

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Куижева Саида Казбековна
Должность: Ректор
Дата подписания: 01.12.2022 14:25:57
Уникальный программный идентификатор:
71183e1134ef9cfa69b206d480271b3c1a975e6f

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Майкопский государственный технологический университет»

Политехнический колледж

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

УТВЕРЖДАЮ

Директор политехнического колледжа



З.А. Хутыз

2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Наименование профессионального модуля ПМ. 01 Предоставление турагентских услуг

Наименование междисциплинарного курса МДК.01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта

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

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

Председатель предметной (цикловой) комиссии

«25» 05 2022 г.



(подпись)

С.К.Шихова
И.О. Фамилия

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель практик политехнического колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ»

«25» 05 2022 г.



(подпись)

М.И. Колесников
И.О. Фамилия



(подпись)

В.А. Диденко
И.О. Фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	11
5. ПРОВЕДЕНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	14

**1.ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ. 01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ
МДК. 01.01 ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРПРОДУКТА**

1.1 Область применения программы

Рабочая программа учебной практики ПМ. 01 Предоставление турагентских услуг; МДК.01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 43.02.10 Туризм в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД): организация турагентской деятельности.

1.2 Цели и задачи, требования к результатам освоения программы.

Учебная практика направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по специальности 43.02.10 Туризм

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности, обучающийся в ходе освоения программы 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 турпоездках, 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.

1.3 Формы проведения учебной практики

Учебная практика проводится в форме практической деятельности обучающихся под непосредственным руководством и контролем преподавателей профессионального модуля. Структурно учебная практика включает три элемента: вводный инструктаж, упражнения (самостоятельная работа) и текущее инструктирование, заключительный инструктаж (подведение итогов).

1.4 Место проведения учебной практики:

Учебная практика проводится в учебном кабинете образовательной организации: политехнического колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ» и учебных кабинетах «МГТУ»

1.5 Количество часов на освоение программы учебной практики:

Всего -36 часов (1 неделя)

Учебная практика проводится концентрированно в 4-ом семестре после полного освоения МДК.01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта.

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ
ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ
ПМ. 01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ
МДК. 01.01 ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРПРОДУКТА**

**2.1 Тематический план учебной практики по профессиональному модулю ПМ. 01 Предоставление турагентских услуг
МДК.01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта.**

№ занятия	Наименования тем	Количество часов аудиторной нагрузки	Код формирования умений
МДК.01.01 ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРПРОДУКТА		36	
1.	Тема 1. Принципы работы маркетинговых служб в туристской фирме.	6	У1-У20
2.	Тема 2. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению турпродукта.	6	У1-У20
3.	Тема 3. Система продвижения и реализации турпродукта. Средства рекламы.	6	У1-У18
4.	Тема 4. Система продвижения и реализации турпродукта. Виды рекламных продуктов.	6	У1-У18
5.	Тема 5. Система продвижения и реализации турпродукта. Технология развития туристского продукта и проведение рекламных мероприятий.	6	У1-У15;У18-У20
6.	Тема 6. Нестандартные методы и приемы продвижения турпродукта.	4	У1-;У6;У13;У9
7.	Дифференцированный зачет на основании аттестации по итогам учебной практики.	2	

2.2 Содержание обучения по учебной практике

Наименование тем учебной практики	Содержание учебного материала	Объем часов
МДК.01.01 ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРПРОДУКТА		36
Учебная практика		
Тема 1. Принципы работы маркетинговых служб в туристской фирме.	1.Ознакомление с содержанием и задачами практики, с правилами техники безопасности в учебном заведении - изучение целей и задач учебной практики; - изучение правил техники безопасности.	6
Тема 2. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению турпродукта.	1.Характеристика и внутренний распорядок турфирмы. 2.Документация туристской фирмы. 3.Направления деятельности туристской фирмы	6
Тема 3. Система продвижения и реализации турпродукта. Средства рекламы.	1.Технология работы с разными категориями туристов. 2.Правила общения и поведения с клиентом турфирмы. 3.Технология работы турфирмы с корпоративными клиентами.	6
Тема 4. Система продвижения и реализации турпродукта. Виды рекламных продуктов.	1.Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации. 2.Оформлять турпакет. 3.Технология подбора тура для клиента турфирмы. 4.юПорядок оказания услуг по реализации туристского продукта.	6
Тема 5. Система продвижения и реализации турпродукта. Технология развития туристского продукта и проведение рекламных мероприятий.	1.Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению турпродукта. 2.Программа лояльности туристской фирмы. 3.Использование рекламы в туризме. 4.Использование PR-технологий в туризме.	6
Тема 6. Нестандартные методы и приемы продвижения турпродукта.	1.Стимулирование персонала по продаже турпродукта. 2.Методы продаж турпродукта в турфирме. 3. Особенности продаж турпродукта по телефону.	4
Дифференцированный зачет на основании аттестации по итогам учебной практики.		2

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной практики предполагает наличие учебного кабинета соответствующего целям практики.

Оборудование учебного кабинета:

- наличие рабочих мест по количеству учащихся
- наличие рабочего места преподавателя
- калькуляторы;
- учебно-методический материал, необходимый при прохождении учебной практики.

Технические средства обучения:

- компьютер
- программное обеспечение общего и профессионального назначения
- проектор
- экран
- интерактивная доска
- принтер
- сканер
- лицензионное программное обеспечение, в том числе информационная справочно-правовая система «Консультант Плюс».

3.2 Перечень информационного обеспечения обучения

Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

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>

Дополнительные источники:

1. Блум М.А. Маркетинг рекламы [Электронный ресурс]: учебное пособие / Блум 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. Валева Е.О. Технология и организация туроператорской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.О. Валева. - 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 (при наличии):

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>

3.3 Общие требования к организации образовательного процесса

Обучение проводится с использованием различных технических средств обучения, методических приёмов проблемного обучения, имитационных и неимитационных моделей профессиональной деятельности, деловых игр, «мозгового штурма», работы «малыми» группами, индивидуального направленного обучения и т. д.

Освоение учебной практики МДК.01.01 Технология продаж и продвижение турпродукта проводится в соответствии с учебным планом по специальности 43.02.10 Туризм и календарным учебным графиком.

Образовательный процесс организуется по расписанию занятий.

3.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров: учебный процесс обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого модуля и опыт практической деятельности в области туризма.

Педагогический состав: преподаватели профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p>Умения: 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 турпоездках, организуемых туроператорами; У10-обеспечивать своевременное получение потребителем документов,</p>	<p>Оценка «отлично» выставляется студенту, если выполнены следующие условия: - наличие положительного аттестационного листа; - высокий уровень теоретического осмысления студентом своей практической деятельности (ее целей, задач, содержания, методов); - высокая степень и качество приобретенных студентом за время прохождения практики первоначального практического опыта и профессиональных знаний, умений. Оценка «хорошо» выставляется студенту, если выполнены следующие условия: - наличие положительного аттестационного листа; - хороший уровень теоретического осмысления студентом своей практической деятельности (ее целей, задач, содержания, методов); - хорошая степень и качество приобретенных студентом за время прохождения практики первоначального практического опыта и профессиональных знаний, умений. Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если выполнены следующие условия: - наличие положительного аттестационного листа; - удовлетворительный уровень теоретического осмысления студентом своей практической деятельности (ее целей, задач, содержания, методов); -удовлетворительная степень и качество приобретенных студентом за время прохождения практики первоначального практического опыта и профессиональных знаний, умений. Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, при условиях: - отсутствие аттестационного листа; - низкий уровень теоретического осмысления студентом своей практической деятельности (ее целей, задач, содержания, методов);</p>	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы учебной практики студента и оценка достижения результата через: - активное участие в выполнении работ; - самостоятельность студента в организации своей деятельности при выполнении задач практики; - четкость и своевременность выполнения программы практики; - умение логично и доказательно излагать свои мысли; - аккуратность и пунктуальность, отзывчивость; - умение реагировать на критику.</p>

<p>необходимых для осуществления турпоездки;</p> <p>У11-разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;</p> <p>У12-представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;</p> <p>У13-оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;</p> <p>У14-оформлять документацию заказчика на расчет тура, на реализацию турпродукта;</p> <p>У15-составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);</p> <p>У16-приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;</p> <p>У17-принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;</p> <p>У18-предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;</p>	<p>-низкая степень и качество приобретенных студентом за время прохождения практики первоначального практического опыта и профессиональных знаний, умений.</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> <p>Первоначальный практический опыт:</p> <p>ПО 1- выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;</p> <p>ПО 2 - проведения сравнительного анализа предложений туроператоров;</p> <p>ПО 3 - взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;</p> <p>ПО 4 - оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;</p> <p>ПО 5 - оказания визовой поддержки потребителю;</p> <p>ПО 6 - оформления документации строгой отчетности.</p>		
--	--	--

5. ПРОВЕДЕНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В соответствии с письмом Минобрнауки РФ от 03.03.2014 г. № 06-281 «О направлении Требований» (вместе с «Требованиями к организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в профессиональных образовательных организациях, в том числе оснащении образовательного процесса»), организация прохождения учебной практики обучающимися с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами должна проводиться с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья обучающихся. Руководителем практики от политехнического колледжа должна быть оказана помощь инвалидам и в преодолении барьеров, мешающих прохождению ими учебной практики наравне с другими лицами. Однако, для полноценного прохождения практики обучающимися с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами, им должна оказываться необходимая помощь педагога-психолога, специалиста по специальным техническим и программным средствам обучения; при необходимости – сурдопедагога, сурдопереводчика (для обеспечения образовательного процесса обучающихся с нарушением слуха), тифлопедагога (для обеспечения образовательного процесса обучающихся с нарушением зрения).

При определении мест прохождения учебной практики обучающимся, имеющим инвалидность, необходимо учитывать рекомендации, данные по результатам медико-социальной экспертизы, содержащиеся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда. При необходимости для прохождения практики создаются специальные рабочие места в соответствии с характером нарушений здоровья, а также с учетом профессии, характера труда, выполняемых инвалидом трудовых функций.

Желательно прохождение учебной практики на базе политехнического колледжа. В том случае, если практика проходит (по желанию студента) за пределами университета, необходимо убедиться, что обучающемуся организованы максимально комфортные условия для работы и сбора материала, предоставлены возможности прохождения практики наравне с другими лицами. Создание безбарьерной среды при прохождении учебной практики должно учитывать потребности лиц с нарушениями зрения, с нарушениями слуха, с нарушениями опорно-двигательного аппарата. Вся территория места прохождения практики должна соответствовать условиям беспрепятственного, безопасного и удобного передвижения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. Руководители практики должны быть ознакомлены с психолого-физиологическими особенностями обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов и учитывать их при организации учебной практики.