

Аннотация к рабочей программе дисциплины

«Технологии продаж» для ООП 43.03.03 Гостиничное дело

Цель и задачи дисциплины (модуля, практики)

Цель освоения дисциплины:

- является формирование знаний умений и навыков у будущих специалистов в области технологии обслуживания туристов и организации продаж туристских услуг.

Актуальность изучения дисциплины диктуется потребностями рыночной экономики, в условиях которой успешная деятельность предприятий туризма и гостиничного хозяйства основывается на конкурентоспособности предоставляемых услуг. Основу конкурентоспособности предприятия туризма и гостиничного хозяйства составляют качество ее и услуг, стабильность которого достигается путем внедрения на предприятиях системы качества и применением различных инструментов контроля и управления качеством, а также применением для управления качеством современных методов менеджмента.

Задачи обучения:

- приобретение знаний по технологии и организации туроперейтинговой деятельности;
- 1.приобретение знаний по технологии разработки туристского продукта и отдельной услуги;
- 2.овладение новыми технологиями по продвижению и организации продаж туристского продукта;
- 3.овладение методикой расчета цены тура и отдельной услуги.

Место дисциплины в структуре основной образовательной программы.

Особое место данной дисциплины в профессиональной подготовке обусловлено тем, что она служит основой для формирования системы базовых знаний по технологии разработки туристского продукта и обслуживания туристов. Знания и навыки, получаемые студентами в результате изучения дисциплины «Технология и организация операторских услуг туристской деятельности», Изучение данной дисциплины тесно связано и опирается на такие дисциплины, как «Основы туризма и индустрии гостеприимства»; «География туризма» «Технология и организация операторских и агентских услуг»; «Введение в специальность», «Технология и организация экскурсионной и выставочной деятельности», «Технология и организация гостиничных услуг», «Основы менеджмента в сервисе и туризме», «Основы маркетинга в сервисе и туризме» и других.

Результаты обучения:

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля, практики):

Общекультурными компетенциями:

владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения, умеет логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (ОК-4);

способностью работать в коллективе, руководить людьми и подчиняться (ОК-6);

способностью понимать социальную значимость своей будущей профессии, обладает высокой мотивацией к профессиональной деятельности в туристской индустрии (ОК-9);

Профессиональными компетенциями (ПК):

ОК-1, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОПК-2, ОПК-3, ПК-3

Общая трудоемкость дисциплины составляет: 3 зачетных единиц (108 часов), в том числе:

- для студентов очной формы обучения: лекции – 16 часов, практические занятия – 24 часов, самостоятельная работа, включая подготовку к экзамену – 68 часов;

- для студентов заочной формы обучения: лекции – 4 часа, практические работы – 6 часа, самостоятельная работа, включая подготовку к зачету – 98 часа.

Форма промежуточной аттестации - зачет.

Содержание программы:

Тема 1. Введение в туроператорский бизнес

Тема 2. Планирование туроперейтинговой программы

Тема 3. Маркетинговые технологии в туризме

Тема 4. Технология проектирования тура

Тема 5. Ценообразование в туристском проектировании

Тема 6. Организация каналов сбыта туристского продукта_

Тема 7. Мотивация потребителей

Тема 8. Технология продаж услуг и обслуживания туристов

Тема 9. Анимационные технологии в обслуживании туристов

Тема 10. Технология обслуживания туристов на маршруте