ПК 1.3.,ПК 1.4, ПК 1.5.,ПК 1.6., ПК 1.7. ЛР-1-28	МДК.01.01Технология продаж и продвижения турпродукта	114	76	38	-	38	-	-
	МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности	165	110	56	-	55	-	-
	УП.01 Учебная практика	36					36	-
	ПП.01 Производственная практика (по профилю специальности)	108						108
	Всего:	423	186	94	-	93	36	108

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

Наименование разделов профессионального модуля и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения	Осваиваемые элементы компетенций
1	2	3	4	4
4 семестр				
МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта				
Тема 1. Тенденции развития туристской индустрии.	Содержание учебного материала	4	1,2	ОК 1. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 9. ЛР-1-28
	1. Основные тенденции в развитии туристской индустрии. 2. Тенденции развития туристского спроса			
	Практические занятия	4		
	1. Проанализировать литературу и интернет источники с целью анализа выявления тенденций в развитии туристской индустрии 2. Особенности развития туристской индустрии в Уральском регионе			
	Самостоятельная работа студента:	4		
Изучение основных тенденций развития туристской индустрии и туристского спроса. Особенности развития туристской индустрии на Южном Урале.				
Тема 2. Туристский продукт.	Содержание учебного материала	4	1.2	ОК 1. ОК 4. ОК 5. ОК 9. ПК 1.2. ЛР-1-28
	1. Основные понятия и определения 2. Особенности туристского продукта и их влияние на технологии продаж 3. Структурная модель туристского продукта			
	Практические занятия	4		
	1. Анализ туристического продукта на конкретном примере и выявление особенностей влияющих на технологию продаж 2. Особенности продаж турпродукта в Уральском регионе			
	Самостоятельная работа студента:	4		
Изучить современный туристический продукт представленный на рынке.				
Тема 3. Основные каналы продвижения турпродукта	Содержание учебного материала	4	2	ОК 1. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ЛР-1-28
	1. Способы доведения информации до потребителя туристских услуг. Виды информационных ресурсов. 2. Принципы работы маркетинговой службы в турфирме. Средства и формы рекламы турпродукта на рынке. Методы и нормативно-правовая основа рекламы турпродукта. 3. Виды рекламного продукта, технология его разработки и проведения рекламных мероприятий. 4. Нерекламные методы продвижения турпродукта: прямая рассылка информации, работа с постоянной клиентской базой, прямой маркетинг, организация культурных мероприятий (разбор конкретных ситуаций) 5. Нестандартные приемы продвижения турпродуктов. Организация пропаганды туризма. PR – средства			

	6. Специфика выставочной деятельности турфирмы. Особенности презентации туров на выставках, ярмарках, форумах.			
	Практические занятия	4		
	1. Поиск клиентов и возможности продвижения турпродукта в сети Интернет. 2. Формирование баз данных актуальной информации (разбор конкретных ситуации) 3. Анализ технологий использования баз данных. 4. Разработка плана рекламных мероприятий по продвижению турпродукта			
	Самостоятельная работа студента:	4		
	Разработать план-график продвижения туристического продукта одного из туроператора по выбору студента			
Тема 4. Покупательское поведение потребителя туристских услуг	Содержание учебного материала	4	2	ОК 3. ПК 1.1. ПК 1.2. ЛР-1-28
	1. Структура рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя. 2. Классификация групп клиентов турфирмы. Стратегии, формы и стили обслуживания различных групп клиентов. Клиентоориентированность. 3. Туристские мотивации. 4. Процесс принятия клиентом решения покупки			
	Практические занятия	4		
	1. Влияние туристских мотиваций на формирование турпродукта 2. Влияние туристских мотиваций на продажу турпродукта 3. Психологические процессы влияющие на технологии продаж			
	Самостоятельная работа студента:	4		
	Соотношение модели поведения потребителя с основными мотивами			
Тема 5. Стимулирование продаж турпродукта	Содержание учебного материала	4	1,2,3	ОК 3. ОК 8. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ЛР-1-28
	1. Анализ требований российского законодательства к правилам реализации туристского продукта и информации, предоставляемой потребителю 2. Средства стимулирования потребителей: предоставление скидок, дополнительного бесплатного обслуживания, раздача сувенирной продукции, бонусные программы для постоянных клиентов 3. Технология продаж готового турпродукта. Организация онлайн продаж туров 4. Системы мер по созданию положительного имиджа турфирмы на рынке			
	Практические занятия	4		
	1. Анализ системы мер по созданию положительного имиджа турфирмы на рынке 2. Разработка и анализ системы продвижения турпродукта 3. Анализ предотвращения типичных ошибок менеджеров при продаже туров			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Разработка методов стимулирования продаж турпродукта одного из туроператора на выбор студента			

Тема 6. Управления контакта с клиентом	Содержание учебного материала	6	2,3	ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.4. ЛР-1-28
	1. Технологии управления контактом 2. Приемы воздействия на клиента 3. Исследование потребности клиента			
	Практические занятия	6		
	Этапы продажи туристического продукта			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Взаимодействия с туристом в рамках подбора тура по заявке			
Тема 7. Презентация туристского продукта.	Содержание	6	2,3	ОК 5. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4, ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ЛР-1-28
	1. Особенности взаимодействия с клиентом при подборе и презентации тура 2. Правила и рекомендации проведения презентации 3. Переговоры о цене турпродукта			
	Практические занятия	6		
	1. Подбор тура в соответствии с заявкой клиента 2. Презентация подобранного тура клиенту 3. Стимулирование клиента на покупку 4. Речь как инструмент воздействия на клиента			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Подготовка презентации туристического продукта по заявке клиента			
Тема 8. Управление возражениями клиента	Содержание	6	1,2	ОК 2. ОК 9. ПК 1.1. ЛР-1-28
	1. Понятие, сущность и причины возражения 2. Виды возражений 3. Этапы преодоления возражений (разбор конкретных ситуаций)			
	Практические занятия	6		
	1. Формирование банка возражение, часто встречаемых в туристской индустрии 2. Анализ алгоритма работы с возражениями, разработка способов и методов преодоления представленных возражений (разбор конкретных ситуаций)			
	Самостоятельная работа студента:	4		
	Разработка банка основных туристских возражений и алгоритмы их преодоления			
	Всего:	114		

4 семестр

МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности

Тема 1. Турагентская деятельность.	Содержание учебного материала	5	1,2	ОК 1. ОК 4. ОК 8. ОК 9. ПК 1.3. ПК 1.7. ЛР-1-28
	1. Структура туристского рынка. Международное регулирование туристской деятельности. 2. Виды турагентской деятельности и функции турагента 3. Взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта			
	Практические занятия	5		
	1. Анализ предложений туроператоров на туристском рынке 2. Поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранных языках с использованием Интернет-ресурсов и периодических печатных изданий			
Тема 2. Организация работы туристического тур. агентства	Содержание учебного материала	5	1	ОК 3. ОК 6. ОК 7. ЛР-1-28
	1. Регистрация юридического лица. 2. Этапы регистрации 3. Формы налогообложения в туризме.			
	Практические занятия	5		
	1. Анализ эффективности различных видов юр. Лиц и систем налогообложения для работы в агентском бизнесе 2. Внешняя и внутренняя среда туристического агентства (разбор конкретных ситуаций)			
Тема 3. Организация взаимодействия с тур операторами.	Содержание учебного материала	5	2	ПК 1.3. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ЛР-1-28
	1. Виды взаимодействия с тур операторами. 2. Взаимоотношения турагента с туроператором. Агентское соглашение. Агентское вознаграждение. 3. Условия реализации турпродукта			

	Практические занятия	5		
	1. Анализ различных видов взаимодействия с туроператорами (положительные и отрицательные стороны). 2. Особенности франчайзинга в туризме. (разбор конкретных ситуаций) 3. Организация взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современных информационных технологий.			
	Самостоятельная работа студента:	5		
	1. Дать развернутую характеристику одного из видов франчайзинга в туризме, выделить существенно сильные и слабые стороны			
Тема 4. Основные направления пляжного отдыха.	Содержание учебного материала	5	1,2	ОК 1. ОК 2. ОК 4. ПК 1.1. ПК 1.2. ЛР-1-28
	1. Особенности пляжного отдыха в Юго-Восточной Азии 2. Особенности пляжного отдыха в Европе 3. Особенности пляжного отдыха на Ближнем Востоке 4. Особенности пляжного отдыха в Карибском бассейне 5. Особенности пляжного отдыха в России 6. Другие направления пляжного отдыха			
	Практические занятия	5		
	Кейс-задачи: 1. Анализ рекреационных ресурсов стран Юго-Восточной Азии 2. Анализ рекреационных ресурсов в Европе 3. Анализ рекреационных ресурсов на Ближнем Востоке 4. Анализ рекреационных ресурсов в Карибском бассейне 5. Анализ рекреационных ресурсов отдыха в России			
	Самостоятельная работа студента:	5		
	1. Подбор пляжного тура по заявке клиента			
Тема 5. Основные направления горнолыжного туризма.	Содержание учебного материала	6	2	ОК 1. ОК 2. ОК 4. ПК 1.1. ПК 1.2. ЛР-1-28
	1. Особенности горнолыжного отдыха в Европе 2. Особенности горнолыжного отдыха в России 3. Особенности горнолыжного отдыха в других регионах Мира			
	Практические занятия	6		
	Кейс-задачи: 1. Анализ рекреационных ресурсов для горнолыжного отдыха в Альпийском регионе 2. Анализ рекреационных ресурсов для горнолыжного отдыха в других регионах Европы 3. Анализ рекреационных ресурсов для горнолыжного отдыха в различных регионах России			

	Самостоятельная работа студента:	6		
	Подбор горнолыжного тура по заявке клиента			
Тема 6. Основные направления лечебно-оздоровительного туризма	Содержание учебного материала	6	2	ОК 1. ОК 2. ОК 4. ПК 1.1. ПК1.2. ЛР-1-28
	1. Особенности лечебно-оздоровительного туризма в Европе 2. Особенности лечебно-оздоровительного туризма в России			
	Практические занятия	6		
	Кейс-задачи: 1. Анализ рекреационных ресурсов для лечебно-оздоровительного туризма в Европе 2. Анализ рекреационных ресурсов для лечебно-оздоровительного туризма в России			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	1. Подбор лечебно-оздоровительного тура по заявке клиента			
Тема 7. Основные направления экскурсионно-познавательного туризма	Содержание учебного материала	6	1,2	ОК 1. ОК 2. ОК 4. ПК 1.1. ПК1.2. ЛР-1-28
	1. Особенности экскурсионно-познавательного туризма в Европейских странах 2. Особенности экскурсионных СИТИ туров 3. Особенности экскурсионно-познавательного туризма в России			
	Практические занятия	6		
	Особенности экскурсионно-познавательного туризма в других регионах мира на выбор студента			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Подбор экскурсионно-познавательного тура по заявке клиента			
5 семестр				
Тема 8. Online- технологии как инструмент продажи и продвижения турпродукта.	Содержание учебного материала	5	2	ОК 5. ПК 1.1.,ПК 1.2. ПК 1.3.,ПК 1.4, ПК 1.5.,ПК 1.6. ПК 1.7. ЛР-1-28
	1. Online подбор и бронирование туров на сайте тур-операторов 2. Туристические Поисковые Системы по подбору и бронированию туров (кейс-задача) 3. Поисковые Системы по подбору и бронированию авиабилетов и отелей			
	Практические занятия	5		
	Кейс-задача: Подбор туров на сайтах туроператоров по различным видам отдыха			
	Самостоятельная работа студента:	5		
	Анализ Online-серверов по подбору и бронирования туров и авиабилетов, выделить существенные достоинства и недостатки			
Тема 9. Паспортно-визовые формальности	Содержание учебного материала	6	2	ПК 1.5. ПК1.7. ЛР-1-28
	1. Общегражданские и специальные заграничные паспорта. 2. Виды виз. Визовый запрос. Визовые режимы. Процедура оформления визы. Перечень необходимых документов для оформления визы. 3. Страны, входящие в зону Шенгенского соглашения. Особенности оформления виз в некоторые страны. Визовые ограничения.			

	Практические занятия	6		
	1. Кейс-задача: Заполнение бланка визовой анкеты 2. Комплектование пакета документов для оформления визы			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	1. Проанализируйте случаи, при которых посольства зарубежных стран отказывают в выдаче визы.			
Тема 10. Виды договоров в туризме	Содержание учебного материала	6	2	ПК 1.2. ПК 1.5. ЛР-1-28
	1. Договор о подборе и бронировании тура 2. Приобретение, оформление, учет и хранение бланков строгой отчетности 3. Порядок приема денежных средств за оплату туристической путевки			
	Практические занятия	6		
	1. Оформление документов строгой отчетности 2. Оформление заказа и расчет тура. 3. Создание условий хранения документов строгой отчетности на турфирме.			
	Самостоятельная работа студента:	6		
	Сравнить один из действующих договоров по оказанию туристических услуг между Т/А и туристом на выбор студента, с рекомендованной формой трудового договора рекомендованного министерством культуры РФ, выделить существенные достоинства и недостатки в представленных формах каждого договора			
	Всего:	165		
4 семестр				
УП.01 Учебная практика		36		ОК 1. - ОК 9. ПК 1.1.,ПК 1.2. ПК 1.3.,ПК 1.4, ПК 1.5.,ПК 1.6., ПК 1.7. ЛР-1-28
6 семестр				
ПП.01 Производственная практика		108		ОК 1. - ОК 9. ПК 1.1.,ПК 1.2. ПК 1.3.,ПК 1.4, ПК 1.5.,ПК 1.6., ПК 1.7. ЛР-1-28
Итого		423		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач

4. Условия реализации профессионального модуля

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг требует наличия учебного кабинета турагентской и туроператорской деятельности, информационно-экскурсионной деятельности.

Помещение кабинета удовлетворяет требованиям Санитарно-эпидемиологических правил и нормативов (СанПин 2.4.2 № 178-02).

№ п/п	Наименование оборудованных учебных аудиторий для практических занятий, лабораторий, мастерских	Перечень материального оснащения, оборудования и технических средств обучения
1.	Кабинет турагентской и туроператорской деятельности, информационно-экскурсионной деятельности	<p><i>Материальное оснащение, компьютерное и интерактивное оборудование:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Компьютер (моноблок) - 21 шт.; - Проектор - 1 шт. - МФУ - 1 - Парты (1 местная) -20 - Стол учителя-1 - Стулья-20 - Кресло учителя - 1 - Жалюзи -2 - Доска магнитно-маркерная -1 - Светильники - 12 - Картины – 6 - Стеллаж – 2 - Стойка ресепшн – 1 <p>Рабочее место преподавателя снабжено выходом в корпоративную сеть и Интернет, имеется контентная фильтрация.</p> <p><i>Программное обеспечение</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Eclipse java luna SR1 win32 2. 7-Zip 3. 1С: Предприятие. Комплект для высших и средних учебных заведений (1С – 8985755) 4. Mozilla Firefox 5. Adobe Flash Player ActiveX 6. Adobe Flash Player Plugin 7. Adobe Reader 8. ESET Endpoint Antivirus 9. Microsoft™ Windows® 7 (DreamSpark Premium Electronic Software Delivery id700549166) 10. Windows® Internet Explorer® 11 (DreamSpark Premium Electronic Software Delivery id700549166) 11. Microsoft™ Office® 12. Компоненты Windows Live 13. Xampp 14. IrfanView 15. Java 7 16. Google Chrome 17. «Гарант аэро» 18. «Система Главбух»

		19. КонсультантПлюс 20. Глобальная система бронирования «Amadeus» 21. HRS Opera
2.	Библиотека Читальный зал	<i>Компьютерное и интерактивное оборудование:</i> АРМ библиотекарей - 7, АРМ для читателей - 3, принтер - 2, сканер - 1 <i>Материальное оснащение:</i> Стеллаж - 97, кафедра - 3, выставочный стеллаж - 7, каталожный шкаф - 4, рабочие столы, стулья. Каталожная система библиотеки - для обучения студентов умению пользоваться системой поиска литературы (карточная и электронная) Количество посадочных мест: 102

4.2. Информационное обеспечение обучения

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

МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта

Основная литература:

1. Коль, О. Д. Маркетинг в туристской индустрии : учебник и практикум / О. Д. Коль. — М.: Юрайт, 2018. — 355 с.— Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/F8FB5A29-7678-41BD-85A9-507F3430D4D8
2. Кулибанова, В. В. Маркетинг в сервисе: учебник и практикум / В. В. Кулибанова. — М.: Юрайт, 2018. — 259 с. - Режим доступа: www.biblio-online.ru/book/28E200D9-D9E7-496C-A3AF-BDEF45409221.
3. Скобкин, С. С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе : учебник / С. С. Скобкин. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 218 с. - Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/7A988CDD-397E-43CF-A04E-E5ACE416952D.
4. Шубаева, В.Г. Маркетинг в туристской индустрии : учебник и практикум / В.Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2018. — 120 с. - Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/BD5114E9-F2FB-43E2-B338-604566FE7BFE.

Дополнительная литература:

1. Баумгартен, Л. В. Маркетинг гостиничного предприятия : учебник / Л. В. Баумгартен. — М.: Юрайт, 2018. — 338 с. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/A5C2BCE9-AB75-44C1-B75D-59841C8FA74E.
2. Быстров С. А. Организация гостиничного дела : учеб. пособие / С.А. Быстров. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. — 432 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=944360>
3. Виноградова, Т.В. Технология продаж услуг туристской индустрии [Текст] : учеб. пособие / Т.В. Виноградова, Н.Д. Загорин, Р.Ю. Тубелис. - М.: Академия, 2010. - 240 с.
4. Джанджугазова, Е. А. Маркетинг в индустрии гостеприимства [Текст] : учеб. пособие / Е. А. Джанджугазова. - 2-е изд., испр. - М.: Академия, 2005. - 224 с.
5. Кнышова, Е.Н. Маркетинг туризма [Текст] : учеб. пособие / Е.Н. Кнышова. - М.: ФОРУМ, 2010. - 352 с. - (Профессиональное образование).
6. Сорокина, А. В. Организация обслуживания в гостиницах и туристических комплексах [Текст] : учеб. пособие для СПО / А.В. Сорокина. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 304с. - (ПРОФИЛЬ).
7. Сухов, Р. И. Технологии и организация продаж в туристическом агентстве [Текст] : учеб. пособие / Р. И. Сухов. - Ростов н/Д: МарТ; Феникс, 2010. - 366 с.: ил. - (Туризм и сервис).

Журналы:

Harvard Business Review Россия
 Российский журнал менеджмента
 Туристический бизнес.

МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности

Основная литература:

1. Каменец, А. В. Организация социально-культурной деятельности. Молодежный туризм : учеб. пособие / А. В. Каменец, М. С. Кирова, И. А. Урмина ; под общ. ред. А. В. Каменца. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2018. — 162 с. -Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/C5CA6A99-6C6D-412B-8F68-C09F169FDD86.
2. Можаяева, Н.Г. Организация туристской индустрии и география туризма [Текст]: учебник / Н.Г. Можаяева, Г.В. Рыбачек. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016. - 336с.
3. Скобкин, С. С. Менеджмент в туризме : учебник и практикум для бакалавриата / С. С. Скобкин. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2018. — 445 с. - Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/C71FDF73-9743-4AD8-B1A1-A4EE93824444.

Дополнительная литература:

1. Косолапов, А. Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности [Текст]: учеб. пособие / А.Б.Косолапов. - 2-е изд., стереотип. - М.:Кнорус,2010.-288с.
2. Кусков, А. С. Туроперейтинг [Текст]: учебник / А. С. Кусков, В. Л. Голубева. - М.: ФОРУМ, 2011. - 400с.: ил.
3. Сухов, Р. И. Технологии и организация продаж в туристическом агентстве [Текст] : учеб. пособие / Р. И. Сухов. - Ростов н/Д: МарТ; Феникс, 2010. - 366 с. : ил. - (Туризм и сервис).

Журналы:

Harvard Business Review Россия
 Российский журнал менеджмента
 Туристический бизнес.

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения профессионального модуля

Для выполнения заданий, предусмотренных рабочей программой используются рекомендованные Интернет-сайты, ЭБС.

Электронные образовательные ресурсы

1. Официальный сайт Федерального агентства по туризму России <http://www.russiatourism.ru>
2. Портал для турагента <http://www.turprofi.ru>
3. Профессиональный туристический портал <http://www.tourdom.ru>
4. eLIBRARY.RU: Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru>
5. ЭБС ЮРАЙТ - Режим доступа: <https://biblio-online.ru>
6. ЭБС «ZNANIUM.COM» - Режим доступа: <http://znanium.com>
7. Электронная туристическая энциклопедия <http://www.tonkosti.ru>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса.

Реализация ПМ.01 Предоставление турагентских услуг (МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта, МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности) специальности 43.02.10 Туризм обеспечивается доступом каждого обучающегося к электронно-образовательной среде и библиотечным фондам образовательной организации. Во время самостоятельной подготовки обучающиеся обеспечены доступом к Интернет ресурсам. Библиотечный фонд, помимо учебной литературы включает официальные, справочно-библиографические и периодические издания по бухгалтерскому учету.

Для освоения дисциплин профессионального модуля необходимо обязательное освоение:

1. ОГСЭ.05 Русский язык и культура речи.
2. ЕН. 02 География туризма;
3. ОП.01 Психология делового общения;
4. ОП.02 Организация туристской индустрии;
5. ОП.07 Туристское регионоведение России;
6. ОП.08 Менеджмент туризма;

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Преподаватели, отвечающие за освоение обучающимися профессионального цикла, имеют высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (междисциплинарного курса в рамках модуля), имеют опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы, проходят стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: учебная и производственная (по профилю специальности) практики проводится мастерами производственного обучения и (или) преподавателями дисциплин профессиональных циклов.

4.5. Интерактивные формы проведения занятий

В целях реализации компетентного подхода для обеспечения качественного образовательного процесса применяются интерактивные формы проведения занятий:

Интерактивные формы проведения занятий (в часах)

Формы \ Вид	Лекционные уроки	Практические занятия	Всего
Метод разбора конкретных ситуаций	6	14	20
Метод кейсов	2	16	18
Итого интерактивных занятий			38 часов, что составляет 20,4 % от аудиторной нагрузки

5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, промежуточного контроля знаний, выполнения обучающимися индивидуальных самостоятельных заданий, сдачи экзамена по утверждённым билетам.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта; - проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта; - взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники; - оформления и расчёта стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя; 	<p>Текущий контроль в форме опроса, проверка контрольной работы,</p> <p>Практическая работа по подбору тура по заявке клиента.</p>

<ul style="list-style-type: none"> - оказание визовой поддержки потребителю; - оформления документации строгой отчётности. <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять и анализировать потребности заказчика; - выбирать оптимальный туристский продукт; - осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранных языках из разных источников (печатных, электронных); - составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам; - проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров; - взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения; - осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники; - обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки; - разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах; - представлять туристский продукт индивидуальным и корпоративным потребителям; - оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт и рассчитывать различные его варианты; - оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта; - составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки); - приобретать, оформлять, вести учёт и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности; - принимать денежные средства в оплату туристской путёвки на основании <ul style="list-style-type: none"> - бланка строгой отчётности; - предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы; - консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз; - доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран. <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя; - требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации турпродукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора; - различные виды информационных ресурсов на русском и иностранных языках, правила и возможности их использования; - методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранных языках; - технологии использования базы данных; 	
--	--

<ul style="list-style-type: none">- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;- основы маркетинга и приёмы маркетинговых исследований в туризме;- технику проведения рекламной кампании;- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;- характеристики турпродукта и методики расчёта его стоимости;- правила оформления деловой документации;- правила изготовления, использования, учёта и хранения бланков строгой отчётности;- перечень стран, входящих в зону Шенгенского соглашения и правила пересечения границ этих стран гражданами РФ;- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.	
---	--