

Аннотация к рабочей программе профессионального модуля ПМ – 04 «Продажи гостиничного продукта»

для специальности «43.02.11 – Гостиничный сервис»

Образовательный уровень СПО: базовый

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

иметь практический опыт:

изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта, подбора соответствующего им гостиничного продукта;

разработки практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;

выявления конкурентоспособности гостиничного продукта и организации;

участия в разработке комплекса маркетинга;

уметь:

выявлять, анализировать и формировать спрос на гостиничные услуги;

проводить сегментацию рынка;

разрабатывать гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг;

оценивать эффективность сбытовой политики;

выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность;

формулировать содержание рекламных материалов;

собирать и анализировать информацию о ценах;

знать:

состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг;

гостиничный продукт: характерные особенности, методы формирования;

особенности жизненного цикла гостиничного продукта: этапы, маркетинговые мероприятия;

потребности, удовлетворяемые гостиничным продуктом;

методы изучения и анализа предпочтений потребителя;

потребителей гостиничного продукта, особенности их поведения;

последовательность маркетинговых мероприятий при освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта;

формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице;

особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы;

специфику ценовой политики гостиницы, факторы, влияющие на ее формирование, систему скидок и надбавок;

специфику рекламы услуг гостиниц и гостиничного продукта.

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 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 4.1. Выявлять спрос на гостиничные услуги.

ПК 4.2. Формировать спрос и стимулировать сбыт.

ПК 4.3. Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.

ПК 4.4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.

Содержание обучения по профессиональному модулю:

Данному профессиональному модулю соответствует междисциплинарный курс МДК 04.01. Организация продаж гостиничного продукта.

Тематический план обучения в рамках модуля:

Тема 1.1. Состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг;

Тема 1.2. Гостиничный продукт: характерные особенности, методы формирования.

Тема 1.3 Методы изучения и анализа предпочтений потребителя; потребители гостиничного продукта, особенности их поведения;

Тема 1.4 Последовательность маркетинговых мероприятий при освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта;

Тема 1.5 Формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице;

Тема 1.6 Особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы;

Тема 1.7 Специфика ценовой политики гостиницы, специфику рекламы услуг гостиницы и гостиничного продукта.

Тема 1.8 Конкурентная среда. Маркетинговые исследования.

Тема 1.9 Стратегическое управление в маркетинге.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы междисциплинарного курса 04.01. «Организация продаж гостиничного продукта» на очном отделении: максимальной учебной нагрузки обучающегося 176 час, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 114 час, из них – лекции – 40 час, практические занятия – 74 час; самостоятельной работы обучающегося 62 час. Максимальная нагрузка на производственную (по профилю специальности) практику в рамках профессионального модуля – 108 час.

Рекомендуемое количество часов на освоение программы междисциплинарного курса 04.01. «Организация продаж гостиничного продукта» на заочном отделении: максимальной учебной нагрузки обучающегося 176 час, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 20 час, из них – лекции – 10 час, практические занятия – 10 час; самостоятельной работы обучающегося 156 час. Максимальная нагрузка на производственную (по профилю специальности) практику в рамках профессионального модуля – 108 час.

Форма промежуточной аттестации: зачет

Квалификационный экзамен профессионального модуля «Продажи гостиничного продукта» проходит после освоения междисциплинарного курса и прохождения производственной практики.