

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Саида Казбековна
Должность: Ректор
Дата подписания: 31.08.2022 19:36:20
Уникальный программный ключ:
71183e1134ef9c1a69b266d480271b3c1a975e61

Аннотация

Учебной практики по профессиональному модулю ПМ.01 Предоставление турагентских услуг, МДК. 01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта, МДК.01.02. Технология и организация турагентской деятельности программы подготовки специалистов среднего звена.

Учебная практика по профессиональному модулю ПМ.01 Предоставление турагентских услуг, МДК. 01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта, МДК.01.02. Технология и организация турагентской деятельности, программы подготовки специалистов среднего звена специальности среднего профессионального образования 43.02.10 Туризм

Программа учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.10 Туризм.

Учебная практика входит в состав профессиональных модулей профессионального учебного цикла.

Количество часов на освоение программы (при очной форме обучения):

всего на УП МДК. 01.01 –36 часов;

МДК. 01.02 – 36 часов.

Цель учебной практики: формирование и развитие у обучающихся первоначального практического опыта.

Задачи учебной практики: обобщение и систематизация знаний и умений, полученных при изучении профессионального модуля ПМ.01.

С целью овладения видами профессиональной деятельности обучающийся в ходе освоения учебной практики должен:

- приобрести первоначальный практический опыт:

ПО 1–выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;

ПО 2 - проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;

ПО 3 - взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;

ПО 4 - оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;

ПО 5 - оказания визовой поддержки потребителю;

ПО 6 - оформления документации строгой отчетности.

- уметь:

У1-определять и анализировать потребности заказчика;

У2-выбирать оптимальный туристский продукт;

У3-осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);

У4-владеть технологией ведения телефонных переговоров;

У5-составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам;

У6 -проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;

У7-взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;

У8-осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;

У9-принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездах, организуемых туроператорами;

У10-обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;

- У11-разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;
- У12-представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;
- У13-оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;
- У14-оформлять документацию заказчика на расчет тура, на реализацию турпродукта;
- У15-составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);
- У16-приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;
- У17-принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;
- У18-предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- У19-консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;
- У20-доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран.

Основные разделы и темы практики:

МДК 01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта;

Тема 1. Принципы работы маркетинговых служб в туристской фирме.

Тема 2. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению турпродукта.

Тема 3. Система продвижения и реализации турпродукта. Средства рекламы.

Тема 4. Система продвижения и реализации турпродукта. Виды рекламных продуктов.

Тема 5. Система продвижения и реализации турпродукта. Технология развития туристского продукта и проведение рекламных мероприятий.

Тема 6. Нестандартные методы и приемы продвижения турпродукта.

МДК. 01.02 Технология и организация турагентской деятельности – 36 часов.

Тема 1. Туристский продукт.

Тема 2. Виды турагентской деятельности.

Тема 3. Функции турагента.

Тема 4. Бронирование и реализация туров.

Тема 5. Цена турпродукта.

Тема 6. Расчет стоимости турпродуктов по заявкам потребителей.

**Вид промежуточной аттестации при очной форме обучения:
дифференцированный зачет в 4-ом семестре.**