

**Аннотация к рабочей программе профессионального модуля
ПМ – 03 «Предоставление туроператорских услуг»
для 43.02.10 Туризм**

Цели и задачи модуля - требования к результатам освоения модуля: с целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен **иметь практический опыт:** проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам; планирования программ турпоездов, составления программ тура и турпакета; предоставления сопутствующих услуг; расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта; взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта; работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг; планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках;

уметь:

осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами; проводить анализ деятельности других туркомпаний; работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации; обрабатывать информацию и анализировать результаты; налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран; работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных; работать с информационными и справочными материалами; составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов; составлять турпакеты с использованием иностранного языка; оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам; оформлять страховые полисы; вести документооборот с использованием информационных технологий; анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы; рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания; рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта; работать с агентскими договорами; использовать каталоги и ценовые приложения; консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта; работать с заявками на бронирование туруслуг; предоставлять информацию турагентам по рекламным турам; использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение; использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках;

знать:

виды рекламного продукта; правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках; способы обработки статистических данных; методы работы с базами данных; методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту; планирование программ турпоездов; основные правила и методику составления программ туров; правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;

способы устранения проблем, возникающих во время тура;
методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;
методику создания агентской сети и содержание агентских договоров;
основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;
правила бронирования туруслуг;
методику организации рекламных туров;
правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;
основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;
технику проведения рекламной кампании;
методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;
техники эффективного делового общения, протокол и этикет;
специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.

Требования к уровню освоения модуля: формируются следующие 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. Рассчитывать стоимость туристского продукта.

ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.

Содержание обучения по профессиональному модулю:

Данному профессиональному модулю соответствуют междисциплинарные курсы МДК 03.01 «Технология и организация туроператорской деятельности» и МДК 03.02 «Маркетинговые технологии в туризме».

Тематический план обучения в рамках модуля:

Междисциплинарный курс
МДК 03.01 «Технология и организация туроператорской деятельности»

Раздел 1. Подготовительный этап деятельности туроператора

Раздел 2. Формирование турпродукта

Раздел 3. Продвижение турпродукта. Формы и каналы сбыта.

Раздел 4. Документационное сопровождение туроператорской деятельности

Междисциплинарный курс
МДК 03.02 «Маркетинговые технологии в туризме»

Раздел 1. Маркетинг, как инструмент развития сферы туризма

Раздел 2. Маркетинговая среда предприятия.

Раздел 3. Маркетинговые стратегии предприятия

Раздел 4. Организационная структура маркетинговой службы. Система маркетингового контроля на предприятии.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля на очном отделении: максимальной учебной нагрузки обучающегося 200 час, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 138 час, из них – лекции – 68 час, практические занятия – 70 час; самостоятельной работы обучающегося 62 час, максимальная нагрузка на производственную (по профилю специальности) практику – 144 час.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля на заочном отделении: максимальной учебной нагрузки обучающегося 200 час, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 36 час, из них – лекции – 18 час, практические занятия – 18 час; самостоятельной работы обучающегося 164 час, максимальная нагрузка на производственную (по профилю специальности) практику – 144 час.

В рамках междисциплинарного курса «Маркетинговые технологии в туризме» запланировано написание курсовой работы.

Квалификационный экзамен профессионального модуля «Предоставление туроператорских услуг» проходит после освоения междисциплинарных курсов, прохождения производственной практики.