Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Задорожная Людмила Ивановна
Должность: Проректор по учебной работе
Дата подписания: 09.06.2026 10:37:50
Уникальный программный ключ:
faa404d1aeb2a023b5f4a331ee5ddc540496512d

Аннотация

рабочей программы учебной дисциплины *"Б1.В.05 Технологии продаж"*

направления подготовки бакалавров *"43.03.02 Туризм"*

профиль подготовки *"Технология и организация туроператорских и турагентских услуг"*

программа подготовки *"бакалавр"*

Цели и задачи учебной дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины «Технологии продаж» является формирование у студентов системы знаний об экономической стороне технологии продаж туристических услуг, системы маркетинга, анализа продаж туристических продуктов, характерных для сферы туризма в России, а также приобретение умений по выявлению, созданию и удовлетворению потребностей потребителей турпродукта.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

-дать понимание основ создания и функционирования системы продаж;

-сформировать у студентов комплекс знаний о процессах обслуживания клиентов;

-подготовить студентов к практическому использованию маркетинговых средств в продажах;

-повысить коммуникативную компетентность студентов;

-раскрыть методы и приёмы ведения продаж на внутренних и международных рынках;

-овладеть комплексом знаний и практических навыков по использованию современных технологий и эффективных техник продаж туристического продукта продаж;

-выработать навыки работы в использовании современных приемов продаж; развить у студентов профессиональные навыки менеджеров по продажам туристических услуг.

Основные блоки и темы дисциплины

Раздел дисциплины
Ключевые бизнес-процессы в организации продаж
Основные методики эффективных продаж туристского продукта
Цена как фактор организации продаж турпродукта.
Аудит и технологии управления продажами
Организация обслуживания потребителей.
Вербальные и невербальные технологии продаж
Организация продаж и современные технологии в туризме
Специфика продаж на международных рынках туристских продуктов
Промежуточная аттестация

Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений и направлена на изучение технологий создания, управления и продвижения территориальных брендов.

Она базируется на знаниях, полученных студентами при изучении таких дисциплин, как «Маркетинг в туризме», «Брендинг территорий», «Проектная деятельность»,

«Организация туристской деятельности» и др.

Дисциплина «Технологии продаж» является предшествующей для следующих

дисциплин: «Технологии туристской деятельности», «Инновации в туризме» и др.

В результате изучения дисциплины бакалавр должен обладать следующими компетенциями:

ПКУВ-4: Способен к созданию и реализации туристского продукта с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий		
ПКУВ-4.1 Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста		
современные информационно-коммуникативные технологии при формировании туристского продукта, с учетом индивидуальных и специальных требований туриста; принципы разработки и применения технологий обслуживания туристов с использованием технологических и информационно коммуникативных технологий.	разрабатывать экскурсионные маршруты; разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно коммуникативных технологий.	навыками разработки и применения технологий обслуживания туристов с использованием технологических и информационно коммуникативных технологий; методами формирования туристского продукта, на основе современных информационно-коммуникативных технологий, с учетом индивидуальных и специальных требований туриста.
ПКУВ-4: Способен к созданию и реализации туристского продукта с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий		
ПКУВ-4.2 Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг		
современные методы и информационные технологии, позволяющие наиболее эффективно осуществлять продажу туристского продукта.	организовывать продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг	современными технологиями продажи туристского продукта; навыками создания экономических условий для организации эффективной сбытовой сетипредприятий индустрии туризма.
ПКУВ-4: Способен к созданию и реализации туристского продукта с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий		
ПКУВ-4.3 Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов		
методику ведения переговоров, технику составления договоров по оказанию туристских услуг	вести переговоры с партнерами, согласовывать условия взаимодействия по реализации туристских продуктов.	техникой ведения переговоров с партнерами, согласования условий взаимодействия по реализации туристских продуктов
ПКУВ-6: Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий		
ПКУВ-6.1 Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта		
методы оценки направлений продвижения экскурсионных программ, системы продвижения туристских продуктов.	применять современные информационные и коммуникативные технологии в реализации туристского продукта и предоставлении услуг	навыками продвижения туристского продукта с использованием современных технологий
ПКУВ-6: Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий		
ПКУВ-6.2 Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний		
методы оценки направлений продвижения экскурсионных программ, системы продвижения туристских продуктов.	осуществлять оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кампаний	навыками оценки эффективности проводимых мероприятий по продвижению и отбору наиболее эффективных каналов, корректировки рекламных кампаний.

Дисциплина "Технологии продаж" изучается посредством лекций, все разделы программы закрепляются практическими, лабораторными занятиями, выполнением контрольных работ, самостоятельной работы над учебной и научно-технической литературой и завершается экзаменом.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 108 часа, 3 зачетные еденицы.

Вид промежуточной аттестации: Экзамен.

Разработчик:	Подписано простой ЭП 30.08.2023	Ханахок Зарема Аюбовна
Зав. кафедрой:	Подписано простой ЭП 31.08.2023	Кумпилова Анжелика Руслановна
Зав. выпускающей кафедрой:	Подписано простой ЭП 31.08.2023	Кумпилова Анжелика Руслановна