

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Саида Казбековна
Должность: Ректор
Дата подписания: 09.09.2022 14:14:00
Уникальный программный ключ:
71183e1134ef9cfa69b2068480271b3c1a975e6f

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Майкопский государственный технологический университет»

Политехнический колледж

Предметная (цикловая) комиссия экономики и управления, сервиса и туризма



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Наименование профессионального модуля ПМ 01 Предоставление турагентских услуг

Наименование специальности 43.02.10 Туризм

Квалификация выпускника специалист по туризму

Форма обучения очная

Рабочая программа составлена на основе ФГОС СПО и учебного плана МГТУ по специальности 43.02.10 Туризм.

Составитель рабочей программы:

преподаватель высшей категории


(подпись)

В.В.Доронина

И.О. Фамилия


(подпись)

С.П.Ковальшина

И.О. Фамилия

преподаватель высшей категории

Рабочая программа утверждена на заседании предметной (цикловой) комиссии экономики и управления, сервиса и туризма

СОГЛАСОВАНО:

Зам. директора по учебно-методической работе


(подпись)

«25» 05 2022 г.

Ф.А. Топольян
И.О. Фамилия




(подпись)

В.А. Дидченко
И.О. Фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	9
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	26
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	28
6. АДАПТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	32
7. ЛИСТ ВНЕСЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ	34

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 01 Предоставление турагентских услуг

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля ПМ 01 Предоставление турагентских услуг (далее программа) является составной частью основной профессиональной образовательной программы политехнического колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ» в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 43.02.10 Туризм в части освоения основного вида деятельности: предоставление турагентских услуг организации и соответствующих ему общих компетенций, и профессиональных компетенций:

Перечень общих компетенций:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней интерес.
ОК 02.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 03.	Принимать решения в стандартных и не стандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 04.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.
ОК 05.	Использовать информационно-коммуникационные технологии профессиональной деятельности.
ОК 06.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 07.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 08.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 09.	Ориентироваться в условия частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Перечень профессиональных компетенций:

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПМ.01	Выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта
ПМ.02	Проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;
ПМ.03	Взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники
ПМ.04	Оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя
ПМ.05	Оказания визовой поддержки потребителю
ПМ.06	Оформления документации строгой отчетности
ПК 1.1.	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
ПК 1.2.	Информировать потребителя о туристских продуктах
ПК 1.3.	Воздействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.
ПК 1.4.	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

1.2. Цели и задачи модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности, обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь 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.

знать:

- 31 - структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- 32 - требования российского законодательства у информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- 33 - различные виды информационных ресурсов на русском и иностранных языках, правила и возможности их использования;
- 34 - методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранных языках;
- 35 - технологии использования базы данных;
- 36 - статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- 37 - особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- 38 - основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;
- 39 - виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- 310 - характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;
- 311 - правила оформления деловой документации;
- 312 - правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;
- 313 - перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;
- 314 - перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;
- 315 - требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- 316 - информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 345 часов, в том числе:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – 201 часа, включая:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 134 часов;
- самостоятельной работы обучающегося – 51 часов;
- консультации – 16 часов;
- учебной практики МДК 01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта 36 - часов;
- учебной практики МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности - 36 часов;
- производственной практики ПМ 01 Предоставление турагентских услуг – 72 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ 01 Предоставление турагентских услуг

Результатом освоения программы профессионального модуля ПМ 01 Предоставление турагентских услуг является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «предоставление турагентских услуг», профессиональными компетенциями (ПК), а также формирование общих компетенций (ОК):

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
ПК 1.2.	Информировать потребителя о туристских продуктах
ПК 1.3.	Воздействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.
ПК 1.4.	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
ОК 01.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней интерес.
ОК 02.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 03.	Принимать решения в стандартных и не стандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 04.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.
ОК 05.	Использовать информационно-коммуникационные технологии профессиональной деятельности.
ОК 06.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 07.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 08.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 09.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

При изучении профессионального модуля предусмотрены следующие формы промежуточной аттестации:

- экзамен – после изучения междисциплинарных курсов МДК 01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта, МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности;
- дифференцированный зачет – после прохождения учебной и производственной практики;
- экзамен квалификационный – после полного освоения профессионального модуля.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01 ПРЕДАСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

3.1. Объем профессионального модуля и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов (всего)	В 4 семестре
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	134	134
в том числе		
теоретические занятия (Л)	80	72
практические занятия (ПЗ)	50	46
Учебная практика (УП)	72	72
Производственная практика (ПП)	72	72
Самостоятельная работа обучающихся (СРС) (всего)	51	51
Консультации	16	16
Проведение промежуточной аттестации (всего) экзамен		
Общая трудоемкость	345	345

3.2. Тематический план профессионального модуля ПМ 01 Предоставление турагентских услуг

№ п/п	Шифр занятия	Наименования разделов, тем профессионального модуля	Всего часов (аудиторная учебная нагрузка и самостоятельная работа)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)						
				Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося				Самостоятельная работа обучающегося	Практика	
				Всего, часов	В т.ч. теоретические занятия	в т.ч. практические занятия, часов	Консультации, часов			
		ПМ 01 Предоставление турагентских услуг	201	134	84	50	16	51	72	72
		МДК 01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта	90	60	40	20	8	22	36	-
		МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности	111	74	44	30	8	29	36	
2 курс, 4 семестр										
МДК 01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта										
Тема 1 Турпродукт как основной потребительский товар в туристских продажах			12	6	4	2		2		
1	Л1	Понятие и виды турпродукта. Понятие продаж и их виды в туризме	4	2	2	-		1		
2 3	Л2	Агентский договор между туроператором и турагентом.	6	2	2			1		
4	ПЗ1	Изучение и заполнения агентского договора между	2	2		2				

		туроператором и турагентом							
Тема 2. Организация отдела продаж и отдела рекламы и продвижения турпродукта в турфирме			10	6	6	2	2		
5 6	Л3	Функциональное назначение и структура отдела продаж (реализации турпродукта) турфирмы	5	4	4		1		
7	Л4	Функциональное назначение и структура отдела рекламы и продвижения турпродукта турфирмы	3	2	2		1		
8	П32	Разработка организационной структуры отдела маркетинга турфирмы	2			2			
Тема 3. Методические аспекты технологии продаж турпродукта			12	10	6	4	2		
9	Л5	Алгоритм процесса продажи турпродукта в офисе турфирмы.	3	2	2		1		
10	Л6	Техники продаж в туризме и психологические приемы воздействия на потенциальных клиентов (туристов)	3	2	2		1		
11	Л7	Неценовые инструменты стимулирования продаж и способы повышения доверия клиента к турпродукту	2	2	2				
12 13	П33	Определить и проанализировать потребности клиента с учетом структуры рекреационных потребностей, методов изучения и анализа запросов потребителя и подобрать	4	4		4			

		оптимальный турпродукт							
Тема 4 Информационное обеспечение и пакет документов, оформляемый турфирмой в процессе туристских продаж			16	12	6	6	4		
14	Л8	Информационное обеспечение клиента как основа содействия правильного потребительского выбора	3	2	2		1		
15	Л9	Договор о реализации туристского продукта и его структура	3	2	2		1		
16	Л10	Пакет документов, выдаваемый туристу менеджером по продажам	3	2	2		1		
17 18	П34	Договор о реализации туристского продукта, заключаемого между турагентом и туристом (заполнение договора)	5	4		4	1		
19	П35	Заявка на бронирование тура (заполнение бланка)	3	2		2	1		
Тема 5 Дистанционные подходы к организации туристских продаж			12	8	6	2	4		
20	Л11	Правила и особенности ведения телефонных контактов с клиентом как способ стимулирования продаж турфирмы	3	2	2		1		
21	Л12	Технология организации интернет-продаж турпродукта.	3	2	2		1		
22	Л9	Мобильные технологии стимулирования и осуществления интернет-продаж турпродукта	3	2	2		1		

23	ПЗ6	Сущность личной продажи в комплексе продвижения. Техника и технологии продаж турпродукта в офисе и по телефону	3	2		2	1		
Тема 6 Программы лояльности и скидочно-акционная деятельность и их роль в стимулировании продаж турфирм			10	6	4	2	4		
24	Л13	Программы лояльности турфирм и их виды	3	2	2		1		
25	Л14	Ценовые скидки и акционные программы турфирм	4	2	2		2		
26	ПЗ7	Анализ ценовых скидок одной из турфирм города.	3	2		2	1		
Тема 7 Технологии продвижения турпродукта			10	6	4	2	4		
27	Л16	Реклама как инструмент продвижения туристского продукта	3	2	2		1		
28	Л17	Туристские выставки и их роль в продвижении турпродукта	4	2	2		2		
29		Государственные меры поддержки по продвижению национального туристского продукта	2	2	2				
30	ПЗ8	Разработка плана рекламных мероприятий турагентства	3	2		2	1		
МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности									
Тема 1. Правовое регулирование туристской деятельности			14		4	6	4		
1	Л1	Общая характеристика правового регулирования туристской деятельности. Договоры в сфере туристской деятельности.	3		2				

2	Л2	Государственное регулирование туристской деятельности.	3		2		1		
3	ПЗ1	Определение основных положений турагентской деятельности в нормативно-правовых документах	3			2	1		
4-5	ПЗ2	Нормативно-правовые документы, регламентирующие правила продажи туристского продукта	6			4	2		
Тема 2. Теория турагентской деятельности			17		6	6	5		
6	Л3	Турагент как субъект туристического рынка.	3		2		1		
7	Л4	Особенности реализации туристского продукта турагентом. Классификация и виды турагентств.	3		2		1		
8	Л5	Ответственность в туристической деятельности. Основные различия между туроператором и турагентом.	3		2		1		
9	ПЗ3	Информационное обеспечение туристов при покупке туристского продукта	3			2			
10-11	ПЗ4	Договор о реализации туристского продукта, заключаемого между турагентом и туристом	6			4	2		
Тема 3. Организация работы туроператора с турагентом.			11		6	2	3		
12	Л6	Организация сбытовой сети туроператоров.	3		2		1		

13-14	Л6 Л7	Договоры по продвижению и реализации турпродукта на рынке услуг.	6		4		2		
15	П35	Основные этапы работы турагентства	3			2			
Тема 4. Организация работы турагента с клиентом			22		8	8	6		
16	Л8	Правила оказания услуг по реализации туристского продукта и защита прав туристов.	3		2		1		
17	Л9	Организация офиса турфирмы турагента. Личные продажи турпродукта и их особенности.	3		2		1		
18	Л10	Продажи по телефону и их особенности. Особенности работы с клиентами разных психологических типов. Формирование лояльности клиентов турагентства.	3		2				
19	Л11	Документационное оформление взаимоотношений между турагентством и клиентами.	3		2		1		
20-21-22	П36	Документационное оформление взаимоотношений между турагентством и клиентами.	9			6	2		
23	П37	Стандарты обслуживания в турагентском предприятии	3			2	1		
Тема 5. Международное регулирование туризма			22		12	4	6		
24	Л12	Паспортные формальности.	3		2		1		

25	Л13	Визовые формальности. Причины отказа в оформлении визы	3		2		1		
26	Л14	Шенгенское соглашение. Условия получения шенгенской визы. Виды шенгенских виз.	3		2		1		
27	Л15	Страны, въезд в которые разрешен без наличия загранпаспорта.	3		2				
28	Л16	Страны, въезд в которые разрешен по загранпаспорту.	3		2		1		
29	Л17	9Страны, для въезда в которые виза ставиться на границе. Визовые страны для россиян.	3		2		1		
30	П38	Правила выезда российских граждан за границу	3			2			
31	П39	Правила въезда в Россию для иностранных граждан	3			2	1		
Тема 6. Бронирование турпутевок через Интернет			17		8	4	5		
32	Л18	Бронирование турагентом туров через Интернет.	3		2		1		
33	Л19	Компьютерные системы бронирования туруслуг.	3		2				
34	Л20	Российские компьютерные системы бронирования. Штрафы за отказ от тура.	3		2		1		
35-36	П310	Методика расчета услуг, входящих в пакет тура.	6			4	2		
37	Л21	Технология и организация турагентской деятельности.	3		2		1		
		Учебная практика МДК 01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта	36					36	

		МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности	36					36	
		Производственная практика	72						72

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

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды формируемых компетенций, осваиваемых знаний и умений
МДК 01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта			
Тема 1 Турпродукт как основной потребительский товар в туристских продажах	Содержание учебного материала Особенности турпродукта, характеризующие специфику его продаж. Понятие продаж и их виды в туризме.	10	У1-У3;31-311 ОК1-09; ПК 1.1-1.7
	Теоретические занятия	4	
	1. Понятие и виды турпродукта. Понятие продаж и их виды в туризме.	2	
	2. Агентский договор между туроператором и турагентом.	2	
	Практические занятия	2	
	1. Изучение и заполнения агентского договора между туроператором и турагентом	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Развитие и регулирование туристской деятельности в России Статистика прибытий (отбытий). Статистика туристских доходов и расходов. Термины, обозначения и сокращения, принятые в туризме.	2	
Тема 2. Организация отдела продаж и отдела рекламы и продвижения турпродукта в турфирме	Содержание учебного материала Функциональное назначение и структура отдела продаж (реализации турпродукта) турфирмы. Функциональное назначение и структура отдела рекламы и продвижения турпродукта турфирмы.	10	У1-У3;31-311 ОК1-09; ПК 1.1-1.7
	Теоретические занятия	6	
	1. Функциональное назначение и структура отдела продаж (реализации турпродукта) турфирмы.	4	
	2. Функциональное назначение и структура отдела рекламы и продвижения турпродукта турфирмы	2	
	Практические занятия	2	
	1. Разработка организационной структуры отдела маркетинга турфирмы	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Приказ Минздравсоцразвития России от 12.03.2012 № 202н «Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей,	2	

	специалистов, служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей работников организаций сферы туризма»		
Тема 3. Методические аспекты технологии продаж турпродукта	Содержание учебного материала Алгоритм процесса продажи турпродукта в офисе турфирмы. Техники продаж и психологические приемы воздействия на потенциальных клиентов(туристов)	12	У1-У3;31-311 ОК1-09; ПК 1.1-1.7
	Теоретические занятия	6	
	1. Алгоритм процесса продажи турпродукта в офисе турфирмы.	2	
	2. Техники продаж в туризме и психологические приемы воздействия на потенциальных клиентов (туристов)	2	
	3. Неценовые инструменты стимулирования продаж и способы повышения доверия клиента к турпродукту	2	
	Практические занятия	4	
	1. Определить и проанализировать потребности клиента с учетом структуры рекреационных потребностей, методов изучения и анализа запросов потребителя и подобрать оптимальный турпродукт.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Туристские продажи с использованием приема техники нейролингвистического программирования (НЛП).	2	
Тема 4 Информационное обеспечение и пакет документов, оформляемый турфирмой в процессе туристских продаж	Содержание учебного материала Информационное обеспечение клиента как основа содействия правильного потребительского выбора. Договор о реализации турпродукта с туристом. Туристская путевка. Пакет документов, выдаваемый туристу менеджером по продажам.	14	У1-У3;31-311 ОК1-09; ПК 1.1-1.7
	Теоретические занятия	6	
	1. Информационное обеспечение клиента как основа содействия правильного потребительского выбора	2	
	2. Договор о реализации туристского продукта и его структура	2	
	3. Пакет документов, выдаваемый туристу менеджером по продажам	2	
	Практические занятия	6	
	1. Договор о реализации туристского продукта, заключаемого между турагентом и туристом (заполнение договора)	4	
	2. Заявка на бронирование тура (заполнение бланка)	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Основное предназначение электронной путевки. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной	4	

	литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем) Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов. Составление презентаций на заданные темы.		
Тема 5 Дистанционные подходы к организации туристских продаж	Содержание учебного материала Правила и особенности ведения телефонных контактов с клиентом как способ стимулирования продаж турфирмы Технология организации интернет-продаж турпродукта. Мобильные технологии стимулирования и осуществления интернет-продаж турпродукта.	10	У1-У15;31-311 ОК1-09; ПК 1.1-1.7
	Теоретические занятия	6	
	1. Правила и особенности ведения телефонных контактов с клиентом как способ стимулирования продаж турфирмы	2	
	2. Технология организации интернет-продаж турпродукта.	2	
	3. Мобильные технологии стимулирования и осуществления интернет-продаж турпродукта	2	
	Практические занятия	2	
	1. Сущность личной продажи в комплексе продвижения. Техника и технологии продаж турпродукта в офисе и по телефону	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Основные этапы проведения «холодных звонков» менеджерами турфирмы. Мобильные приложения для реализации туристских услуг.	4	
Тема 6 Программы лояльности и скидочно-акционная деятельность и их роль в стимулировании продаж турфирм	Содержание учебного материала Программа лояльности в туристской сфере. Ценовые скидки и акционные программы турфирм	8	У1-У15;31-311 ОК1-09; ПК 1.1-1.7
	Теоретические занятия	4	
	1. Программы лояльности турфирм и их виды	2	
	2. Ценовые скидки и акционные программы турфирм	2	
	Практические занятия	2	
	1. Анализ ценовых скидок одной из турфирм города.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Программы лояльности турфирм В2В. Партнерская программа лояльности. Основные этапы жизненного цикла программы лояльности. Туристская кобрендинговая карта ее предназначение.	4	
Тема 7 Технологии	Содержание учебного материала	8	У1-У15;31-311

<i>продвижения турпродукта</i>	Реклама как инструмент продвижения туристского продукта. Сувенирная реклама. Интернет реклама. СМИ реклама. Печатная реклама		<i>ОК1-09; ПК 1.1-1.7</i>
	Теоретические занятия	4	
	1 Реклама как инструмент продвижения туристского продукта.	2	
	2. Туристские выставки и их роль в продвижении турпродукта	2	
	3. Государственные меры поддержки по продвижению национального туристского продукта	2	
	Практические занятия	2	
	1. Разработка плана рекламных мероприятий турагентства	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Характеристика сбытовой деятельности турфирмы. Маркетинговые исследования конкурентов	4	
	Консультации.	8	
МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности			
Тема 1. Правовое регулирование туристской деятельности.	Содержание учебного материала Туристское обслуживание, его экономическое содержание в туристской деятельности. Функциональные признаки туристской деятельности. Сущность и характеристика договоров в туризме. Принципы государственного регулирования туристской деятельности. Виды работ на практическом занятии: определение средств государственного регулирования турагентской деятельности в Российской Федерации, изучение правил продажи туристского продукта	14	<i>У3-У5, У13-У20;32-36 ОК01-09; ПК 1.1-1.7</i>
	Теоретические занятия	4	
	Общая характеристика правового регулирования туристской деятельности. Договоры в сфере туристской деятельности.	2	
	Государственное регулирование туристской деятельности.	2	
	Практические занятия	6	
	1. Определение основных положений турагентской деятельности в нормативно-правовых документах	2	
	2. Нормативно-правовые документы, регламентирующие правила продажи туристского продукта.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Поиск информации о характеристиках российских туристских агентств Изучение профиля туроператоров.	4	
Тема 2.	Содержание учебного материала Турагент как субъект туристического рынка. Особенности реализации туристского	17	<i>У1-У5, У7-У8;32-312 ОК01-09; ПК 1.1-1.7</i>

Теория турагентской деятельности.	<p>продукта на рынке туруслуг. Современная классификация и виды турагентств. Ответственность туроператора и турагента. Основные различия между туроператором и турагентом.</p> <p>Виды работ на практическом занятии: овладеть знаниями и получить навыки информационного обеспечения туристов, получить навыки в составлении договора о реализации туристского продукта.</p>		
	Теоретические занятия	6	
	Турагент как субъект туристического рынка.	2	
	Особенности реализации туристского продукта турагентом. Классификация и виды турагентств.	2	
	Ответственность в туристической деятельности. Основные различия между туроператором и турагентом	2	
	Практические занятия	6	
	1. Информационное обеспечение туристов при покупке туристского продукта	2	
	2. Договор о реализации туристского продукта, заключаемого между турагентом и туристом.	4	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Составить памятку для менеджера по профилю ТО. Выявление преимуществ и недостатков франчайзинга в туризме. Анализ условий вступления во франчайзинговую сеть.</p>	5	
Тема 3. Организация работы туроператора с турагентом	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Формы организации сбытовой сети туроператоров. Договоры по продвижению и реализации турпродукта на рынке услуг: агентское соглашение, договор комиссии. Формы и особенности договоров между туроператором и турагентом.</p> <p>Виды работ на практическом занятии: получить навыки в анализе работы турагентства в современных условиях.</p>	11	<i>У7-У13, У16-У20;35-316; ОК01-09; ПК 1.1-1.7</i>
	Теоретические занятия	6	
	Организация сбытовой сети туроператоров.	2	
	Договоры по продвижению и реализации турпродукта на рынке услуг.	4	
	Практические занятия	2	
	1. Основные этапы работы турагентства.	2	
	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Подготовка презентацию «Мировые отельные бренды». Поиск информации о размере агентского вознаграждения и бонусной программы туроператоров.</p>	3	
Тема 4. Организация работы	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Постановление Правительства Российской Федерации № 452 от 18 июля 2007 года «Правила оказания услуг по реализации туристского продукта». Формы реализации</p>	22	<i>У1-У5, У8—У10;31-37 ОК01-09; ПК 1.1-1.7</i>

турагента с клиентом	турпродукта. Личные продажи турпродукта и их особенности. Продажи по телефону и их особенности. Особенности работы с клиентами разных психологических типов. Формирование лояльности клиентов турагентства. Группы документов: документы для заказа (заказ, лист бронирования, подтверждение бронирования); документы для клиента (договор, путевка, ваучер, памятка, страховой полис, билет на транспорт); документы, утверждающие личность туриста (паспорт, доверенность на детей и т.п.). Виды работ на практическом занятии: получить навыки в заполнении бланков строгой отчетности, ознакомиться со стандартами обслуживания в турагентском предприятии.		
	Теоретические занятия	8	
	Правила оказания услуг по реализации туристского продукта и защита прав туристов.	2	
	Организация офиса турфирмы турагента. Личные продажи турпродукта и их особенности.	2	
	Продажи по телефону и их особенности. Особенности работы с клиентами разных психологических типов. Формирование лояльности клиентов турагентства	2	
	Документационное оформление взаимоотношений между турагентством и клиентами	2	
	Практические занятия	8	
	1. Документационное оформление взаимоотношений между турагентством и клиентами	6	
	2. Стандарты обслуживания в турагентском предприятии	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка памятки для менеджера «Особенности безвизового въезда для российских туристов». Презентация на тему: Работа с сайтами туроператоров.	6	
Тема 5. Международное регулирование туризма	Содержание учебного материала Понятие загранпаспорта, виды паспортов: служебный, дипломатический, паспорт моряка, общегражданский заграничный паспорт. Федеральный закон «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» от 15 августа 1996 г. № 114-ФЗ (редакция от 05.12.2017 N 393-ФЗ). Понятие визы, ее виды. Бланки визовых анкет. Причины отказа в визах. Шенгенский союз, шенгенская виза. Документы для оформления шенгенской визы. Страны, въезд в которые разрешен без наличия загранпаспорта. Список стран, в которые можно въезжать по загранпаспорту. Перечень стран, для въезда в которые виза ставиться на границе. Виды работ на практическом занятии: ознакомиться с правилами въезда в Россию иностранных граждан, ознакомиться с правилами въезда в Россию иностранных граждан.	22	У10-У15, У17-У20;35-37; ОК01-09; ПК 1.1-1.7
	Теоретические занятия	12	
	Паспортные формальности.	2	
	Визовые формальности. Причины отказа в оформлении визы.	2	

	Шенгенское соглашение. Условия получения шенгенской визы. Виды шенгенских виз.	2	
	Страны, въезд в которые разрешен без наличия загранпаспорта.	2	
	Страны, въезд в которые разрешен по загранпаспорту	2	
	Страны, для въезда в которые виза ставиться на границе. Визовые страны для россиян.	2	
	Практические занятия	4	
	1. Правила выезда российских граждан за границу.	2	
	2. Правила въезда в Россию для иностранных граждан.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка информации для оформления памятки туристу. Подготовка информации о дополнительных страхованиях туриста.	6	
Тема 6. Бронирование турпутевок через Интернет.	Содержание учебного материала Способы бронирования туруслуг. Понятие глобальных систем бронирования и резервирования GDS. Виды глобальных компьютерных сетей (ГКС): ABACUS, AMADEUS, GALILEO, SISTEM ONE, WORLDSPAN. Отечественные системы бронирования, которые используются в туристском бизнесе: Ключ, Туринтел, Тур.Резерв, Алеан, Matisse, Туры.ру. Вопросы отказа от тура и возврата денег за неиспользованный тур, размеры и сроки штрафов. Виды работ на практическом занятии: сформировать умения расчета стоимости турпродукта и отдельных услуг, входящих в тур.	17	У8-У20; 33-316 ОК01-09; ПК 1.1-1.7
	Теоретические занятия	8	
	Бронирование турагентом туров через Интернет.	2	
	Компьютерные системы бронирования туруслуг.	2	
	Российские компьютерные системы бронирования. Штрафы за отказ от тура	2	
	Технология и организация турагентской деятельности.	2	
	Практические занятия	4	
	1. Методика расчета услуг, входящих в пакет тура.	4	
	Самостоятельная работа обучающихся Заполнение бланков проездных документов, страховых полисов, ваучеров.	5	
	Консультации.	8	
УП 01.01.Учебная практика			
Технология продаж и продвижение турпродукта	Виды работ Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению турпродукта. Оформлять документы строгой отчетности. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю. Информировать потребителя о туристских продуктах. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации. Оформлять турпакет.	36	

	<p>Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению турпродукта.</p> <p>Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.</p> <p>Оформлять документы строгой отчетности.</p>		
УП 01.02.Учебная практика			
Технология и организация турагентской деятельности	<p>Виды работ</p> <p>Оформление документов на бронирование и реализацию туров. Расчет стоимости турпродуктов по заявкам потребителей.</p> <p>Участие в решении нестандартных ситуаций. Практическая реализация разработанного турпродукта. Креативность и оригинальность демонстрации презентации программы тура, достоверность и убедительность, визуализация, оценка продуктивности использования выделенного времени. Культуры речи, смысловое единство и логика выступления. Демонстрация профессиональных компетенций специалиста в области туристской деятельности.</p>	36	
ПП.01.01. Производственная практика (практика по профилю специальности): ПМ01_Предоставление турагентских услуг			
Виды работ			
Выявление и анализ потребностей заказчиков и подбор оптимального туристского продукта			
Проведение сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта			
Взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники			
Расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя			
Оформление турпакета (или его элементов) по заявке потребителя			
Оказание визовой поддержки потребителю			
Оформление документации строгой отчетности			
		72	
Промежуточная аттестация (при проведении промежуточной аттестации за счет времени, отведенного на освоение дисциплины)	Экзамен по МДК 01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта	4	
	Экзамен по МДК.0102 Технология и организация турагентской деятельности	4	
	Дифференцированный зачет по учебной практике МДК 0101 Технология продаж и продвижение турпродукта	4	
	Дифференцированный зачет по учебной практике МДК 0102 Технология и организация турагентской деятельности	4	
	Дифференцированный зачет по производственной практике (по профилю специальности)	4	
	Экзамен квалификационный по ПМ.01 Предоставление турагентских услуг		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ 01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

4.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг предполагает наличие учебного кабинета «Турагентская и туроператорская деятельность учебный тренинговый офис».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета «Турагентская и туроператорская деятельность учебный тренинговый офис»:

- наличие рабочих мест по количеству учащихся
- наличие рабочего места преподавателя
- калькуляторы;
- комплект учебно-методической документации.

Технические средства обучения:

- компьютер
- программное обеспечение общего и профессионального назначения
- проектор
- экран
- интерактивная доска
- принтер
- сканер
- доступ в Интернет

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику, которую рекомендуется проводить концентрированно.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий основной и дополнительной литературы, Интернет-ресурсов

Основные источники:

1. Абабков, Ю.Н. Маркетинг в туризме [Электронный ресурс]: учебник / Ю.Н. Абабков, М.Ю. Абабкова, И.Г. Филиппова; под ред. Е.И. Богданова. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 214 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/961458>
2. Баринов, В.А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. - 272 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/652953>
3. Валеева, Е.О. Технология и организация турагентской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.О. Валеева. - Саратов: Вузовское образование, 2015. - 74 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31940.html>
4. Жданова, Т.С. Технологии продаж и продвижения турпродукта [Электронный ресурс]: учебное пособие для ССУЗов / Т.С. Жданова, В.О. Корионова. - Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016. - 97 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/44191.html>
5. Зайцева, Н.А. Менеджмент в сервисе и туризме [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.А. Зайцева. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. - 366 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/959402>

6. Уокер, Дж. Р. Введение в гостеприимство [Электронный ресурс]: учебное пособие / Дж.Р. Уокер. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 735 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52446.html>

Дополнительная литература:

1. Блюм, М.А. Маркетинг рекламы [Электронный ресурс]: учебное пособие / Блюм М.А., Герасимов Б.И., Молоткова Н.В. - М.: Форум, ИНФРА-М, 2015. - 144 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/460565>
2. Валеева, Е.О. Технология и организация туроператорской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.О. Валеева. - Саратов: Вузовское образование, 2015. - 145 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31941.html>
3. Замедлина, Е.А. Экономика отрасли: туризм [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.А. Замедлина, О.Н. Козырева. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2017. - 204 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/917757>
4. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 288 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/562877>

Интернет - ресурсы:

1. Профессиональный туристический портал -www.tourdom.ru
2. Портал для турагента -www.turprofi.ru
3. Электронная туристическая энциклопедия- www.tonkosti.ru
4. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Минспорттуризма России -www.russiatourism.ru
5. Официальный сайт Всемирной туристской организации ООН - <http://www.unwto.org>
6. Официальный сайт Комитета по туризму города Москвы - <http://www.moscomtour.ru>
7. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Министерства культуры РФ - <http://www.russiatourism.ru>
8. Сайт о путешествиях -<http://www.TripAdvisor.ru>
9. Сайт «Туристская библиотека. Все о туризме» - <http://www.tourlib.net>

**5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ 01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ**

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
31- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения. Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач. Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки,	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося при выполнении практических работ, тестировании, самостоятельной работы, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.
32- требования российского законодательства у информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;		
33- различные виды информационных ресурсов на русском и иностранных языках, правила и возможности их использования;		
34- методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранных языках;		
35- технологии использования базы данных;		
36- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;		
37- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;		
38- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;		
39- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий		
310- характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;		

311- правила оформления деловой документации;	неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.	
312- правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;		
313- перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;		
314- перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;		
315- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;		
316- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию		
У1- определять и анализировать потребности заказчика;	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал курса, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами и вопросами, не затрудняется с ответами при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося при выполнении практических работ, тестировании, самостоятельной работы, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.
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;	навыками и приемами их выполнения;	
У8- осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;	оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических задач;	
У9- принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами;	оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.	
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;		

<p>У18- предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;</p>		
<p>У19- консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;</p>		
<p>У20- доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран.</p>		

6. АДАПТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Адаптация рабочей программы профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг проводится при реализации адаптивной образовательной программы – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 43.02.10 Туризм в целях обеспечения права инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на получение профессионального образования, создания необходимых для получения среднего профессионального образования условий, а также обеспечения достижения обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья результатов формирования практического опыта.

Оборудование учебного кабинета (Наименование кабинета) для обучающихся с различными видами ограничения здоровья

Оснащение кабинета (Наименование учебного кабинета в соответствии с п. 4.1) должно отвечать особым образовательным потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Кабинет должен быть оснащен оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения для обучающихся с различными видами ограничений здоровья.

Кабинет, в котором обучаются лица с нарушением слуха должен быть оборудован радиоклассом, компьютерной техникой, аудиотехникой, видеотехникой, электронной доской, мультимедийной системой.

Для слабовидящих обучающихся в кабинете предусматриваются просмотр удаленных объектов при помощи видеувеличителей для удаленного просмотра. Использование Брайлевской компьютерной техники, электронных луп, программ не визуального доступа к информации, технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах.

Для обучающихся с нарушением опорно-двигательного аппарата кабинет должен быть оборудован передвижными регулируемые партами с источником питания.

Вышеуказанное оснащение устанавливается в кабинете при наличии обучающихся по адаптированной образовательной программе с учетом имеющегося типа нарушений здоровья у обучающегося.

Организация практики обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Форма проведения учебной и производственной практики устанавливается с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

При определении мест прохождения практики для данной категории обучающихся необходимо учитывать рекомендации, данные по результатам медико-социальной экспертизы, содержащейся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда.

При необходимости для прохождения практики инвалидами создаются специальные рабочие места с учетом нарушенных функций и ограничений их жизнедеятельности в соответствии с требованиями, утвержденными приказом Министерства труда России от 19.11.2013 г. № 685н.

Информационное и методическое обеспечение обучающихся

Доступ к информационным и библиографическим ресурсам, указанным в п. 4.2. рабочей программы, должен быть представлен в формах, адаптированных к ограничениям здоровья обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья:

Для лиц с нарушениями зрения (не менее одного вида):

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;

- в форме аудиофайла;
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (не менее одного вида):

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Для лиц с нервно-психическими нарушениями (расстройство аутистического спектра, нарушение психического развития) (не менее одного вида):

- использование текста с иллюстрациями;
- мультимедийные материалы.

Во время самостоятельной подготовки обучающиеся инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья должны быть обеспечены доступом к сети Интернет.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения

Применяемые при реализации рабочей программы профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг формы и методы контроля проводятся с учетом ограничения здоровья обучающихся.

Целью текущего контроля является своевременное выявление затруднений и отставания обучающегося с ограниченными возможностями здоровья и внесение коррективов в учебную деятельность.

Форма промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

При проведении промежуточной аттестации обучающемуся предоставляется время на подготовку к ответу, увеличенное не более чем в три раза установленного для подготовки к ответу обучающимся, не имеющим ограничений в состоянии здоровья.

7. ЛИСТ ВНЕСЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**Дополнения и изменения в рабочей программе****за _____ / _____ учебный год**

В рабочую программу профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг
по специальности 43.02.10 Туризм

вносятся следующие дополнения и изменения:

Дополнения и изменения внес _____ С.П. Ковальшина
(подпись)

Дополнения и изменения внес _____ В.В. Доронина
(подпись)

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании предметной (цикловой) комиссии экономики и управления, сервиса и туризма

« ____ » _____ 20 ____ г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии _____ С.К. Шишхова
(подпись)