

Министерство образования Новосибирской области  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ  
«БЕРДСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

по профессиональному  
модулю

ПМ.01      Предоставление турагентских  
услуг

специальность

Индекс ПМ	название ПМ
43.02.10	Туризм
код специальности	название специальности

Бердск, 2022 г.

Рабочая программа учебной дисциплины (профессионального модуля) разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО):

43.02.10

код специальности

Туризм

название специальности

43.00.00

код укрупненной группы специальности

Сервис и туризм

название укрупненной группы специальности

Организация-разработчик: ГБПОУ НСО «Бердский политехнический колледж»

Разработчик(и)	преподаватель	Иванова Ж.В.	
	должность,	подпись	фамилия, имя, отчество
	_____	_____	_____
	должность,	подпись	фамилия, имя, отчество
	_____	_____	_____
	должность,	подпись	фамилия, имя, отчество
	_____	_____	_____

**РАССМОТРЕНО**

Заседание ПЦК

Протокол № 1 от 29.08 2022

Председатель ЦК

\_\_\_\_\_ Н.А. Прилепская

**СОГЛАСОВАНО**

Заместитель директора по учебно-методической работе

\_\_\_\_\_ С.В. Сак

01.09.2022

## *СОДЕРЖАНИЕ*

<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>8</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>22</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>23</b>

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## «ПМ.01 Предоставление турагентских услуг»

### 1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности предоставление турагентских услуг и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

*1.1.1. Перечень общих компетенций и личностных результатов реализации программы воспитания и с учетом особенностей специальности 43.02.10 Туризм*

<i>Код</i>	<i>Наименование общих компетенций и личностных результатов</i>
<i>ОК 1.</i>	ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
<i>ОК 2</i>	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
<i>ОК 3</i>	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
<i>ОК 4</i>	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
<i>ОК 5</i>	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
<i>ОК 6</i>	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
<i>ОК 7</i>	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
<i>ОК 8</i>	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
<i>ОК 9</i>	Ориентироваться в условиях деятельности
<i>ЛР13</i>	Готовность обучающегося соответствовать ожиданиям работодателей: ответственный сотрудник, дисциплинированный, трудолюбивый, нацеленный на достижение поставленных задач, эффективно взаимодействующий с членами команды, сотрудничающий с другими людьми, проектно мыслящий.
<i>ЛР14</i>	Приобретение обучающимся навыка оценки информации в цифровой среде, ее достоверность, способности строить логические умозаключения на основании поступающей информации и данных.
<i>ЛР 26</i>	Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанято-

	сти
	<b>1.1.2. Перечень профессиональных компетенций</b>
<b>Код</b>	<b>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</b>
<b>ВД 1</b>	Предоставление турагентских услуг
<b>ПК 1.1</b>	Принимать заказ от потребителей и оформлять его.
<b>ПК 1.2</b>	Бронировать и вести документацию
<b>ПК 1.3</b>	Информировать потребителя о бронировании
<b>ПК 1.4</b>	Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя
<b>ПК 1.5</b>	Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)
<b>ПК 1.6</b>	Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю
<b>ПК 1.7</b>	Оформлять документы строгой отчетности

**1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:**

Иметь практический опыт	
уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определять и анализировать потребности заказчика;</li> <li>– выбирать оптимальный туристский продукт;</li> <li>– осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);</li> <li>– составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;</li> <li>– взаимодействовать с потребителями и туропера-рами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;</li> <li>– осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;</li> <li>– принимать участие в семинарах, обучающих турпоездках, организуемых туроператорами;</li> <li>– обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;</li> <li>– разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;</li> <li>– оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;</li> <li>– оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;</li> <li>– составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);</li> <li>– приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;</li> <li>– принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;</li> <li>– предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;</li> <li>– консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;</li> <li>– доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран.</li> </ul>
<p>знать</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;</li> <li>– требования российского потребителя, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;</li> <li>– различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;</li> <li>– методы поиска, анализа использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;</li> <li>– технологии использования базы данных;</li> <li>– статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;</li> <li>– особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;</li> <li>– основы маркетинга и приемы маркетинговых ис-</li> </ul>

	<p>следований в туризме;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;</li> <li>– характеристики турпродукта и методики расчёта его стоимости;</li> <li>– правила оформления деловой документации;</li> <li>– правила изготовления, использования, учёта и хранения бланков строгой отчетности;</li> <li>– перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;</li> <li>– перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;</li> <li>– требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;</li> <li>– информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.</li> </ul>
--	---

## 1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов 474  
     в том числе в форме практической подготовки 204  
 Из них на освоение МДК 01.01 105  
     в том числе самостоятельная работа 35  
*Промежуточная аттестация* ДЗ  
 Из них на освоение МДК 01.02 189  
     в том числе самостоятельная работа 55  
*Промежуточная аттестация* Э  
 практики, в том числе учебная 72  
     производственная 108

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций, личностных результатов	Наименования разделов профессионального модуля	Объем профессионального модуля, ак. час.									
		Суммарный объем нагрузки, час.	В т.ч. в форме практ. подготовки	Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем							Самостоятельная работа
				Обучение по МДК				Практики			
				Всего	В том числе			Учебная	Производственная	Консультации	
Промежут. аттест.	Лаборат. и практ. занятий	Курсовых работ (проектов)									
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>
ПК 1.1-1.7 ОК 1-ОК 9 ЛР 13, 14, 26	МДК 01.01	<b>105</b>	70	<b>70</b>	ДЗ	50	25	<b>36</b>	<b>54</b>	-	35
ПК 1.1-1.7 ОК 1-ОК 9 ЛР 13, 14, 26	МДК 01.02	<b>189</b>	134	<b>134</b>	Э	78		<b>36</b>	<b>54</b>	-	55
	Производственная, учебная практика (по профилю специальности), часов	<b>180</b>	180					<b>72</b>	<b>108</b>		
	Промежуточная аттестация	<b>X</b>	<i>X</i>								
	<b>Экзамен по ПМ</b>								<b>X</b>		
	<b>Всего:</b>	<b>474</b>	<b>384</b>	<b>204</b>	-	<b>128</b>	<b>25</b>	<b>72</b>	<b>108</b>	-	90

## 2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем в часах	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Организация продвижения турпродукта и первичные основы маркетинга</b>		<b>105</b>	
<b>МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта</b>		<b>70</b>	<b>ОК 1-9 ПК 1.2</b>
<b>Тема 1. Туристская индустрия</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	<b>ЛР 13, 14, 26</b>
	Сущность, состояние и тенденции развития туристской индустрии.	<b>2</b>	
	Международные организации по регулированию туризма.		
	Тенденции развития туристского спроса. Доля туризма в ВВП стран мира.		
	Статистика выезда и въезда туристов в РФ		
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>2</b>	
ПЗ №1 «Обзор нормативно-законодательной базы туризма»			
<b>Тема 2. Теоретические основы маркетинга</b>	<b>Содержание</b>	<b>4</b>	<b>ОК 1-9 ПК 1.1, ПК 1.2</b> <b>ЛР 13, 14, 26</b>
	Сущность, цели, задачи маркетинга. Основные концепции маркетинга и их эволюция. Принципы и функции маркетинга. Виды маркетинга в зависимости от состояния спроса на рынке.	<b>2</b>	

	<p>Специфика маркетинга услуг. Товар (услуга) в туризме. Спрос. Виды покупательского спроса. Факторы формирования спроса. Специфика спроса и предложения на туристские услуги</p>		
	<b>В том числе практических занятий</b>		
	ПЗ №2 «Маркетинг как современная концепция управления предприятием»	2	
<b>Тема 3. Объекты маркетинговой деятельности</b>	<b>Содержание</b>	12	
	<p>Нужды и потребности. Классификация потребностей. Классификация потребителей и покупательское поведение. Основная модель принятия решения о покупке. Маркетинговые исследования потребителей туристских услуг. Значение мотивов поведения потребителей в маркетинговых исследованиях. Препятствия к путешествию. Рынок. Элементы рынка и их взаимосвязь. Классификация рынков. Особенности функционирования туристского рынка.</p>	2 2	<b>ОК.1-9</b> <b>ПК 1.1</b> <b>ПК 1.2</b> <b>ЛР 13</b> <b>ЛР 14</b> <b>ЛР 26</b>
	<b>В том числе практических занятий</b>		
	<p>ПЗ №3 «Выявление потребностей и нужд потребителей» ПЗ №4 «Мотивационные аспекты в туризме. Подбор оптимального туристского продукта»</p>	4 4	
<b>Тема 4. Сегментирование туристского рынка</b>	<b>Содержание</b>	6	
	<p>Понятие сегментирования. Целевой рынок. Сегментация туристского рынка.</p>	2	<b>ОК.1-9</b>

	<p>Основные принципы выделения отдельных сегментов рынка.          Специфика работы с отдельными сегментами.</p>		<p>ПК 1.1          ЛР 13</p>
	<p><b>В том числе практических занятий</b></p>	<b>4</b>	<p>ЛР 14</p>
	<p>ПЗ №5 «Выбор целевого сегмента»</p>		<p>ЛР 26</p>
<p><b>Тема 5. Туристский продукт как продукт туристской индустрии</b></p>	<p><b>Содержание</b></p>	<b>2</b>	
	<p>Особенности туристского продукта и их влияние на технологии продаж.          Структурная модель туристского продукта.          Элементы продукта в расширенном толковании.          Жизненный цикл туристского продукта.</p>	<b>2</b>	<p>ОК.1-9          ПК 1.2          ПК 1.3          ЛР 13          ЛР 14          ЛР 26</p>
<p><b>Тема 6. Формирование сбытовой сети. Основные формы продаж в туризме</b></p>	<p><b>Содержание</b></p>	<b>10</b>	
	<p>Многоканальные системы сбыта. Внешние и внутренние каналы сбыта.          Розничные агентства.          Традиционные и нетрадиционные формы продаж турпродукта.          Торговые взаимоотношения между участниками каналов распределения.          Виды нерекламных методов продвижения турпродукта. PR – акции.          Проведение рекламных кампаний.          Средства стимулирования потребителей.</p>	<b>2</b>	<p>ОК.1-9          ПК 1.3          ЛР 13          ЛР 14          ЛР 26</p>
	<p><b>В том числе практических занятий</b></p>		
	<p>ПЗ №6 «Маркетинговая сбытовая стратегия предприятия. Оптимизация продвижения турпродукта»</p>	<b>4</b>	
	<p>ПЗ №7 «Составление клиентской базы данных»</p>	<b>2</b>	
	<p>ПЗ №8 «Как привлечь туриста в офис или нерекламные методы продвижения турпродукта»</p>	<b>2</b>	

<b>Тема 7. Реклама как средство комплекса маркетинговых коммуникаций</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	<b>ОК.1-9 ПК 1.1 ПК 1.2 ЛР 13 ЛР 14 ЛР 26</b>
	Реклама в туризме. История возникновения рекламы. Нормативная основа рекламной деятельности. Виды рекламы. Выбор средств распространения рекламы или рекламоносителей. Рекламные сувениры. Виды сувениров. Значение сувениров в туризме.	<b>2</b>	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>4</b>	
	ПЗ № 9 «Туристский сувенир»		
<b>Тема 8. Каталог туроператора – основной носитель информации для продвижения турпродукта</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	<b>ОК.1 - 9 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ЛР 13 ЛР 14 ЛР 26</b>
	Виды каталогов. Ценовые каталоги и таблицы. Основные требования к каталогу. Технология распространения каталогов. Каталоги тематики купально -пляжного или экскурсионного туризма с использованием авиатранспорта, автотранспорта .	<b>2</b>	
	<b>В том числе практических занятий</b>		
	ПЗ № 10 «Работа с туристскими каталогами. Проведение сравнительного анализа каталогов различной тематики»	<b>2</b>	
	ПЗ №11 «Разработка рекламно -информационного буклета»	<b>4</b>	
<b>Тема 9. Технология персональной продажи в туристской индустрии. Основные этапы обслуживания клиентов</b>	<b>Содержание</b>	<b>18</b>	
	Этапы обслуживания клиента. Подготовительный этап. Технология управления контактом. Приемы воздействия на клиента. Нравственные и психологические аспекты общения с клиентом. Типы клиентов. Исследование потребностей клиента.	<b>2</b>	
	<b>В том числе практических занятий</b>		
	ПЗ №12 «Техника присоединения к клиенту Три «ДА».	<b>2</b>	<b>ОК.1 - 9 ПК 1.1</b>
	ПЗ №13 «Презентация турпродукта»	<b>4</b>	

	<p>Презентация туристского продукта. Цели презентации. Особенности взаимодействия продавца и клиента. Правила и рекомендации проведения презентации. Техники презентации. Переговоры о цене турпродукта. Завершение сделки. Техники завершения продажи.</p> <p>ПЗ №14 «Это слишком дорого!»</p> <p>Управление возражениями клиента. Сопротивления как источники возражений. Методы работы с сопротивлениями.</p> <p>ПЗ №15 «Разработка программы лояльности потребителя»</p> <p>Влияние продавца на принятие решения о покупке. Стимулирование клиента на покупку. Послепродажное обслуживание. Формирование лояльности клиента. Послепродажное обслуживание в зависимости от степени удовлетворения клиента. Работа с жалобами и претензиями. Работа с клиентом в сложных ситуациях.</p> <p>ПЗ №16 «Персональная продажа конкретного турпродукта»</p> <p>Менеджер по продажам. Требования к персоналу. Должностные обязанности.</p> <p>ПЗ №17 Установление контакта с клиентом во время телефонного разговора.</p>	<p>2 4 2 2</p>	<p>ПК 1.2 ПК 1.3 ЛР 13 ЛР 14 ЛР 26</p>
<p><b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 1</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и дополнительной литературы.</li> <li>2. Поиск информации в сети Интернет.</li> <li>3. Подготовка к практическим работам.</li> <li>4. Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</li> <li>5. Написание рефератов.</li> <li>6. Составление опорных конспектов.</li> <li>7. Составление кроссвордов.</li> <li>8. Подготовка презентаций.</li> </ol>		<p>35</p>	

<p>9. Вопросы для самоконтроля по теме.  10. Выполнение исследовательского задания.  <b>Примерная тематика домашних заданий</b>  Развитие маркетинга в России.  Роль маркетинга в продаже турпродукта.  Роль маркетинга в продвижение турпродукта.  Потребности туристов.  Маркетинг услуг.  Его важность.  Типы туристов.  Отзывы потребителей о маркетинге.  Посредники сбыта.  Исторический очерк развития рекламы.  Виды носителей рекламы.  Роль выставок в индустрии туризма.</p>			
<b>Раздел 2. Организация реализации турпродукта и основы турагентской деятельности</b>		<i>189</i>	
<b>МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности</b>		<i>134</i>	
<b>Тема 1. Введение в туризм</b>	<b>Содержание</b>	<i>6</i>	<i>ОК 1-9 ПК 1.2 ЛР 13 ЛР 14 ЛР 26</i>
	Введение. Основа туристской деятельности. Особенности туризма и его виды. Факторы развития туризма.	<i>2</i>	
	<b>В том числе практических занятий</b>	<i>4</i>	
	ПЗ №1. Выявление особенностей туризма в регионе	<i>4</i>	
<b>Тема 2. Понятие и</b>	<b>Содержание</b>	<i>20</i>	<i>ОК 1-9</i>

<b>субъекты турагентской деятельности</b>	Понятие турагентской деятельности. Основные понятия, используемые в турагентской деятельности. Поэтапная работа турагента. Туристская индустрия. Характеристика турпродукта и методы расчета его стоимости. Туристский пакет и тур. Программа обслуживания. Туристская документация. Персонал туристской фирмы. Квалификационные требования.	<b>4</b>	<b>ПК 1.1 ПК 1.2 ЛР 13 ЛР 14 ЛР 26</b>
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>16</b>	
	ПЗ №2. Взаимодействие турагента и потребителя.	<b>2</b>	
	ПЗ №3. Разработка программы обслуживания и пакета услуг.	<b>4</b>	
	ПЗ №4. Разработка турпродукта и его расчеты.	<b>4</b>	
	ПЗ №5. Работа с туристской документацией.	<b>2</b>	
	ПЗ №6. Работа с туристской документацией.	<b>2</b>	
ПЗ №7. Анализ квалификационных требований к персоналу в туристической фирме.	<b>2</b>		
<b>Тема 3. Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия</b>	<b>Содержание</b>	<b>11</b>	<b>ОК.1-9 ПК 1.1 ПК 1.2 ЛР 13 ЛР 14 ЛР 26</b>
	Организационные основы функционирования туристского предприятия. Государственное регулирование туристской деятельности. Документооборот турагент -туроператор / турагент - турист /. Договорно-правовая документация: договор с поставщиками услуг, договор с туроператорами, туристами. Права и обязанности туроператоров, турагентов, туристов.	<b>1</b>	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>10</b>	
	ПЗ №8. Анализ условий агентских соглашений известных туроператоров	<b>4</b> <b>2</b>	
	ПЗ №9. Изучение агентских договоров на сайтах туроператоров	<b>4</b>	

	ПЗ №10. Заполнение различных видов договоров		
<b>Тема 4. Начало деятельности турагентства. Юридические формальности</b>	<b>Содержание</b>	<b>10</b>	
	Статистика в турагентской деятельности. Конкурентная среда. Реестр туроператоров. Порядок регистрации туристского предприятия. Юридические формальности (стандартизация, сертификация и лицензирование). Сетевые туристические компании. Франчайзинг. Уполномоченные турагентства и представительства туроператоров.	<b>4</b>	<b>ОК.1-9 ПК 1.1 ЛР 13 ЛР 14 ЛР 26</b>
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>6</b>	
	ПЗ №11. Регистрация туристского предприятия	<b>2</b>	
	ПЗ №12. Собрать информацию об условиях вступления во франчайзинговые агентства сетей МГП, Горячие туры, ТУИ, Пегас, ТеЗТур	<b>4</b>	
<b>Тема 5. Выбор партнеров туроператоров. Бронирование</b>	<b>Содержание</b>	<b>17</b>	
	Выбор партнеров туроператоров. Критерии надежности. Порядок работы с туроператорами. Деловые партнеры. Понятия, способы бронирования туристских услуг. Системы бронирования.	<b>3</b>	<b>ОК.1-9 ПК 1.2 ПК 1.3 ЛР 13 ЛР 14 ЛР 26</b>
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>14</b>	
	ПЗ № 13. Анализ предложений туроператоров на туррынке в выбранной дистанции по различным характеристикам	<b>4</b>	
	ПЗ № 14. Выбор туроператоров - партнеров по различным направлениям	<b>2</b> <b>4</b>	
ПЗ № 15. Бронирование отдельных услуг на сайтах туроператоров	<b>4</b>		

	ПЗ № 16. Бронирование турпакета на сайтах туроператоров		
<b>Тема 6. Туристские формальности</b>	<b>Содержание</b>	<b>16</b>	<b>ОК.1-9 ПК 1.3 ЛР 13 ЛР 14 ЛР 26</b>
	Паспортные формальности. Визовые формальности. Особенности оформления виз в некоторые страны. Визовые ограничения. Отношения с консульствами Шенгенское соглашение. Таможенные формальности. Правила перевоза груза через границу. Страхование туристов. Виды страхования. Страховой риск. Страховые случаи	<b>4</b>	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>12</b>	
	ПЗ №17. Оформление заграничного паспорта		
	ПЗ №18. Визовая поддержка туристам	<b>2</b>	
	ПЗ №19. Взаимодействие с консульствами	<b>2</b>	
	ПЗ №20. Поддержка туристов при перевозке багажа через границу	<b>4</b> <b>4</b>	
	ПЗ № 21. Наступление страхового случая. Оформление страхового полиса.		
<b>Тема 7. Платежные средства и правила расчета</b>	<b>Содержание</b>	<b>6</b>	<b>ОК.1-9 ПК 1.1 ПК 1.2 ЛР 13 ЛР 14 ЛР 26</b>
	Операции с валютой	<b>2</b>	
	Пластиковые карты и их использование.	<b>2</b>	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	ПЗ №22. Работа с валютой и чаевыми	<b>2</b>	
	ПЗ №23. Работа с платежными средствами	<b>2</b>	
<b>Тема 8. Технология реализации туристского продукта</b>	<b>Содержание</b>	<b>12</b>	<b>ОК.1 - 9 ПК 1.1 ПК 1.2</b>
	Технология предреализационных процессов Реализация туристского продукта	<b>4</b>	

	Реклама туристского продукта		<b>ПК 1.3</b> <b>ЛР 13</b> <b>ЛР 14</b> <b>ЛР 26</b>
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>8</b>	
	ПЗ №24. Составление плана мероприятий по реализации туристского продукта ПЗ №25. Разработка рекламы	<b>4</b> <b>4</b>	
<b>Тема 9. Обслуживание клиентов турфирмы</b>	<b>Содержание</b>	<b>8</b>	<b>ОК.1-9</b> <b>ПК.1.7</b> <b>ЛР 13</b> <b>ЛР 14</b> <b>ЛР 26</b>
	Классификация групп клиентов		
	Стратегия обслуживания. Формы и стили.	<b>4</b>	
	Культура и качество обслуживания туристов		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	ПЗ №26. Обслуживание клиентов турфирмы	<b>2</b>	
	ПЗ №27. Обслуживание клиентов турфирмы	<b>2</b>	
<b>Примерная тематика курсовых работ</b>			
1.Разработка экскурсии в музей поездов.			
2.Разработка экскурсии в центр подготовки «...».			
3.Разработка экскурсии в веревочный парк «Юность».			
4.Разработка экскурсии в музей пожарной охраны.			
5.Разработка экскурсии на Бердские скалы и Мраморный карьер.			
6.Разработка экскурсии на святой источник.			
7.Разработка обзорной экскурсии по г. Бердск, г. Искитим и др.			
8.Разработка экскурсии с посещением смотровых площадок г. Бердска.		<b>25</b>	
9.Разработка экскурсии в ДК «Родина»			
10.Разработка экскурсии по Мемориалу Славы.			
11.Разработка экскурсии в санаторий.			
12.Разработка экскурсии по истории казачества на Южном Урале.			
13.Разработка историко-архитектурной экскурсии.			
15.Разработка экскурсии в БПК.			
16.Разработка экскурсии в историко-художественный музей г. Бердска, Искитима.			
17.Разработка экскурсии в Ботанический сад.			

<p>18.Разработка экскурсии в музей Бердского политехнического колледжа  19.Разработка экскурсии «Духовная архитектура г. Бердска».  20.Разработка экскурсии в театры г. Новосибирска.  21.Разработка экскурсии в Академгородок.  22.Разработка экскурсии на «БЭМЗ».  23.Разработка экскурсии в приют для животных «Надежда».  24.Разработка экскурсии на горнолыжную базу «Танай».  25.Разработка обзорной экскурсии по центру г.Бердска.  26.Разработка экскурсии по самым загадочным и мистическим местам в г. Бердске.  27.Разработка обзорной экскурсии по микрорайону г.Бердск.  28.Разработка историко-архитектурной экскурсии по Бердску.  29.Разработка экскурсии на производство.</p>		
<p><b>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела 2</b>  1. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и дополнительной литературы.  2. Поиск информации в сети Интернет.  3. Подготовка к практическим работам.  4. Оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.  5. Написание рефератов.  6. Составление опорных конспектов.  7. Составление кроссвордов.  8. Подготовка презентаций.  9. Вопросы для самоконтроля по теме.  10. Выполнение исследовательского задания.</p>	55	
<p><b>Учебная практика</b>  Виды работ  Учебная практика</p>	72	

<p>Виды работ</p> <p>Выявление и анализ запросов потребителей и возможности их реализации.</p> <p>Маркетинг предложений турагентов.</p> <p>Проведение сравнительного анализа турагентов в регионе.</p> <p>Основные направления российского выездного туризма.</p> <p>Продвижение туристского продукта. Разработка и проведение рекламной компании.</p> <p>Оформление турпакета, турпутевки, ваучера.</p> <p>Предоставление потребителю информации о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы, заграничного паспорта.</p> <p>Осуществлять бронирование с помощью современной техники.</p> <p>Составление заявок на обслуживание, договоров с поставщиками услуг, договор на туристское обслуживание.</p> <p>Оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта.</p> <p>Делать вывод о современном состоянии и перспективах развития индустрии туризма в изучаемом регионе.</p> <p>Анализировать современное состояние и перспективы развития инфраструктуры туризма в изучаемом регионе.</p> <p>Дать характеристику туристским фирмам и предприятиям (описание предприятия, историческая справка, структура, виды деятельности, специализация, виды предоставляемых услуг, организация работы с туристами, значимость и место на рынке туристских услуг).</p> <p>Составить список наиболее популярных достопримечательностей региона.</p> <p>Проанализировать качество туристических достопримечательностей региона (с точки зрения известности и доступности).</p> <p>Составить описание достопримечательности.</p> <p>Составить карту достопримечательностей региона.</p> <p>Исследовать взаимосвязь в системе ««регион – достопримечательность -туризм» (на примере отдельного региона).</p> <p>Посещение обзорной и тематической экскурсии музейного и немuseumного характера.</p>		
--	--	--

<p>Написание эссе о посещенной экскурсии.  Написание эссе о посещении объектов отдыха туристов.  Соблюдение правил поведения во время посещения ООТ.  Описать случаи оказания первой медицинской помощи.  Принимать участие в учебном походе.  Презентация выполненной работы. Защита практики.</p>		
<p><b>Производственная практика</b>  <b>Виды работ</b>  - Ознакомление с рабочим местом менеджера турагентства и работа на офисной технике;  - Выявление запросов потребителей туристских услуг;  - Исследование ассортимента услуг туристского агентства;  - Анализ мероприятий в области продвижения турпродуктов, предлагаемых туристским агентством (рекламные мероприятия, промо-акции, PR-акции);  - Ознакомление с профессиональной этикой работников туристского бизнеса;  - Информирование потребителей о туристских продуктах турфирмы;  - Ознакомление с документами строгой отчетности турфирмы;  - Ознакомление с обеспечением безопасности туристов во время путешествия;  - Оформление документации заказа на расчет тура, на реализацию продукта;  - Анализ форм и методов взаимодействия турагентства с туроператорскими фирмами;  - Ознакомление с особенностями визовой поддержки туристов;  - Участие в работе с возражениями клиентов</p>	<p><b>108</b></p>	
<p><b>Всего</b></p>	<p><b>474</b></p>	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**3.1. Для реализации программы профессионального модуля должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:**

Кабинет турагентской и туроператорской деятельности, оснащённый оборудованием:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- мелованная доска
- комплект учебно-планирующей документации.

*Техническими средствами:*

- ноутбуки для обучающихся, в количестве 3 штук;
- компьютер с лицензионным программным обеспечением, имеющим

выход в сеть

Интернет;

- принтер;
- проектор

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

##### **3.2.1. Основные печатные издания**

1. Дурович, А. П. Организация туризма : учебное пособие / А. П. Дурович. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2020. — 296 с.

2. Лисевич, А. В. Маркетинговые технологии в туризме : учебное пособие для СПО / А. В. Лисевич, Е. В. Лунтова, М. А. Джалая. — Саратов : Профобразование, 2019. — 68 с.

##### **3.2.2. Основные электронные издания**

1. Акентьева С.И. организация туристской индустрии:учеб. Для студ. Учреждений сред.проф.образования/ С.И. акентьева, В.В. Игнатьева, Г.В. Петрова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: издательский центр «Академия», 2021. – 320 с.

##### **3.2.3. Дополнительные источники**

1. Захарова, Н. А. Основы безопасности в туризме : учебное пособие для СПО / Н. А. Захарова. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 165 с.

2. Исмаев, Д. К. Организация въездного туризма в Российскую Федерацию : учебное пособие / Д. К. Исмаев. — Москва : Книгодел, МАТГР, 2009. — 152 с.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1 Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- правильный выбор инструментов маркетинговых исследований;</li> <li>- оперативность выбора источников внешней и внутренней информации;</li> <li>- точность соблюдения правил и процедур маркетинговых исследований;</li> <li>- полнота сбора маркетинговой информации.</li> </ul>	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- работа на практических занятиях;</li> <li>- подготовка рефератов, докладов, презентаций по темам МДК;</li> <li>- письменные и устные опросы. Решение ситуационных задач</li> </ul>
ПК 1.4 Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- аргументированность выбора способов позиционирования турпродуктов;</li> <li>- составление рекламных текстов для потребителей тур услуг ;</li> <li>- правильность выбора и использования эффективных средств коммуникаций для формирования спроса и стимулирования сбыта тур услуг;</li> </ul>	<p>Зачет по производственной практике профессионального модуля.</p>
ПК 1.5 Оформлять турпакет (турпутевки,	<ul style="list-style-type: none"> <li>- полнота и правильность составление плана проведения мероприятий в области формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОССТИС);</li> <li>- полнота и оперативность представление предложений по совершенствованию работы с турагентами по реализации и продвижению турпродукта;</li> <li>- оптимальность выбора средств реализации и продвижения тур-</li> </ul>	<p>Квалификационный экзамен по профессиональному модулю.</p>

	продукта.	
ПК 1.6 Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю	<ul style="list-style-type: none"> <li>- расчёт стоимости тур-пакета в соответствии с заявкой потребителя;</li> <li>- ведение документации на электронных и бумажных носителях</li> </ul>	
ПК 1.7 Оформлять документы строгой отчетности.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- заполнение бланки формы Тур-1 «Туристская путёвка»;</li> <li>ведение документации на электронных и бумажных носителях</li> </ul>	
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> <li>- повышение качества результата обучения по ПМ;</li> <li>- участие в студенческих олимпиадах, научных конференциях;</li> <li>- участие в органах студенческого самоуправления;</li> <li>- участие в социально-проектной деятельности.</li> </ul>	<p>Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы.</p> <p>Систематический анализ лекционных конспектов.</p>
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выбор и применение методов и способов для организации собственной деятельности;</li> <li>- оценка эффективности и качества выполнения типовых методов и способов выполнения профессиональных задач.</li> </ul>	<p>Проведение контрольных и практических работ.</p> <p>Обобщенные итоги практических заданий.</p>
ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<ul style="list-style-type: none"> <li>- аргументированный анализ текущей ситуации;</li> <li>- обоснованный подбор средств для решения нестандартных профессиональной задачи;</li> <li>- понимание личной ответственности за предложенные решения.</li> </ul>	
ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации,	<ul style="list-style-type: none"> <li>- эффективный поиск необходимой информации для эффективного выполнения</li> </ul>	

<p>необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>профессиональных задач, профессионального и личностного развития;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использование различных источников, включая электронные, необходимые для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</li> </ul>	
<p>ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- менеджера служб бронирования с использованием информационно-коммуникационные технологии;</li> <li>- грамотное владение менеджерами службы бронирования гостиничных услуг информационно-коммуникационными технологиями.</li> </ul>	
<p>ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения на основе норм деловой культуры общения;</li> <li>- проявление лидерских качеств;</li> <li>- проявление готовности к обмену информацией;</li> <li>- проявление терпимости к типичным конфликтным ситуациям, возникающим в ходе деятельности менеджера службы бронирования гостиничных услуг.</li> </ul>	
<p>ОК 7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- самоанализ и коррекция результатов собственной работы;</li> <li>- готовность менеджера брать на себя ответственность за работу других сотрудников службы бронирования.</li> </ul>	
<p>ОК 8 Самостоятельно определять задачи профессионального</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля;</li> <li>- организация самостоя-</li> </ul>	

<p>самообразованием, осознанно планировать по повышению квалификации</p>	<p>ятельного планирования повышения квалификации по направлению «Предоставление туроператорских услуг»; - проявление самостоятельности при определении приоритетных задач профессионального и личностного развития.</p>	
<p>ОК 9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий профессиональной деятельности</p>	<p>- анализ инноваций, используемых в работе службы бронирования; - владение современными информационными технологиями в профессиональной деятельности менеджера службы бронирования гостиничных услуг.</p>	

