АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
АНО ВО «Российский новый университет»

Факультет бизнес – технологий

Кафедра туризма и культурного наследия

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
_____ Г.А. Шабанов
«__01__» __02__ 2017

ПРОГРАММА ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Подготовка бакалавров по направлению

43.03.02. «Туризм»

Профиль «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг»

все формы обучения

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры туризма и культурного наследия «01» февраля 2017г., протокол №8

Заведующий кафедрой
к. и.н., доцент А.И. Фролов

Автор:
ст. преподаватель Д.Д.Макарова

Москва
2017

1. Цель и задачи преддипломной практики

Программа преддипломной практики предназначена для реализации государственных требований к уровню подготовки выпускников высшего образования по направлению подготовки бакалавра 43.03.02 –Туризм, Профиль - «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг».

Целью преддипломной практики является закрепление теоретических знаний, практических умений и навыков, полученных в процессе освоения основной образовательной программы, получение профессионального опыта, а также сбор и анализ материала, необходимого для написания дипломной работы.

Задачи преддипломной практики:

- обеспечивать практическую деятельность предприятий и организаций, представляющих услуги;
- обеспечивать комплексное обслуживание потребителей;
- продемонстрировать знание норм деловой письменной и устной речи, процессов организации эффективной речевой коммуникации в сфере туристской индустрии;
- практически овладеть приемами и методами формирования системы межличностных общений;
- принимать участие во внедрении современных научных знаний, передовых технологий в сфере туристской индустрии;
- практически овладеть возможностями современных информационных технологий (методами сбора, хранения и обработки данных) в туристской индустрии;
- участвовать в организации, планировании и совершенствовании деятельности предприятий;
- овладеть навыками разработки стратегии и тактики деятельности предприятий и организаций, представляющих услуги туристской индустрии;
- участвовать в разработке мероприятий по повышению эффективности;
- получить навыки по разработке и внедрению инновационных технологий;
- собрать исходный материал для подготовки работы в соответствии с темой.

Вид, способы и формы проведения производственной практики

Вид производственной практики – преддипломная практика.

Способы проведения практики. Преддипломная практика относится к стационарному способу. **Формы проведения практики**. Организация проведения практики осуществляется следующим способом: дискретно по видам практик – путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждого вида практик. Форма проведения практики – практическая деятельность. Формы проведения практики для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья могут быть установлены с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

2. Место преддипломной практики в структуре образовательной программы бакалавриата

Практика является важнейшим компонентом в системе профессиональной подготовки конкурентоспособного студента. Она выступает связующим этапом между теоретическим обучением и получением профессиональных умений и опыта.

Практика помогает закрепить полученный теоретический материал следующих профессиональных дисциплин, (таб.1):

Таблица 1

Название дисциплины	Компетенции
Туристско - рекреационное проектирование	ПК - 8
Организация туристской деятельности	ПК-9
Управление персоналом	ПК-7
Менеджмент туризма	ПК-9

Маркетинг туризма	ПК – 7
Технологии продаж	ПК -7
Документационное обеспечение	ПК-8
Экономика туристской индустрии	ПК-6
Реклама в туризме	ПК – 9
Стандартизация и сертификация в туризме	ПК – 8
Финансовый менеджмент в туризме	ПК-9
Статистика туризма	ПК – 8

Выделенные компетенции в рамках профессиональных дисциплин помогают определить компетенции, предъявляемые к практике.

3.Планируемые результаты в ходе прохождения преддипломной практики

В результате прохождения практики студенты должны овладеть следующими компетенциями:

ОПК – 2 - способностью к разработке туристского продукта (4 з.е.)

Этап (уровень) освоения компетенции	**Показатели (планируемые) результаты обучения**
Базовый уровень (этап) способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-Б)	**<u>Владеть:</u>** - систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании (ОПК-2 –Б–В1) - владеть навыками заключения партнерских соглашений (ОПК-2-Б-В2) - владеть навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях (ОПК-2-Б –В3) - владеть навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках (ОПК-2-Б –В4) - владеть навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта (ОПК-2-Б –В5) - владеть навыками по формированию туристского продукта на внутренний туризм (ОПК-2-Б –В6) - владеть навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов (ОПК-2-Б –В7) - владеть навыками по организации чартерных перевозок (ОПК-2-Б –В8)
	<u>Уметь:</u> - выделять особенности функционирования туристских компаний (ОПК-2-Б-У1); - разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ОПК-2-Б-У2) - выделять особенности туристских формальностей (ОПК-2-Б –У3) - уметь рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов (ОПК-2-Б –У4) - разрабатывать алгоритм формирования туристского продукта (ОПК-2-Б –У5) - формировать ценовую политику туристского продукта (ОПК-2-Б-У6) - разрабатывать программу продвижения туристского продукта (ОПК-2-Б –У7) - делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями (ОПК-2-Б –У8)
	<u>Знать:</u> - виды туристских компаний (ОПК-2-Б–З1) - организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ОПК-2-Б–З2) - виды туристских формальностей (ОПК-2-Б –З3) - алгоритм страхования туристов (ОПК-2-Б – З4) - особенности формирования туристского продукта (ОПК-2-Б –З5) - особенности формирования ценовой политики при разработке туристского продукта (ОПК-2-Б –З6) - методы и инструменты продвижения туристского продукта (ОПК-2-Б –З7) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б –З8)
Повышенный уровень (этап)	**<u>Владеть:</u>** - навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам

способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-П)	потребителей. (ОПК-2-П-В1) - навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями. (ОПК-2-П-В2) - навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами (ОПК-2-П-В3) - приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ОПК – 2-П-В4) - стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании (ОПК – 2-П-В5) - навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;(ОПК-2–П-В6) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2–П-В7) - владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет (ОПК-2–П-В8)
	Уметь: - применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ОПК- 2-П-У1) - определять психотип сотрудника предприятия (ОПК-2-П –У2) - применять нормы делового этикета для управления коллективом. (ОПК-2 –П-У3) - Работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности (ОПК – 2–П-У4) - Осуществлять взаимодействие в коллективе; (ОПК-2 –П-У5) - Осуществлять взаимодействие в коллективе; (ОПК-2 –П-У6) - сделать партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода (ОПК-2–П-У7) - оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий (ОПК-2–П-У8)
	Знать: - теоретические основы туристской деятельности; (ОПК – 2-П–З1) - основные потребности и психофизические особенности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности; (ОПК-2-П–З2) - должностные инструкции персонала предприятия; (ОПК – 2–П–З3) - правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;(ОПК-2–П–З4) - основы делового этикета для взаимодействия с коллективом (ОПК – 2-П–З5) -основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога; (ОПК – 2-П–З6) - знать особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания (ОПК-2–П-З7) - знать современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе (ОПК-2–П-З8)

ОПК-3 - способностью организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов (1 з.е.)

Этап (уровень) освоения компетенции	**Показатели (планируемые) результаты обучения**
Базовый уровень (этап) способностью организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов (ОПК-3-Б)	**Знать:** - коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме (ОПК-3-Б-З1); - культуру и традиции народов Америки (ОПК-3-Б-З2);
	Уметь: - применять эффективные методы делового общения с потребителями (ОПК-3-Б –У1); - применять знание культуры и традиций народов Америки в профессиональной деятельности (ОПК-3-Б-У2);
	Владеть: - основными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере (ОПК-3-Б –В1); - навыками делового общения с народами Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона (ОПК-3-Б –В2);

Повышенный уровень (этап) способностью организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов (ОПК-3-П)	**Знать:** - коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме и гостеприимстве (ОПК-3-П-З1); - историю, культуру и традиции народов Америки (ОПК-3-П-З2);
	Уметь - применять эффективные методы профессионального общения с потребителями (ОПК-3-П-У1); - применять знание культуры и традиций народов Америки в научной деятельности (ОПК-3-П-У2);
	Владеть: - современными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере (ОПК-3-П-В1); - навыками профессионального общения с народами Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона (ОПК-3-П-В2);

ПК-7 - способностью использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (2 з.е.);

Этап (уровень) освоения компетенции	Показатели (планируемые) результаты обучения
Базовый уровень готовность использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7-Б)	**Владеть:** - Анализировать и прогнозировать угрозы, влияющие на функционирование предприятий; (ПК -7-Б-В1) - Навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования (ПК -7-Б-В2) - Навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия (ПК -7-Б-В3) - Навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг (ПК -7-Б-В4)
	Уметь: - Выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирования предприятия; (ПК -7-Б-У1) - Поставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований (ПК -7-Б –У2) - Ставить задачи по сбытовой политике предприятия (ПК -7-Б –У3) - Анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг (ПК -7-Б-У4)
	Знать: - Структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга; (ПК - 7-Б –З1) - Основы маркетингового управления на предприятии; (ПК - 7-Б –З2) - Цели сбытовой политики предприятия (ПК - 7-Б –З3) - Каналы распределения товаров/услуг (ПК - 7-Б –З4)
Повышенный уровень (этап) способность использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7-П)	**Владеть:** - Навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей; (ПК-7-П –В1); - Навыками идентификации запросов сегментов (потребителей) (ПК -7-П-В2) - Навыками оценки коммуникативной политики предприятия (ПК -7-П-В3) - навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов (ПК -7-П-В4)
	Уметь: - Применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований (ПК -7-П –У1); - Дать общую оценку сегментации рынка (ПК- 7-П –У2) - Ставить задачи коммуникационной политики предприятия (ПК- 7-П-У3) - Разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании (ПК- 7-П-У4)
	Знать: - Методологию маркетинговых исследований;(ПК - 7 –П-З1) - Критерии сегментирования рынка (ПК -7-П –З2) - Цели коммуникационной политики предприятия (ПК -7-П –З3) - Цель проведения рекламной кампании (ПК -7-П –З4)

ПК – 9 - готовностью к применению инновационных технологий в туристской деятельности и новых форм обслуживания потребителей и (или) туристов (2 з.е.)

Этап (уровень) освоения компетенции	Показатели (планируемые) результаты обучения
Базовый уровень (этап) готовностью к применению инновационных технологий в туристской деятельности и новых форм обслуживания потребителей и (или) туристов (ПК-9-Б)	**Владеть:** - систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании (ПК-9 –Б–В1) - владеть навыками заключения партнерских соглашений (ПК-9-Б-В2) - владеть навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях (ПК -9-Б –В3) - владеть навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках (ПК -9-Б –В4)
	Уметь: - выделять особенности функционирования туристских компаний (ПК -9-Б-У1); - разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ПК-9-Б-У2) - выделять особенности туристских формальностей (ПК -9-Б –У3) - уметь рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов (ПК -9-Б –У4)
	Знать: - виды туристских компаний (ПК-9-Б–З1) - организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ПК-9-Б–З2) - виды туристских формальностей (ПК-9-Б –З3) - алгоритм страхования туристов (ПК-9-Б - З4)
Повышенный уровень (этап) готовностью к применению инновационных технологий в туристской деятельности и новых форм обслуживания потребителей и (или) туристов (ПК-9-П)	**Владеть:** - навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей. (ПК-9-П-В1) - навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями.(ПК-9-П-В2) - навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами (ПК-9-П-В3) - приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ПК-9-П-В4)
	Уметь: - применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ПК-9-П-У1) - определять психотип сотрудника предприятия (ПК-9-П –У2) - применять нормы делового этикета для управления коллективом. (ПК-9 –П-У3) - Работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности (ПК -9–П-У4)
	Знать: - теоретические основы туристской деятельности; (ПК – 9-П–З1) - основные потребности и психофизические особенности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности; (ПК-9-П–З2) - должностные инструкции персонала предприятия; (ПК -9–П–З3) - правила работы персонала предприятия в «контактной зоне» (ПК-9–П–З4)

4. Объем преддипломной практики для студентов

Согласно учебным планам по направлению подготовки «Туризм», практика организуется для студентов в следующие периоды

Таблица 2

№	Форма обучения	Курс	Кол-во часов	Форма текущего контроля
1	Очная	4 курс (8 семестр)	216 (6 з.е.)	Дифференцированный зачет
2	Заочная	5 курс (10семестр)	216 (6 з.е.)	Дифференцированный зачет

5. Места для прохождения студентами преддипломной практики

Преддипломная практика проводится на предприятиях, с которыми заключены долгосрочные договора [Приложение 1]. В случае отказа заключения долгосрочного договора, предприятие обязуется заполнить гарантийное письмо [Приложение 2].

В период преддипломной практики студенты подчиняются правилам внутреннего распорядка, требованиям охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности, установленные на предприятии.

В таблице 3 «Предприятия гостеприимства для прохождения преддипломной практики» представлен список предприятий, с которыми заключены договора для прохождения практики.

Таблица 3

«Предприятия индустрии гостеприимства для прохождения преддипломной практики»

№	Место проведения практики	Реквизиты и сроки действия договоров
1	ООО «ОРКО Покровка менеджмент», Москва, ул. Покровка, д. 40 стр. 2	ООО «ОРКО Покровка менеджмент», договор от 09.01. 2014 до 31.12.2017
2	ООО «Блюз Отель», г. Москва, ул. Доватора, д. 8	ООО «Блюз Отель», договор от 03.04.2014 до 31.12. 2017
3	Национальный офис по туризму, спорту и коммерческому маркетингу Вологодской области в Рф и странах СНГ	Национальный офис по туризму, спорту и коммерческому маркетингу Вологодской области в Рф и странах СНГ. Договор от 10.03. 2014
4	ООО «Лайк Хоум». Г, Москва, ул. Малая Юшуньская, д. 6 корп.1	ООО «Лайк Хоум». Договор от 29.04.2014 до 31.12.2017
5	ЗАО «Лотте Рус», г. Москва, «Лотте Отель Москва» Новинский бульвар, д. 8, стр. 2	ЗАО «ЛОТТЕ РУС», договор от 03.06.2014 до 03.06.2017
6	ИП «Кахорова М.Х» «Хостел Покровка», Москва, Ул. Покровка, д. 19	ИП «Кахорова М.Х.», договор от 11.09.2014 до 31.12.2017
7	ООО «Вояж тур». г. Москва, Краснопресненская наб., д. 12	ООО «Вояж тур». Договор от 01.01.2014 до 31. 12.2017
8	ООО «Голд Травел», г. Москва, ул Шаболовка , д. 34	ООО «Голд Травел», Договор от 25.06.2014 до 31.12. 2017
9	ООО «Медкон». Москва, Авиамоторная, д. 55 корп.31	ООО «Медкон», договор от 02.06.2014 до 31. 12.2017

6. Структура и содержание преддипломной практики

Структура и содержание практики для студентов, отображена в таблице 4 «Структура практики».

Таблица 4

Структура практики

№	Этапы практики	Производственная работа + самостоятельная работа	Форма текущего контроля
1	Организационные мероприятия. Прохождение собеседования (За две - три недели до начала практики)	Выявление способностей, предпочтений и интересов студентов для прохождения практики. Составление резюме и собеседование на предприятиях	Собеседование с руководителем практики от предприятия
2	Подготовительный этап практики (За 2 два дня до начала практики)	Собрание со студентами: определение сроков практики, инструктаж по технике безопасности. Распределение студентов по местам практики. Ознакомление студентов с требованиями, предъявляемые к оформлению документации.	Заполненное индивидуальное задание на практику [Приложение 3]
3	Ознакомительный этап практики	Изучение техники безопасности предприятия. Изучение инструктивных и методических	Дневник студента [Приложение 4]

		материалов. Знакомство с должностными обязанностями, с руководством подразделения и коллективом структуры, где проходит практика.	
4	Производственный этап практики	Сбор материла для написания дипломной работы и выполнение должностных обязанностей	3 глава бакалаврской работы

Средства текущего контроля:

1. **Собеседование с руководителем практики от предприятия.**
2. **Заполненное индивидуальное задание на практику.**

В индивидуальном задании ставится цель работы – практики в данном предприятии. Перечисляются задачи, которые необходимо решить для достижения поставленной цели практики.

3. **Дневник студента (Ознакомительный этап практики).**

Ознакомительный этап практики занимает 1 день. В дневнике практики необходимо заполнить первый рабочий день на предприятии. Руководитель практики от организации визирует запись студента в дневнике практики.

4. **Отчет по преддипломной практике.** Объем отчета по практике должен составлять 20-25 страниц и предоставляется в печатном виде в день защиты практики. Шрифт Times New Roman, 14.

Контроль над прохождением практики производится руководителем практики, утверждаемым приказом по Российскому Новому Университету.

В процессе прохождения практики студентам предоставляются консультации научных руководителей дипломных работ и зав. лабораторией практического маркетинга и туризма.

Работа, выполненная в процессе прохождения практики, отражается в письменном отчете. В приложении к отчету приводится библиографический список важнейших источников и литературы по теме предстоящей дипломной работы.

Письменный отчет студента о прохождении практики и заверенное печатью направление о прохождении практики сдаются руководителю практики в недельный срок после ее завершения.

Письменный отчет. Презентация по отчету.

Требования к написанию отчета по практике

Объем отчета по практике должен составлять 20-25 страниц и предоставляется в печатном виде в день защиты практики. Шрифт Times New Roman, 14.

Отчет по преддипломной практике должен содержать следующую информацию:

1. **Проблематика изучаемой темы;**
2. **Пути решения проблем (рекомендации, стандарты, мероприятия и т.д.)**
3. **Экономическая эффективность предложенных мероприятий по решению поставленных проблем.**
4. **Выводы и рекомендации должны содержать обобщающий материал по результатам прохождения практики. Следует указать:**

- **оценку деятельности предприятия в целом и того подразделения, где студент проходил практику, с точки зрения эффективности деятельности предприятия, организации управления;**
- **оценку соответствия уровня работы современным технологическим процессам;**
- **отмеченные студентом недостатки как в деятельности предприятия в целом, так и того подразделения, где студент проходил практику.**

Аттестация по итогам практики

Аттестация по итогам практики проводится на основании оформленного в соответствии с установленными требованиями письменного отчета и отзыва руководителя практики от предприятия.

По итогам аттестации выставляется оценка (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно).

Прохождение преддипломной практики — важнейший элемент выполнения учебного плана подготовки специалиста по специальности. **Студенты, не прошедшие практику, и не представившие в деканат документы о ее завершении (направление с отметкой соответствующей организации, заверенное печатью и письменный ответ, см. прил. 1, 2) не допускаются к сдаче государственного экзамена и защите дипломной работы.**

Формами отчетности практики являются следующие документы:

- **Заявление о прохождении практики [Приложение 6]**
- **Договор/ гарантийное письмо; [Приложение 1 и 2]**
- **Индивидуальное задание; [Приложение 3]**
- **Направление на практику [Приложение 5];**
- **Дневник студента; [Приложение 4]**

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Этап (уровень) освоения компетенции	**Планируемые результаты обучения**	**Критерии оценивания результатов обучения**			
		Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Базовый уровень (этап) способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-Б)	**<u>Владеть:</u>** (ОПК-2 –Б–В1)	не владеет навыками систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании	Не владеет навыками систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании	Владеет навыками систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании	Великолепно владеет навыками систкматизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании
	(ОПК-2-Б-В2)	Не владеет навыками заключения партнерских соглашений	Частично владеет навыками заключения партнерских соглашений	Владеет навыками заключения партнерских соглашений	Великолепно владеет навыками заключения партнерских соглашений
	(ОПК-2-Б –В3)	Не владеет навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях	Частично владеет навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях	Владеет навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях	Великолепно владеет навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях

	(ОПК-2-Б –В4)	Не владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках	Частично владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках	Владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках	Великолепно владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках
	(ОПК-2-Б –В5)	Не владеет навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта	Частично навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта	Владеет навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта	Великолепно владеет навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта
	(ОПК-2-Б –В6)	Не владеет навыками по формированию туристского продукта на внутренний туризм	Частично навыками по формированию туристского продукта на внутренний туризм	Владеет навыками по формированию туристского продукта на внутренний туризм	Великолепно владеет навыками по формированию туристского продукта на внутренний туризм
	(ОПК-2-Б –В7)	Не владеет навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов	Частично навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов	Владеет навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов	Великолепно владеет навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов
	(ОПК-2-Б –В8)	Не владеет навыками по организации чартерных перевозок	Частично навыками по организации чартерных перевозок	Владеет навыками по организации чартерных перевозок	Великолепно владеет навыками по организации чартерных перевозок
	Уметь: (ОПК-2-Б-У1)	Не умеет выделять особенности функционирования туристских компаний	Частично умеет выделять особенности функционирования туристских компаний	Умеет выделять особенности функционирования туристских компаний	Великолепно умеет выделять особенности функционирования туристских компаний
	(ОПК-2-Б-У2)	Не умеет разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Частично умеет разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Умеет разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Великолепно умеет разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения

	(ОПК-2-Б –У3)	Не умеет выделять особенности туристских формальностей	Частично умеет выделять особенности туристских формальностей	Умеет выделять особенности туристских формальностей	Великолепно умеет выделять особенности туристских формальностей
	(ОПК-2-Б –У4)	Не умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов	Частично умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов	Умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов	Великолепно умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов
	(ОПК-2-Б –У5)	Не умеет разрабатывать алгоритм формирования туристского продукта	Частично умеет разрабатывать алгоритм формирования тур. продукта	Умеет разрабатывать алгоритм формирования туристского продукта	Великолепно умеет разрабатывать алгоритм формирования тур.продукта
	(ОПК-2-Б-У6)	Не умеет формировать ценовую политику туристского продукта	Частично умеет формировать ценовую политику туристского продукта	Умеет формировать ценовую политику туристского продукта	Великолепно умеет формировать ценовую политику туристского продукта
	(ОПК-2-Б –У7)	Не умеет разрабатывать программу продвижения туристского продукта	Частично умеет разрабатывать программу продвижения туристского продукта	Умеет разрабатывать программу продвижения туристского продукта	Великолепно умеет разрабатывать программу продвижения туристского продукта
	(ОПК-2-Б –У8)	Не умеет делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями	Частично умеет делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями	Умеет делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями	Великолепно умеет делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями
	Знать: (ОПК-2-Б–З1)	Не знает виды туристских компаний	Частично знает виды туристских компаний	Знает виды туристских компаний	Великолепно знает виды туристских компаний
	(ОПК-2-Б–З2)	Не знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Частично знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Великолепно знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения

	(ОПК-2-Б –З3)	Не знает виды туристских формальностей	Частично знает виды туристских формальностей	Знает виды туристских формальностей	Великолепно знает виды туристских формальностей
	(ОПК-2-Б - З4)	Не знает алгоритм страхования туристов	Частично знает алгоритм страхования туристов	Знает алгоритм страхования туристов	Великолепно знает алгоритм страхования туристов
	(ОПК-2-Б –З5)	Не знает особенности формирования туристского продукта	Частично знает особенности формирования туристского продукта	Знает особенности формирования туристского продукта	Великолепно знает особенности формирования туристского продукта
	(ОПК-2-Б –З6)	Не знает особенности формирования ценовой политики при разработке туристского продукта	Частично знает особенности формирования ценовой политики при разработке туристского продукта	Знает особенности формирования ценовой политики при разработке туристского продукта	Великолепно знает особенности формирования ценовой политики при разработке туристского продукта
	(ОПК-2-Б –З7)	Не знает методы и инструменты продвижения туристского продукта	Частично знает методы и инструменты продвижения туристского продукта	Знает методы и инструменты продвижения туристского продукта	Великолепно знает методы и инструменты продвижения туристского продукта
	(ОПК-2-Б –З8)	Не знает особенности чартерных рейсов	Частично знает особенности чартерных рейсов	Знает особенности чартерных рейсов	Великолепно знает особенности чартерных рейсов
Повышенный уровень способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-П)	**<u>Владеть:</u>** (ОПК- 2-П-В1)	не владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей	- частично владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей	- владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей	- великолепно владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей
	(ОПК-2-П-В2)	- не владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;	- частично владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;	- владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;	-великолепно владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;

	(ОПК-2-П-В3)	- не владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами	- частично владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами	- владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами	- великолепно владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами
	(ОПК – 2-П-В4)	- не владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы	-частично владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы	- владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы	- великолепно владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы
	(ОПК – 2-П-В5)	- не использует стандарты общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании	- частично использует стандарты общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании	- использует стандарты общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании	- великолепно использует стандарты общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании
	(ОПК-2–П-В6)	- не владеет навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;	- частично владеет навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;	- владеет навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;	- великолепно владеет навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;
	(ОПК-2–П-В7)	Не владеет навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания	Частично владеет навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания	Владеет навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания	Великолепно владеет навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания
	(ОПК-2–П-В8)	Не владеет навыками по модернизации туристских услуг через интернет	Частично навыками по модернизации туристских услуг через интернет	Владеет навыками по модернизации туристских услуг через интернет	Великолепно владеет навыками по модернизации туристских услуг через интернет

	<u>Уметь:</u>- (ОПК- 2-П-У1);	- не умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала	-частично умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала	умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала	-умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала
	(ОПК-2-П –У2)	- не умеет определять психотип сотрудника предприятия;	- частично умеет определять психотип сотрудника предприятия;	- умеет определять психотип сотрудника предприятия;	- великолепно умеет определять психотип сотрудника предприятия;
	(ОПК-2 -П –У3)	- не умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;	- частично умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;	- умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;	- великолепно умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;
	(ОПК - 2–П-У4)	- не умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;	- частично умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;	- умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;	- великолепно умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;
	(ОПК-2 –П-У5)	- не умеет осуществлять взаимодействие в коллективе;	- частично умеет осуществлять взаимодействие в коллективе;	- умеет осуществлять взаимодействие в коллективе;	-великолепно умеет осуществлять взаимодействие в коллективе;
	(ОПК - 2-П-У6)	- не умеет использовать знание русского языка, культуры речи и навыков общения в профессиональной деятельности	-частично умеет использовать знание русского языка, культуры речи и навыков общения в профессиональной дея.	- умеет использовать знание русского языка, культуры речи и навыков общения в профессиональной деятельности	- великолепно умеет использовать знание русского языка, культуры речи и навыков общения в профессиональной деятельности
	(ОПК-2–П-У7)	Не умеет сделать партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода	Частично умеет сделать партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода	Умеет сделать партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода	Великолепно умеет сделать партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода

	(ОПК-2–П-У8)	не умеет оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий	частично умеет оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий	Умеет оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий	великолепно умеет оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий
	Знать: (ОПК – 2-П–З1)	-не знает теоретические основы туристской деятельности;	-частично знает теоретические основы туристской деятельности;	-знает теоретические основы туристской деятельности;	-великолепно знает теоретические основы туристской деятельности;
	(ОПК-2-П–З2)	- не знает основные потребности и психофизически е возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности	- частично знает основные потребности и психофизическ ие возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности	- знает основные потребности и психофизические возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности	- великолепно знает основные потребности и психофизически е возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности
	(ОПК - 2–П–З3)	- не знает должностные инструкции персонала	- частично знает должностные инструкции персонала	- знает должностные инструкции персонала	- великолепно знает должностные инструкции персонала
	(ОПК-2–П–З4)	- не знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;	- частично знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;	- знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;	-великолепно знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;
	(ОПК – 2-П–З5)	- не знает основы делового этикета для взаимодействия с коллективом	- частично знает основы делового этикета для взаимодействи я с коллективом	- знает основы делового этикета для взаимодействия с коллективом	- великолепно знает основы делового этикета для взаимодействия с коллективом
	(ОПК – 2-П–З6)	- не знает основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога	- частично знает основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога	- знает основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога	- великолепно знает основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога
	(ОПК-2–П-З7)	Не знает особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания	Частично знает особенности организации трансфертного и экскурсионног	Знает особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания	Великолепно знает особенности организации трансфертного и экскурсионного

			о обслуживания		обслуживания
	(ОПК-2–П-З8)	Не знает современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе	Частично знает современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе	Знает современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе	Великолепно знает современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе

Этап (уровень) освоения компетенции	**Планируемые результаты обучения**	**Критерии оценивания результатов обучения**			
		Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Базовый уровень (этап) - способностью организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов (ОПК-3-Б)	**<u>Владеть:</u>** ОПК-3-Б-В1	- не владеет основными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере	- частично владеет основными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере	Хорошо владеет основными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере	Отлично владеет основными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере
	ОПК-3-Б-В2	- не владеет навыками делового общения с народами Северной Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона	- частично владеет навыками делового общения с народами Северной Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона	Хорошо владеет навыками делового общения с народами Северной Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона	Отлично владеет навыками делового общения с народами Северной Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона
	<u>Уметь:</u> ОПК-3-Б-У1	- не умеет применять эффективные методы делового общения с потребителями	- частично умеет применять эффективные методы делового общения с потребителями	Хорошо умеет применять эффективные методы делового общения с потребителями	Отлично умеет применять эффективные методы делового общения с потребителями
	ОПК-3-Б-У2	не умеет применять знание культуры и традиций народов Северной Америки в профессиональной деятельности	- частично умеет применять знание культуры и традиций народов Северной Америки в профессиональной деятельности	Хорошо умеет применять знание культуры и традиций народов Северной Америки в профессиональной деятельности	Отлично умеет применять знание культуры и традиций народов Северной Америки в профессиональной деятельности

	<u>Знать:</u> ОПК-3-Б-З1	- не знает коммуникативных техники и технологии делового общения в туризме	- частично знает коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме	Хорошо знает коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме	Отлично знает коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме
	ОПК-3-Б-З2	- не знает культуру и традиции народов Северной Америки	- частично знает культуру и традиции народов Северной Америки	Хорошо знает культуру и традиции народов Северной Америки	Отлично знает культуру и традиции народов Северной Америки
Повышенныйуровень (этап) - способностью организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов (ОПК-3-П)	**<u>Владеть:</u>** ОПК-3-П-В1	- не владеет современными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере	- частично владеет современными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере	Хорошо владеет современными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере	Отлично владеет современными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере
	ОПК-3-П-В2	- не владеет навыками профессионального общения с народами Северной Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона	- частично владеет навыками профессионального общения с народами Северной Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона	Хорошо владеет навыками профессионального общения с народами Северной Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона	Отлично владеет навыками профессионального общения с народами Северной Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона
	<u>Уметь:</u> ОПК-3-П-У1	- не умеет применять эффективные методы профессионального общения с потребителями	- частично умеет применять эффективные методы профессионального общения с потребителями	Хорошо умеет применять эффективные методы профессионального общения с потребителями	Отлично умеет применять эффективные методы профессионального общения с потребителями
	ОПК-3-П-У2	- не умеет применять знание культуры и традиций народов Северной Америки в научной дея-ти	-частично умеет применять знание культуры и традиций народов Северной Америки в научной дея-ти	Хорошо умеет применять знание культуры и традиций народов Северной Америки в научной	Отлично умеет применять знание культуры и традиций народов Северной Америки в научной
	<u>Знать:</u> ОПК-3-П-З1	- не знает коммуникативных техник и технологий делового общения в туризме и гостеприимстве	- частично знает коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме и гостеприимстве	Хорошо знает коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме и гостеприимстве	Отлично знает коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме и гостеприимстве

	ОПК-3-П-32	- не знает историю, культуру и традиции народов Северной Америки	- частично знает историю, культуру и традиции народов Северной Америки	- хорошо знает историю, культуру и традиции народов Северной Америки	Отлично знает историю, культуру и традиции народов Северной Америки

Этап освоения компетенции	**Планируемые результаты обучения**	**Критерии оценивания результатов обучения**			
		Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Базовый уровень готовность использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7-Б)	**<u>Владеть:</u>** (ПК -7-Б-В1)	Не владеет навыками прогнозирования угроз, влияющих на функционирование предприятий;	Частично владеет навыками прогнозирования угроз, влияющих на функционирование предприятий;	Владеет навыками прогнозирования угроз, влияющих на функционирование предприятий;	Великолепно владеет навыками прогнозирования угроз, влияющих на функционирование предприятий;
	(ПК -7-Б-В2)	Не владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования	Частично владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования	Владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования	Великолепно владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования
	(ПК -7-Б-В3)	Не владеет навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия	Частично владеет навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия	Владеет навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия	Великолепно владеет навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия
	(ПК -7-Б-В4)	Не владеет навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг	Частично владеет навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг	Владеет навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг	Великолепно владеет навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг
	<u>Уметь:</u> (ПК -7-Б-У1)	Не умеет выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирования предприятия;	Частично умеет выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирования предприятия;	Умеет выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирования предприятия;	Великолепно умеет выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирования предприятия;
	(ПК -7-Б –У2)	Не умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований	Частично умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований	Умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований	Великолепно умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований

	(ПК -7-Б –У3)	Не умеет ставить задачи по сбытовой политике предприятия	Частично умеет ставить задачи по сбытовой политике предприятия	Умеет ставить задачи по сбытовой политике предприятия	Великолепно умеет ставить задачи по сбытовой политике предприятия
	(ПК -7-Б-У4)	Не умеет анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг	Частично умеет анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг	Умеет анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг	Великолепно умеет анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг
	Знать: (ПК - 7-Б –З1)	Не знает структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга;	Частично знает структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга;	Знает структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга;	Великолепно знает структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга;
	(ПК - 7-Б –З2)	Не знает основы маркетингового управления на предприятии;	Частично знает основы маркетингового управления на предприятии;	Знает основы маркетингового управления на предприятии;	Великолепно знает основы маркетингового управления на предприятии;
	(ПК - 7-Б –З3)	Не знает цели сбытовой политики предприятия	Частично знает цели сбытовой политики предприятия	Знает цели сбытовой политики предприятия	Великолепно знает цели сбытовой политики предприятия
	(ПК - 7-Б –З4)	Не знает каналы распределения товаров/услуг	Частично знает каналы распределения товаров/услуг	Знает каналы распределения товаров/услуг	Великолепно знает каналы распределения товаров/услуг
Повышенный уровень (этап) способность использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7-П)	**Владеть:** (ПК-7-П –В1);	Не владеет навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей;	Частично владеет навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей;	Владеет навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей;	Великолепно владеет навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей;
	(ПК -7-П –В2)	Не владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей	Частично владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей	Владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей	Великолепно владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей
	(ПК -7-П-В3)	Не владеет навыками оценки коммуникативной политики предприятия	Частично владеет навыками оценки коммуникативной политики предприятия	Владеет навыками оценки коммуникативной политики предприятия	Великолепно владеет навыками оценки коммуникативной политики предприятия

	(ПК -7-П-В4)	Не владеет навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов	Частично владеет навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов	Владеет навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов	Великолепно владеет навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов
	Уметь: (ПК -7-П –У1);	Не умеет применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований	Частично умеет применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований	Умеет применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований	Великолепно умеет применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований
	(ПК- 7-П –У2)	Не умеет давать общую оценку сегментации рынка	Частично умеет давать общую оценку сегментации рынка	Умеет давать общую оценку сегментации рынка	Великолепно умеет давать общую оценку сегментации рынка
	(ПК- 7-П-У3)	Не умеет ставить задачи коммуникационн ой политики предприятия	Частично умеет ставить задачи коммуникацион ной политики предприятия	Умеет ставить задачи коммуникацион ной политики предприятия	Великолепно умеет ставить задачи коммуникацион ной политики предприятия
	(ПК- 7-П-У4)	Не умеет разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании	Частично умеет разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании	Умеет разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании	Великолепно умеет разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании
	Знать: (ПК - 7 –П-З1)	Не знает методологию маркетинговых исследований	Частично знает методологию маркетинговых исследований	Знает методологию маркетинговых исследований	Великолепно знает методологию маркетинговых исследований
	(ПК -7-П –З2)	Не знает критерии сегментирования рынка	Частично знает критерии сегментировани я рынка	Знает критерии сегментировани я рынка	Великолепно знает критерии сегментировани я рынка
	(ПК -7-П –З3)	Не знает цели коммуникационн ой политики предприятия	Частично знает цели коммуникацион ной политики предприятия	Знает цели коммуникацион ной политики предприятия	Великолепно знает цели коммуникацион ной политики предприятия
	(ПК -7-П –З4)	Не знает цель проведения рекламной кампании	Частично знает цель проведения рекламной кампании	Знает цель проведения рекламной кампании	Великолепно знает цель проведения рекламной кампании
Этап (уровень) освоения компетенции	**Планируемые результаты обучения**	**Критерии оценивания результатов обучения**			
		Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично

Базовый уровень (этап) готовность к применению инновационных технологий в туристской деятельности и новых форм обслуживания потребителей и (или) туристов (ПК-9-Б)	**<u>Владеть:</u>** (ПК-9 –Б–В1)	не владеет навыками систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании	Не владеет навыками систематизаци и документов для открытия туроператорск ой компании и турагентской компании	Владеет навыками систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании	Великолепно владеет навыками систкматизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании
	(ПК-9-Б-В2)	Не владеет навыками заключения партнерских соглашений	Частично владеет навыками заключения партнерских соглашений	Владеет навыками заключения партнерских соглашений	Великолепно владеет навыками заключения партнерских соглашений
	(ПК-9-Б –В3)	Не владеет навыками совершенствова ния туристских формальностей в условиях современных туристских условиях	Частично владеет навыками совершенствов ания туристских формальносте й в условиях современных туристских условиях	Владеет навыками совершенствован ия туристских формальностей в условиях современных туристских условиях	Великолепно владеет навыками совершенствова ния туристских формальностей в условиях современных туристских условиях
	(ПК-9-Б –В4)	Не владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках	Частично владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках	Владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках	Великолепно владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках
	<u>Уметь:</u> (ПК-9-Б-У1)	Не умеет выделять особенности функционирован ия туристских компаний	Частично умеет выделять особенности функциониров ания туристских компаний	Умеет выделять особенности функционирован ия туристских компаний	Великолепно умеет выделять особенности функционирован ия туристских компаний
	(ПК-9-Б-У2)	Не умеет разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Частично умеет разрабатывать технологическ ий алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Умеет разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Великолепно умеет разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения

	(ПК-9-Б –У3)	Не умеет выделять особенности туристских формальностей	Частично умеет выделять особенности туристских формальностей	Умеет выделять особенности туристских формальностей	Великолепно умеет выделять особенности туристских формальностей
	(ПК-9-Б –У4)	Не умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов	Частично умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов	Умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов	Великолепно умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов
	<u>Знать:</u> (ПК-9-Б–З1)	Не знает виды туристских компаний	Частично знает виды туристских компаний	Знает виды туристских компаний	Великолепно знает виды туристских компаний
	(ПК-9-Б–З2)	Не знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Частично знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Великолепно знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения
	(ПК-9-Б –З3)	Не знает виды туристских формальностей	Частично знает виды туристских формальностей	Знает виды туристских формальностей	Великолепно знает виды туристских формальностей
	(ПК-9-Б - З4)	Не знает алгоритм страхования туристов	Частично знает алгоритм страхования туристов	Знает алгоритм страхования туристов	Великолепно знает алгоритм страхования туристов
Повышенный уровень (этап) готовностью к применению инновационных технологий в туристской деятельности и новых форм обслуживания потребителей и (или) туристов (ПК-9 –П)	**<u>Владеть:</u>** (ПК- 9-П-В1)	не владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей	- частично владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей	- владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей	- великолепно владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей
	(ПК-9-П-В2)	- не владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;	- частично владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;	- владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;	-великолепно владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;

	(ПК-9-П-В3)	- не владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами	- частично владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами	- владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами	- великолепно владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами
	(ПК – 9-П-В4)	- не владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы	-частично владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы	- владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы	- великолепно владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы
	Уметь: (ПК- 9-П-У1);	- не умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала	-частично умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала	умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала	-умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала
	(ПК-9-П –У2)	- не умеет определять психотип сотрудника предприятия;	- частично умеет определять психотип сотрудника предприятия;	- умеет определять психотип сотрудника предприятия;	- великолепно умеет определять психотип сотрудника предприятия;
	(ПК-9 -П –У3)	- не умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;	- частично умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;	- умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;	- великолепно умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;
	(ПК - 9–П-У4)	- не умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;	- частично умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;	- умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;	- великолепно умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;
	Знать: (ПК – 9-П–З1)	-не знает теоретические основы туристской деятельности;	-частично знает теоретические основы туристской деятельности;	-знает теоретические основы туристской деятельности;	-великолепно знает теоретические основы туристской деятельности;

	(ПК-9-П–32)	- не знает основные потребности и психофизически е возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности	- частично знает основные потребности и психофизическ ие возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности	- знает основные потребности и психофизические возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности	- великолепно знает основные потребности и психофизически е возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности
	(ПК - 9–П–33)	- не знает должностные инструкции персонала	- частично знает должностные инструкции персонала	- знает должностные инструкции персонала	- великолепно знает должностные инструкции персонала
	(ПК-9–П–34)	- не знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;	- частично знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;	- знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;	-великолепно знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;

7.4. Описание шкал оценивания

Учебным планом по практике предусмотрен экзамен. Оценка знаний, навыков, умений (владений) опыта деятельности осуществляется по четырехбалльной шкале оценивания – отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно.

7.4.2. Шкала оценивания уровня (этапа) сформированности компетенции:

Компетенция сформирована на базовом уровне:

на «отлично», если не менее 65% показателей оценены не ниже «отлично» на базовом и повышенном уровне, а остальные не ниже «хорошо».

на «хорошо», если не менее 65% показателей оценены не ниже «хорошо» на базовом и повышенном уровне, а остальные не ниже «удовлетворительно».

на «удовлетворительно», если не менее 65% показателей оценены не ниже «удовлетворительно» на базовом и повышенном уровне.

Компетенция сформирована на повышенном уровне:

на «отлично», если не менее 65% показателей оценены не ниже «отлично» на повышенном уровне, а остальные не ниже «хорошо» на повышенном и базовом уровне.

на «хорошо», если не менее 65% показателей оценены не ниже «хорошо» на повышенном уровне, а остальные не ниже «удовлетворительно» на базовом и повышенном уровне.

на «удовлетворительно», если не менее 65% показателей оценены не ниже «удовлетворительно» на повышенном уровне.

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе прохождения практики.

№	*Формируемая компетенция*	*Показатели сформированности компетенции*	*ФОС текущего контроля*
	Базовый уровень (этап) способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-Б)	**Владеть:** - систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании (ОПК-2 –Б–В1)	Задание 7.3.1.2 (ОПК-2-Б-В1) Задание 7.3.1.1 (ОПК-2-Б-В1)
		- владеть навыками заключения партнерских соглашений (ОПК-2-Б-В2)	Задание 7.3.2.2(ОПК-2-Б-В2) Задание 7.3.2.1(ОПК-2-Б-В2)
		- владеть навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях (ОПК-2-Б –В3)	Задание 7.3.3.2(ОПК-2-Б-В3) Задание 7.3.3.1(ОПК-2-Б-В3)
		- владеть навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках (ОПК-2-Б –В4)	Задание 7.3.4.2(ОПК-2-Б-В4) Задание 7.3.4.1(ОПК-2-Б-В4)
		- владеть навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта (ОПК-2-Б –В5)	Задание 7.3.5.2(ОПК-2-Б-В5) Задание 7.3.5.1(ОПК-2-Б-В5)
		- владеть навыками по формированию туристского продуктана внутренний туризм (ОПК-2-Б –В6)	Задание 7.3.6.1(ОПК-2-Б-В6) Задание 7.3.6.2(ОПК-2-Б-В6)
		- владеть навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов (ОПК-2-Б –В7)	Задание 7.3.7.2(ОПК-2-Б-В7) Задание 7.3.7.1(ОПК-2-Б-В7)
		- владеть навыками по организации чартерных перевозок (ОПК-2-Б –В8)	Задание 7.3.8.2(ОПК-2-Б-В8) Задание 7.3.8.1(ОПК-2-Б-В8)
		Уметь: - выделять особенности функционирования туристских компаний (ОПК-2-Б-У1);	Задание 7.2.1.2(ОПК-2-Б-У1) Задание 7.2.1.1(ОПК-2-Б-У1)
		- разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ОПК-2-Б-У2)	Задание 7.2.2.2(ОПК-2-Б-У2) Задание 7.2.2.1(ОПК-2-Б-У2)
		- выделять особенности туристских формальностей (ОПК-2-Б –У3)	Задание 7.2.3.2(ОПК-2-Б-У3) Задание 7.2.3.1(ОПК-2-Б-У3)
		- уметь рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов (ОПК-2-Б –У4)	Задание 7.2.4.2(ОПК-2-Б-У4) Задание 7.2.4.1(ОПК-2-Б-У4)
		- разрабатывать алгоритм формирования туристского продукта (ОПК-2-Б –У5)	Задание 7.2.5.2(ОПК-2-Б-У5) Задание 7.2.5.1(ОПК-2-Б-У5)
		- формировать ценовую политику туристского продукта (ОПК-2-Б-У6)	Задание 7.2.6.2(ОПК-2-Б-У6) Задание 7.2.6.1(ОПК-2-Б-У6)
		- разрабатывать программу продвижения туристского продукта (ОПК-2-Б –У7)	Задание 7.2.7.2(ОПК-2-Б-У7) Задание 7.2.7.1(ОПК-2-Б-У7)
		- делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями (ОПК-2-Б –У8)	Задание 7.2.8.2(ОПК-2-Б-У8) Задание 7.2.8.1(ОПК-2-Б-У8)
		Знать: - виды туристских компаний (ОПК-2-Б–З1)	Задание 7.1.1.2 (ОПК-2-Б-З1) Задание 7.1.1.1 (ОПК-2-Б-З1)

		- организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ОПК-2-Б–З2)	Задание 7.1.2.2(ОПК-2-Б-З2) Задание 7.1.2.1(ОПК-2-Б-З2)
		- виды туристских формальностей (ОПК-2-Б –З3)	Задание 7.1.3.2(ОПК-2-Б-З3) Задание 7.1.3.1(ОПК-2-Б-З3)
		- алгоритм страхования туристов (ОПК-2-Б - З4)	Задание 7.1.4.2(ОПК-2-Б-З4) Задание 7.1.4.1(ОПК-2-Б-З4)
		- особенности формирования туристского продукта (ОПК-2-Б –З5)	Задание 7.1.5.2(ОПК-2-Б-З5) Задание 7.1.5.1(ОПК-2-Б-З5)
		- особенности формирования ценовой политики при разработке туристского продукта (ОПК-2-Б –З6)	Задание 7.1.6.2(ОПК-2-Б-З6) Задание 7.1.6.1(ОПК-2-Б-З6)
		- методы и инструменты продвижения туристского продукта (ОПК-2-Б –З7)	Задание 7.1.7.2(ОПК-2-Б-З7) Задание 7.1.7.1(ОПК-2-Б-З7)
		- особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б –З8)	Задание 7.1.8.2(ОПК-2-Б-З8) Задание 7.1.8.1(ОПК-2-Б-З8)
	Повышенный уровень (этап) способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-П)	**<u>Владеть:</u>** - навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей. (ОПК-2-П-В1)	Задание 7.3.1.2(ОПК-2-П-В1) Задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1)
		- навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями. (ОПК-2-П-В2)	Задание7.3.2.2(ОПК-2-П-В2) Задание7.3.2.1(ОПК-2-П-В2)
		- навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами (ОПК-2-П-В3)	Задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-В3) Задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3)
		- приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ПК – 4-П-В4)	Задание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-В4) Задание 7.3.4.1 (ОПК-2-П-В4)
		- стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании (ПК – 4-П-В5)	Задание 7.3.5.2(ОПК-2-П-В5) Задание 7.3.5.1(ОПК-2-П-В5)
		- навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;(ОПК-2–П-В6)	Задание 7.3.6.1 (ОПК-2-П-В6) Задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6)
		- владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2–П-В7)	Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-В7) Задание 7.3.7.1(ОПК-2-П-В7)
		- владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет (ОПК-2–П-В8)	Задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В8) Задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В8)
		<u>Уметь:</u> - применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ОПК- 2-П-У1)	Задание 7.2.1.2 (ОПК-2-П-У1) Задание 7.2.1.1 (ОПК-2-П-У1)
		- определять психотип сотрудника предприятия (ОПК-2-П –У2)	Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) Задание 7.2.2.1 (ОПК-2-П-У2)
		- применять нормы делового этикета для управления коллективом. (ОПК-2 –П-У3)	Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3) Задание 7.2.3.1 (ОПК-2-П-У3)

		- Работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности (ОПК - 2–П-У4)	Задание 7.2.4.2 (ОПК-2-П-У4) Задание 7.2.4.1 (ОПК-2-П-У4)
		- Осуществлять взаимодействие в коллективе; (ОПК-2 –П-У5)	Задание 7.2.5.2 (ОПК-2-П-У5) Задание 7.2.5.1 (ОПК-2-П-У5)
		- Осуществлять взаимодействие в коллективе; (ОПК-2 –П-У6)	Задание 7.2.6.2 (ОПК-2-П-У6) Задание 7.2.6.1 (ОПК-2-П-У6)
		- сделать партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода (ОПК-2–П-У7)	Задание 7.2.7.2 (ОПК-2-П-У7) Задание 7.2.7.1 (ОПК-2-П-У7)
		- оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий (ОПК-2–П-У8)	Задание 7.2.8.2 (ОПК-2-П-У8) Задание 7.2.8.1 (ОПК-2-П-У8)
		<u>Знать:</u> - теоретические основы туристской деятельности; (ОПК – 2-П–З1)	Задание 7.1.2.1 (ОПК-2-П-З2) Задание 7.1.1.2 (ОПК-2-П-З1)
		- основные потребности и психофизические особенности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности; (ОПК-2-П–З2)	Задание 7.1.2.2 (ОПК-2-П-З2) Задание 7.1.2.1 (ОПК-2-П-З2)
		- должностные инструкции персонала предприятия; (ОПК - 2–П–З3)	Задание 7.1.3.2 (ОПК-2-П-З3) Задание 7.1.3.1 (ОПК-2-П-З3)
		- правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»; (ОПК-2–П–З4)	Задание 7.1.4.2 (ОПК-2-П-З4) Задание 7.1.4.1 (ОПК-2-П-З4)
		- основы делового этикета для взаимодействия с коллективом (ОПК – 2-П–З5)	Задание 7.1.5.2 (ОПК-2-П-З5) Задание 7.1.5.1 (ОПК-2-П-З5)
		-основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога (ОПК – 2-П–З6)	Задание 7.1.6.1 (ОПК-2-П-З6) Задание 7.1.6.2 (ОПК-2-П-З6)
		- знать особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания (ОПК-2–П-З7)	Задание 7.1.7.2 (ОПК-2-П-З7) Задание 7.1.7.1 (ОПК-2-П-З7)
		- знать современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе (ОПК-2–П-З8)	Задание 7.1.8.1 (ОПК-2-П-З8) Задание 7.1.8.2 (ОПК-2-П-З8)

7.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний:

Задание 7.1.1.1 (ОПК-2-Б-З1)
Перечислите виды туристских компаний в соответствии с ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»

Задание 7.1.1.2 (ОПК-2-Б-З1)
Выделите особенности функционирования туроператорских и турагентских компаний на территории Российской Федерации

Задание 7.1.2.1 (ОПК-2-Б-З2)
Проанализируйте работу туроператорских компаний с отелями и другими объектами размещения

Задание 7.1.2.2 (ОПК-2-Б-З2)
Проанализируйте работу турагентских компаний с отелями и другими объектами размещения

Задание 7.1.3.1 (ОПК-2-Б-З3)
Дайте определение понятию «туристские формальности»

Задание 7.1.3.2 (ОПК-2-Б-З3)
Выделите виды туристских формальностей и проанализируйте их особенности.

Задание 7.1.4.1 (ОПК-2-Б-З4)

Дайте определение понятию «Страховка» и «страхование туристов». Выделите виды страхования

Задание 7.1.4.2 (ОПК-2-Б-34)
Расскажите про алгоритм страхования туристов через туристские компании и самостоятельное страхование без туристских компаний

Задание 7.1.4.1 (ОПК-2-Б-35)
Дайте определение понятию «туристский продукт»

Задание 7.1.4.2 (ОПК-2-Б-35)
Выделите и объясните особенности формирования туристского продукта, и кто является ответственным за его реализацию.

Задание 7.1.6.1 (ОПК-2-Б-36)
Дайте определение «ценовая политика»

Задание 7.1.6.2 (ОПК-2-Б-36)
Обоснуйте особенности формирования ценовой политики при разработке туристского продукта

Задание 7.1.7.1 (ОПК-2-Б-37)
Дайте определение понятию «продвижение туристского продукта»

Задание 7.1.7.2 (ОПК-2-Б-37)
Выделите методы, направленные на продвижения туристского продукта

Задание 7.1.8.1 (ОПК-2-Б-38)
Дайте определение «чартерный рейс» и «регулярный рейс»

Задание 7.1.8.2 (ОПК-2-Б-38)
Выделите особенности чартерных рейсов

Задание 7.1.1.1 (ОПК-2-П-31)
Напишите теоретические аспекты организации туристской деятельности (1 глава курсовой работы)

Задание 7.1.1.2 (ОПК-2-П-31)
Проанализируйте современное состояние туристской индустрии в городах Российской Федерации

Задание 7.1.2.1 (ОПК-2-П-32)
Составьте классификацию туристов по их потребностям? Почему необходимо знать потребности туристов при формировании туров?

Задание 7.1.2.2 (ОПК-2-П-32)
Выделите психофизические особенности туристов.

Задание 7.1.3.1 (ОПК-2-П-33)
Дайте определение понятию «должностная инструкция персонала»

Задание 7.1.3.2 (ОПК-2-П-33)
Объясните, в чем заключается особая значимость должностных инструкциях для персонала?

Задание 7.1.4.1 (ОПК-2-П-34)
Дайте определение понятию «контактная зона» предприятия?

Задание 7.1.4.2 (ОПК-2-П-34)
Перечислите правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»

Задание 7.1.5.1 (ОПК-2-П-35)
Перечислите основные правила делового этикета

Задание 7.1.5.2 (ОПК-2-П-35)
Сделайте свод правил для персонала туристского бизнеса

Задание 7.1.6.1 (ОПК-2-П-З6)
Напишите статью «Перспективы развития региона Российской Федерации»

Задание 7.1.6.2 (ОПК-2-П-З6)
Напишите обзор достопримечательностей зарубежных курортов

Задание 7.1.7.1 (ОПК-2-П-З7)
Выделите особенности организации трансфертного обслуживания

Задание 7.1.7.2 (ОПК-2-П-З7)
Выделите особенности организации экскурсионного обслуживания

Задание 7.1.8.1 (ОПК-2-П-З8)
Какие интернет-технологии используются в туристском бизнесе

Задание 7.1.8.2 (ОПК-2-П-З8)
Сделайте сравнительную таблицу онлайн – систем бронирования отелей

7.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений

Задание 7.2.1.1 (ОПК-2-Б-У1)
Определите особенности функционирования туроператорских компаний

Задание 7.2.1.2 (ОПК-2-Б-У1)
Определите особенности функционирования турагентских компаний

Задание 7.2.2.1 (ОПК-2-Б-У2)
Разработайте алгоритм работы туристских компаний с отелями 5* и 4*

Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-Б-У2)
Разработайте алгоритм работы туристских компаний с санаториями и пансионатами

Задание 7.2.3.1 (ОПК-2-Б-У3)
Определите особенности визовых и паспортных формальностей

Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-Б-У3)
Определите особенности медицинских формальностей для въезжающих туристов на территорию иностранного государства

Задание 7.2.4.1 (ОПК-2-Б-У4)
Рассчитайте страховой полис для экстремального и горнолыжного вида туризма

Задание 7.2.4.2 (ОПК-2-Б-У4)
Рассчитайте страховой полис для пляжного и экскурсионного туризма

Задание 7.2.4.1 (ОПК-2-Б-У5)
Разработайте алгоритм формирования экскурсионного туристского продукта

Задание 7.2.4.2 (ОПК-2-Б-У5)
Разработайте алгоритм формирования пляжного туристского продукта

Задание 7.2.6.1 (ОПК-2-Б-У6)
Рассчитайте стоимость экскурсионного тура и сравните его с самодеятельным туром

Задание 7.2.6.2 (ОПК-2-Б-У6)
Рассчитайте стоимость пляжного тура и сравните его с самодеятельным туром

Задание 7.2.7.1 (ОПК-2-Б-У7)
Разработайте программу продвижения экскурсионного тура

Задание 7.2.7.2 (ОПК-2-Б-У7)

Разработайте программу продвижения пляжного тура

Задание 7.2.8.1 (ОПК-2-Б-У8)
Разработайте макет соглашения туроператора с российской авиакомпанией

Задание 7.2.8.2 (ОПК-2-Б-У8)
Разработайте макет соглашения туроператора с зарубежной авиакомпанией
Задание 7.2.1.1 (ОПК-2-П-У1)
Разработайте оценочный лист по контролю работы турфирмы

Задание 7.2.1.2 (ОПК-2-П-У1)
Разработайте методы мотивации и стимулированию персонала туристских компаний

Задание 7.2.2.1 (ОПК-2-П-У2)
Изучите классификацию психотипов человека

Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2)
Разбейтесь на группы на 5 человек. Изучите сотрудника с точки зрения его психотипа. Выделите отличия между сотрудниками.

Задание 7.2.3.1 (ОПК-2-П-У3)
Разработайте свод правил для персонала

Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)
Смоделируйте ситуации, в которых необходимо соблюдать нормы делового этикета.

Задание 7.2.4.1 (ОПК-2-П-У4)
Смоделируйте ситуации, в которых необходимо соблюдать правила работы «в контактной зоне»

Задание 7.2.4.2 (ОПК-2-П-У4)
Смоделируйте ситуации по работе с партнерами, в которых необходимо соблюдать нормы делового этикета.

Задание7.2.5.1 (ОПК-2-П-У5)
Разработайте правила работы корпоративной культуры

Задание 7.2.5.2 (ОПК-2-П-У5)
Определите основные ценности корпоративной культуры туристской компании

Задание 7.2.6.1 (ОПК-2-П-У6)
Напишите тезисы по гастрономическому туризму

Задание 7.2.6.2 (ОПК-2-П-У6)
Напишите тезисы по этническому туризму

Задание 7.2.7.1 (ОПК-2-П-У7)
Разработайте партнерское соглашение об оказании услуг трансфера

Задание 7.2.7.2 (ОПК-2-П-У7)
Разработайте партнерское соглашение об оказании услуг экскурсовода

Задание 7.2.8.1 (ОПК-2-П-У8)
Проанализируйте рынок интернет-технологий в сфере туризма

Задание 7.2.8.2 (ОПК-2-П-У8)
Предложите программу по оптимизации туристских услуг с помощью интернет-технологий

6.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков и владений

Задание 7.3.1.1 (ОПК-2-Б-В1)
Перечислите и оформите документы для открытия туроператорской компании

Задание 7.3.1.2 (ОПК-2-Б-В1)

Перечислите и оформите документы для открытия турагентской компании

Задание 7.3.2.1 (ОПК-2-Б-В2)
Смоделируйте ситуации заключения успешных сделок в туристском бизнесе

Задание 7.3.2.2 (ОПК-2-Б-В2)
Смодели7руйте ситуации процесс заключения «трудных» сделок в туристском бизнесе

Задание 7.3.3.1 (ОПК-2-Б-В3)
Сделать рекомендации по совершенствованию туристских формальностей

Задание 7.3.3.2 (ОПК-2-Б-В3)
Сделать рекомендации по совершенствованию туристских формальностей для туроператорских компаний

Задание 7.3.4.1 (ОПК-2-Б-В4)
Заполните страховой полис для горнолыжного тура через туристскую компанию и самостоятельно

Задание 7.3.4.2 (ОПК-2-Б-В4)
Заполните страховой полис «страховка от невыезда» через туристскую компанию и самостоятельно

Задание 7.3.4.1 (ОПК-2-Б-В5)
Сделайте технологическую карту и программу тура по России

Задание 7.3.4.2 (ОПК-2-Б-В5)
Сделайте технологическую карту и программу тура по зарубежным странам

Задание 7.3.6.1 (ОПК-2-Б-В6)
Разработайте экскурсионный тур (3д\2 н.) для внутреннего туризма

Задание 7.3.6.2 (ОПК-2-Б-В6)
Разработайте экскурсионный тур (7д\6 н.) для внутреннего туризма

Задание 7.3.7.1 (ОПК-2-Б-В7)
Смоделируйте логотип туристского региона

Задание 6.3.7.2 (ОПК-2-Б-В7)
Разработайте программу по продвижению туристского региона на туристский рынок

Задание 7.3.8.1 (ОПК-2-Б-В8)
Определите разницу между чартерными рейсами и регулярными рейсами

Задание 7.3.8.2 (ОПК-2-Б-В8)
Обоснуйте необходимо использования чартерных перевозок

Задание 7.3.1.1 (ОПК-2-П-В1)
Придумайте запросы туристов для организации индивидуальных туров

Задание 7.3.1.2 (ОПК-2-П-В1)
Разработайте тур согласно индивидуальным запросам

Задание 7.3.2.1 (ОПК-2-П-В2)
Разработайте программы мотивации для управления коллективом

Задание 7.3.2.2 (ОПК-2-П-В2)
Разработайте алгоритм работы с агрессивными и конфликтами гостями

Задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3)
Разработайте оценочный лист для оценки соблюдения коммуникативного менеджмента

Задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-В3)
Разработайте план – график проведения тренингов по тематике коммуникативного менеджмента

Задание 7.3.4.1 (ОПК-2-П-В4)
Позвоните в туристскую компанию и смоделируйте ситуацию, проверки бесконфликтной ситуации

Задание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-В4)
Сходите в музей и смоделируйте ситуацию, проверки бесконфликтной ситуации

Задание 7.3.5.1 (ОПК-2-П-В5)
Разработайте стандарты общения внутри отделов туристской компании

Задание 7.3.5.2 (ОПК-2-П-В5)
Разработайте оценочный лист по соблюдению стандартов общения внутри отделов туристской компании

Задание 7.3.6.1 (ОПК-2-П-В6)
Подготовка статьи и выступление на апрельской научной конференции

Задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6)
Подготовка статьи и выступление на научной конференции «Студенческая наука»

Задание 7.3.7.1 (ОПК-2-П-В7)
Сделайте макет партнерского соглашения на оказание услуг трансфера

Задание 7.3.7.2 (ОПК-2-П-В7)
Сделайте макет партнерского соглашения на оказание услуг экскурсионного обслуживания

Задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В8)
Проанализировать и систематизировать материал по конференциям и семинарам по интернет-технологиям

Задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В8)
Разработать и смоделировать макет нового туристского портала.

№	*Формируемая компетенция*	*Показатели сформированности компетенции*	*ФОС текущего контроля*
1.	Базовый уровень (этап) - -способностью организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов (ОПК-3-Б)	**Знать:** Коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме (ОПК-3-Б-З1);	Задание 7.1.1.1 Задание 7.1.1.2
2.		- Культуру и традиции народов Америки (ОПК-3-Б-З2);	Задание 7.1.2.1 Задание 7.1.2.2
3.		**Уметь:** применять эффективные методы делового общения с потребителями (ОПК-3-Б –У1);	Задание 7.2.1.1 Задание 7.2.1.2
4.		- применять знание культуры и традиций народов Америки в профессиональной деятельности (ОПК-3-Б-У2);	Задание 7.2.2.1 Задание 7.2.2.2
5.		**Владеть:** основными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере (ОПК-3-Б-В1);	Задание 7.3.1.1 Задание 7.3.1.2
6.		- Навыками делового общения с народами Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона (ОПК-3-Б –В2);	Задание 7.3.2.1 Задание 7.3.2.2
7.	Повышенный уровень (этап) - -способностью организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов (ОПК-3-П)	**Знать:** Коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме (ОПК-3-П-З1);	Задание 7.1.1.1 Задание 7.1.1.2
8.		- Культуру и традиции народов Америки (ОПК-3-П-З2);	Задание 7.1.2.1 Задание 7.1.2.2
9.		**Уметь** применять эффективные методы профессионального общения с потребителями (ОПК-3-П-У1);	Задание 7.2.1.1 Задание 7.2.1.2
10.		- применять знание культуры и традиций народов Америки в научной деятельности (ОПК-3-П –У2);	Задание 7.2.2.1 Задание 7.2.2.2

11.		**Владеть:** Современными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере (ОПК-3-П –В1);	Задание 7.3.1.1 Задание 7.3.1.2
12.		- Навыками профессионального общения с народами Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона (ОПК-3-П –В2);	Задание 7.3.2.1 Задание 7.3.2.2

7.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний:

Задание 7.1.1.1 (ОПК-3-Б-З1)
Назовите коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме
Задание 7.1.1.2 (ОПК-3-Б-З1)
Охарактеризуйте коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме
Задание 7.1.2.1 (ОПК-3-Б-З2)
Назовите характерные черты культуры одной из стран Америки
Задание 7.1.2.2 (ОПК-3-Б-З2)
Назовите характерные культурные традиции одной из стран Америки

Задание 7.1.1.1 (ОПК-3-П-З1)
Перечислите известные вам коммуникативные техники делового общения в туризме и гостеприимстве
Задание 7.1.1.2 (ОПК-3-П-З1)
Охарактеризуйте известные вам коммуникативные техники делового общения в туризме и гостеприимстве
Задание 7.1.2.1 (ОПК-3-П-З2)
Расскажите о культуре и традициях Канады
Задание 7.1.2.2 (ОПК-3-П-З2)
Расскажите о культуре и традициях Перу

7.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений

Задание 7.2.1.1 (ОПК-3-Б-У1)
Назовите приемы эффективных методов делового общения с потребителями
Задание 7.2.1.2 (ОПК-3-Б-У1)
Охарактеризуйте приемы эффективных методов делового общения с потребителями
Задание 7.2.2.1 (ОПК-3-Б-У2)
Составьте план путешествия по Канаде с учетом культурной самобытности этой страны
Задание 7.2.2.2 (ОПК-3-Б-У2)
Составьте план путешествия по Чили с учетом культурной самобытности этой страны

Задание 7.2.1.1 (ОПК-3-П-У1)
Приведите примеры эффективных методов профессионального общения с французами
Задание 7.2.1.2 (ОПК-3-П-У1)
Приведите примеры эффективных методов профессионального общения с итальянцами
Задание 7.2.2.1 (ОПК-3-П-У2)
Знание каких культурных феноменов необходимо в научной деятельности, посвященной Америке?
Задание 7.2.2.2 (ОПК-3-П-У2)
Знание каких культурных особенностей необходимо в научной деятельности, посвященной Америке?

7.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков и владений

Задание 7.3.1.1 (ОПК-3-Б-В1)
Охарактеризуйте коммуникативные методы и приемы делового общения в профессиональной среде с китайцами
Задание 7.3.1.2 (ОПК-3-Б-В1)
Охарактеризуйте коммуникативные методы и приемы делового общения в профессиональной среде с японцами
Задание 7.3.2.1 (ОПК-3-Б-В2)
Охарактеризуйте важнейшие навыки делового общения с представителями Эквадора
Задание 7.3.2.2 (ОПК-3-Б-В2)
Охарактеризуйте важнейшие навыки делового общения с представителями Аргентины
Задание 7.3.1.1 (ОПК-3-П-В1)
Предложите коммуникативные методы и приемы для проведения деловой встречи с представителями Турции
Задание 7.3.1.2 (ОПК-3-П-В1)
Предложите коммуникативные методы и приемы для проведения деловой встречи с представителями Египта
Задание 7.3.2.1 (ОПК-3-П-В2)
Разработайте программу делового общения с представителями США на основе обычаев и традиций данной страны
Задание 7.3.2.2 (ОПК-3-П-В2)
Разработайте программу делового общения с представителями Кубы на основе обычаев и традиций данной страны

№	*Формируемая компетенция*	*Показатели сформированности компетенции*	*ФОС текущего контроля*
	Базовый уровень (этап) - способностью использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7-Б)	Анализировать и прогнозировать угрозы, влияющие на функционирование предприятий; (ПК -7-Б-В1)	Задание 7.3.1.2(ПК-7-Б-В1) Задание 7.3.1.1(ПК-7-Б-В1)
		Навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования (ПК -7-Б-В2)	Задание 7.3.2.2(ПК-7-Б-В2) Задание 7.3.2.1(ПК-7-Б-В2)
		Навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия (ПК -7-Б-В3)	Задание 7.3.3.2(ПК-7-Б-В3) Задание 7.3.3.1(ПК-7-Б-В3)
		Навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг (ПК -7-Б-В4)	Задание 7.3.4.2(ПК-7-Б-В4) Задание 7.3.4.1(ПК-7-Б-В4)
		Выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирования предприятия; (ПК -7-Б-У1)	Задание 7.2.1.2(ПК-7-Б-У1) Задание 7.2.1.1(ПК-7-Б-У1)
		Поставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований (ПК -7-Б –У2)	Задание 7.2.2.2(ПК-7-Б-У2) Задание 7.2.2.1(ПК-7-Б-У2)
		Ставить задачи по сбытовой политике предприятия (ПК -7-Б –У3)	Задание 7.2.3.2(ПК-7-Б-У3) Задание 7.2.3.1(ПК-7-Б-У3)
		Анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг(ПК-7-Б-У4)	Задание 7.2.4.2(ПК-7-Б-У4) Задание 7.2.4.1(ПК-7-Б-У4)

		- Структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга; (ПК - 7-Б –З1)	Задание 7.1.1.2 (ПК-7-Б-З1) Задание 7.1.1.1 (ПК-7-Б-З1)
		- Основы маркетингового управления на предприятии; (ПК - 7-Б –З2)	Задание 7.1.2.2(ПК -7-Б-З2) Задание 7.1.2.1(ПК -7-Б-З2)
		Цели сбытовой политики предприятия (ПК - 7-Б –З3)	Задание 7.1.3.2(ПК -7-Б-З3) Задание 7.1.3.1(ПК -7-Б-З3)
		- Каналы распределения товаров/услуг (ПК - 7-Б –З4)	Задание 7.1.4.2(ПК -7-Б-З4) Задание 7.1.4.1(ПК -7-Б-З4)

6.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний:

Задание 7.1.1.1 (ПК -7-Б-З1)
Расскажите общую структура внешних и внутренних факторов маркетинга

Задание 7.1.1.2 (ПК -7-Б-З1)
Дайте общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга

Задание 7.1.2.1 (ПК -7-Б-З2)
Охарактеризуйте основы маркетингового управления на предприятии

Задание 7.1.2.2 (ПК -7-Б-З2)
Аргументируйте значимость маркетингового управления на предприятии

Задание 7.1.3.1 (ПК -7-Б-З3)
Перечислите цели сбытовой политики предприятия

Задание 7.1.3.2 (ПК -7-Б-З3)
Аргументируйте значимость сбытовой политики предприятия

Задание 7.1.4.1 (ПК -7-Б-З4)
Дайте определение понятию «каналы распределения»

Задание 7.1.4.2 (ПК -7-Б-З4)
Назовите несколько каналов распределения туристских услуг

Задание 7.1.1.1 (ПК -7-П-З1)
Дайте трактовку понятию «методология»

Задание 7.1.1.2 (ПК -7-П-З1)
Представьте алгоритм проведения маркетинговых исследований

Задание 7.1.2.1 (ПК -7-П-З2)
Дайте трактовку понятию «сегментация»

Задание 7.1.2.2 (ПК -7-П-З2)
Назовите критерии сегментирования рынка

Задание 7.1.3.1 (ПК -7-П-З3)
Назовите цели коммуникационной политики предприятия

Задание 7.1.3.2 (ПК -7-П-З3)
Перечислите основные инструменты коммуникационной политики предприятия

Задание 7.1.4.1 (ПК -7-П-З4)

Дайте трактовку определению «рекламная кампания»

Задание 7.1.4.2 (ПК -7-П-З4)
Назовите цель проведения рекламной кампании

7.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений

Задание 7.2.1.1 (ПК -7-Б-У1)
Проанализировать внутренние факторы, влияющие на работу предприятия туристской индустрии

Задание 7.2.1.2 (ПК -7-Б-У1)
Проанализировать внешние факторы, влияющие на работу предприятия туристской индустрии

Задание 7.2.2.1 (ПК -7-Б-У2)
Оценивать объем работы по проведению маркетинговых исследований

Задание 7.2.2.2 (ПК -7-Б-У2)
Разбить объем работы на задачи для распределения персоналу

Задание 7.2.3.1 (ПК -7-Б-У3)
Проанализировать объем работы по сбытовой политике и поставить цель сбытовой политики

Задание 7.2.3.2 (ПК -7-Б-У3)
Распределить задачи по сбытовой политике предприятия между персоналом

Задание 7.2.4.1 (ПК -7-Б-У4)
Оценить имеющиеся каналы распределения туристских услуг в компании

Задание 7.2.4.2 (ПК -7-Б-У4)
Проанализировать результат применения новых каналов распределения туристских услуг в компании

Задание 7.2.1.1 (ПК -7-П-У1)
Спрогнозировать результаты применения матрицы Swot – анализ для проведения маркетинговых исследований в туризме

Задание 7.2.1.2 (ПК -7-П-У1)
Спрогнозировать результаты применения Бостонской матрицы для проведения маркетинговых исследований в туризме

Задание 7.2.2.1 (ПК -7-П-У2)
Провести и дать общую оценку туристам, покупающие горнолыжные туры

Задание 7.2.2.2 (ПК -7-П-У2)
Выявить общие критерии туристов горнолыжного тура и пляжного тура

Задание 7.2.3.1 (ПК -7-П-У3)
Определять цель коммуникационной политики туристского предприятия

Задание 7.2.3.2 (ПК -7-П-У3)
Ставить задачи коммуникационной политики туристского предприятия

Задание 7.2.4.1 (ПК -7-П-У4)
Уметь аргументировать проведения рекламной кампании

Задание 7.2.4.2 (ПК -7-П-У4)
Прописывать алгоритм проведения рекламной кампании

7.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков и владений

Задание 7.3.1.1 (ПК -7-Б-В1)
Спрогнозировать и проанализировать внутренние угрозы компании

Задание 7.3.1.2 (ПК -7-Б-В1)
Спрогнозировать и проанализировать внешние угрозы компании

Задание 7.3.2.1 (ПК -7-Б-В2)
Разработать план работы (тренинги) с линейным персоналом компании

Задание 7.3.2.2 (ПК -7-Б-В2)
Разработать план работы (тренинги) с руководящим персоналом

Задание 7.3.3.1 (ПК -7-Б-В3)
Изучить сбытовую политику гостиничного предприятия

Задание 7.3.3.2 (ПК -7-Б-В3)
Проанализировать и изучить сбытовую политику авиакомпаний

Задание 7.3.4.1 (ПК -7-Б-В4)
Сделать отчет по каждому каналу распределения

Задание 7.3.4.2 (ПК -7-Б-В4)
Найти потенциальные новые каналы распределения туристских услуг
Задание 7.3.1.1 (ПК -7-П-В1)
Проанализировать рынок туристских услуг на примере конкретного предприятия, а также выявить и проанализировать конкурентов

Задание 7.3.1.2 (ПК -7-П-В1)
Проанализировать различные сегменты туристов и выявить дифференцируемые критерии

Задание 7.3.2.1 (ПК -7-П-В2)
Выделить критерии идентификации запросов сегментов потребителей

Задание 7.3.2.2 (ПК -7-П-В2)
Дать сравнительную характеристику запросов туристов

Задание 7.3.3.1 (ПК -7-П-В3)
Выделить критерии оценивания коммуникативной политики предприятия

Задание 7.3.3.2 (ПК -7-П-В3)

Оценить стоимостное выражение применение различных инструментов коммуникативной политики

Задание 7.3.4.1 (ПК -7-П-В4)
Разработать рекламные кампании для туроператорских компаний\средств размещений

Задание 7.3.4.2 (ПК -7-П-В4)
Разработать рекламные кампании для авиакомпании\предприятий общественного питания

№	*Формируемая компетенция*	*Показатели сформированности компетенции*	*ФОС текущего контроля*
	Базовый уровень (этап) готовностью к применению инновационных технологий в туристской деятельности и новых форм обслуживания потребителей и (или) туристов (ПК-9-Б)	**Владеть:** - систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании (ПК-9 –Б–В1)	Задание 7.3.1.2 (ПК-9-Б-В1) Задание 7.3.1.1 (ПК-9-Б-В1)
		- владеть навыками заключения партнерских соглашений (ПК-9-Б-В2)	Задание 7.3.2.2(ПК-9-Б-В2) Задание 7.3.2.1(ПК-9-Б-В2)
		- владеть навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях (ПК-9-Б –В3)	Задание 7.3.3.2(ПК-9-Б-В3) Задание .3.3.1(ПК-9-Б-В3)
		- владеть навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках (ПК-9-Б –В4)	Задание 7.3.4.2(ПК-9-Б-В4) Задание 7.3.4.1(ПК-9-Б-В4)
		Уметь: - выделять особенности функционирования туристских компаний (ПК-9-Б-У1);	Задание 7.2.1.2(ПК-9-Б-У1) Задание 7.2.1.1(ПК-9-Б-У1)
		- разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ПК-9-Б-У2)	Задание 7.2.2.2(ПК-9-Б-У2) Задание 7.2.2.1(ПК-9-Б-У2)
		- выделять особенности туристских формальностей (ПК-9-Б –У3)	Задание 7.2.3.2(ПК-9-Б-У3) Задание 7.2.3.1(ПК-9-Б-У3)
		- уметь рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов (ПК-9-Б –У4)	Задание 7.2.4.2(ПК-9-Б-У4) Задание 7.2.4.1(ПК-9-Б-У4)
		Знать: - виды туристских компаний (ПК-9-Б–З1)	Задание 7.1.1.2 (ПК-9-Б-З1) Задание 7.1.1.1 (ПК-9-Б-З1)
		- организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ПК-9-Б–З2)	Задание 7.1.2.2(ПК-9-Б-З2) Задание 7.1.2.1(ПК-9-Б-З2)
		- виды туристских формальностей (ПК-9-Б –З3)	Задание 7.1.3.2(ПК-9-Б-З3) Задание 7.1.3.1(ПК-9-Б-З3)
		- алгоритм страхования туристов (ПК-9-Б - З4)	Задание 7.1.4.2(ПК-9-Б-З4) Задание 7.1.4.1(ПК-9-Б-З4)
	Повышенный уровень (этап) готовностью к применению инновационных технологий в туристской деятельности и новых форм обслуживания потребителей и	**Владеть:** - навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей. (ПК-9-П-В1)	Задание7.3.1.2(ПК-9-П-В1) Задание7.3.1.1(ПК-9-П-В1)
		- навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями.(ПК-9-П-В2)	Задание7.3.2.2(ПК-9-П-В2) Задание7.3.2.1(ПК-9-П-В2)
		- навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами (ПК-9-П-В3)	Задание 7.3.3.2 (ПК-9-П-В3) Задание 7.3.3.1 (ПК-9-П-В3)

	(или) туристов (ПК-9-П)	- приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ПК-9-П-В4)	Задание 7.3.4.2 (ПК-9-П-В4) Задание 7.3.4.1 (ПК-9-П-В4)
		Уметь: - применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ПК- 9-П-У1)	Задание 7.2.1.2 (ПК-9-П-У1) Задание 7.2.1.1 (ПК-9-П-У1)
		- определять психотип сотрудника предприятия (ПК-9-П –У2)	Задание 7.2.2.2 (ПК-9-П-У2) Задание 7.2.2.1 (ПК-9-П-У2)
		- применять нормы делового этикета для управления коллективом. (ПК-9 –П-У3)	Задание 7.2.3.2 (ПК-9-П-У3) Задание 7.2.3.1 (ПК-9-П-У3)
		- Работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности (ПК - 9–П-У4)	Задание 7.2.4.2 (ПК-9-П-У4) Задание 7.2.4.1 (ПК-9-П-У4)
		Знать: - теоретические основы туристской деятельности; (ПК – 9-П–З1)	Задание 7.1.2.1 (ПК-9-П-З2) Задание 7.1.1.2 (ПК-9-П-З1)
		- основные потребности и психофизические особенности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности (ПК-9-П–З2)	Задание 7.1.2.2 (ПК-9-П-З2) Задание 7.1.2.1 (ПК-9-П-З2)
		- должностные инструкции персонала предприятия; (ПК - 9–П–З3)	Задание 7.1.3.2 (ПК-9-П-З3) Задание 7.1.3.1 (ПК-9-П-З3)
		- правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»; (ПК-9–П–З4)	Задание 7.1.4.2 (ПК-9-П-З4) Задание 7.1.4.1 (ПК-9-П-З4)

7.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний:

Задание 7.1.1.1 (ПК-9-Б-З1)
Перечислите виды туристских компаний в соответствии с ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»
Задание 7.1.1.2 (ПК-9-Б-З1)
Выделите особенности функционирования туроператорских и турагентских компаний на территории Российской Федерации
Задание 7.1.2.1 (ПК-9-Б-З2)
Проанализируйте работу туроператорских компаний с отелями и другими объектами размещения
Задание 7.1.2.2 (ПК-9-Б-З2)
Проанализируйте работу турагентских компаний с отелями и другими объектами размещения
Задание 7.1.3.1 (ПК-9-Б-З3)
Дайте определение понятию «туристские формальности»

Задание 7.1.3.2 (ПК-9-Б-З3)
Выделите виды туристских формальностей и проанализируйте их особенности.
Задание 7.1.4.1 (ПК-9-Б-З4)
Дайте определение понятию «Страховка» и «страхование туристов». Выделите виды страхования
Задание 7.1.4.2 (ПК-9-Б-З4)
Расскажите про алгоритм страхования туристов через туристские компании и самостоятельное страхование без туристских компаний
Задание 6.1.1.1 (ПК-9-П-З1)

Напишите теоретические аспекты организации туристской деятельности (1 глава курсовой работы)

Задание 7.1.1.2 (ПК-9-П-З1)
Проанализируйте современное состояние туристской индустрии в городах Российской Федерации
Задание 7.1.2.1 (ПК-9-П-З2)
Составьте классификацию туристов по их потребностям? Почему необходимо знать потребности туристов при формировании туров?
Задание 7.1.2.2 (ПК-9-П-З2)
Выделите психофизические особенности туристов.
Задание 7.1.3.1 (ПК-9-П-З3)
Дайте определение понятию «должностная инструкция персонала»
Задание 7.1.3.2 (ПК-9-П-З3)
Объясните, в чем заключается особая значимость должностных инструкциях для персонала?
Задание 7.1.4.1 (ПК-9-П-З4)
Дайте определение понятию «контактная зона» предприятия?
Задание 7.1.4.2 (ПК-9-П-З4)
Перечислите правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»

7.2. Задания, направленные на формирование профессиональных умений

Задание 7.2.1.1 (ПК-9-Б-У1)
Определите особенности функционирования туроператорских компаний
Задание 7.2.1.2 (ПК-9-Б-У1)
Определите особенности функционирования турагентских компаний
Задание 7.2.2.1 (ПК-9-Б-У2)
Разработайте алгоритм работы туристских компаний с отелями 5* и 4*
Задание 7.2.2.2 (ПК-9-Б-У2)
Разработайте алгоритм работы туристских компаний с санаториями и пансионатами
Задание 7.2.3.1 (ПК-9-Б-У3)
Определите особенности визовых и паспортных формальностей
Задание 7.2.3.2 (ПК-9-Б-У3)
Определите особенности медицинских формальностей для въезжающих туристов на территорию иностранного государства
Задание 7.2.4.1 (ПК-9-Б-У4)
Рассчитайте страховой полис для экстремального и горнолыжного вида туризма
Задание 7.2.4.2 (ПК-9-Б-У4)
Рассчитайте страховой полис для пляжного и экскурсионного туризма

Задание 7.2.1.1 (ПК-9-П-У1)
Разработайте оценочный лист по контролю работы турфирмы
Задание 7.2.1.2 (ПК-9-П-У1)
Разработайте методы мотивации и стимулированию персонала туристских компаний
Задание 7.2.2.1 (ПК-9-П-У2)
Изучите классификацию психотипов человека
Задание 7.2.2.2 (ПК-9-П-У2)
Разбейтесь на группы на 5 человек. Изучите сотрудника с точки зрения его психотипа. Выделите отличия между сотрудниками.
Задание 7.2.3.1 (ПК-9-П-У3)
Разработайте свод правил для персонала

Задание 7.2.3.2 (ПК-9-П-У3)
Смоделируйте ситуации, в которых необходимо соблюдать нормы делового этикета.
Задание 7.2.4.1 (ПК-9-П-У4)
Смоделируйте ситуации, в которых необходимо соблюдать правила работы «в контактной зоне»
Задание 7.2.4.2 (ПК-9-П-У4)
Смоделируйте ситуации по работе с партнерами, в которых необходимо соблюдать нормы делового этикета.

6.3. Задания, направленные на формирование профессиональных навыков и владений

Задание 7.3.1.1 (ПК-9-Б-В1)
Перечислите и оформите документы для открытия туроператорской компании
Задание 7.3.1.2 (ПК-9-Б-В1)
Перечислите и оформите документы для открытия турагентской компании
Задание 7.3.2.1 (ПК-9-Б-В2)
Смоделируйте ситуации заключения успешных сделок в туристском бизнесе
Задание 7.3.2.2 (ПК-9-Б-В2)
Смоделируйте ситуации процесс заключения «трудных» сделок в туристском бизнесе
Задание 7.3.3.1 (ПК-9-Б-В3)
Сделать рекомендации по совершенствованию туристских формальностей
Задание 7.3.3.2 (ПК-9-Б-В3)
Сделать рекомендации по совершенствованию туристских формальностей для туроператорских компаний
Задание 7.3.4.1 (ПК-9-Б-В4)
Заполните страховой полис для горнолыжного тура через туристскую компанию и самостоятельно
Задание 7.3.4.2 (ПК-9-Б-В4)
Заполните страховой полис «страховка от невыезда» через туристскую компанию и самостоятельно

Задание 7.3.1.1 (ПК-9-П-В1)
Придумайте запросы туристов для организации индивидуальных туров
Задание 7.3.1.2 (ПК-9-П-В1)
Разработайте тур согласно индивидуальным запросам
Задание 7.3.2.1 (ПК-9-П-В2)
Разработайте программы мотивации для управления коллективом
Задание 7.3.2.2 (ПК-9-П-В2)
Разработайте алгоритм работы с агрессивными и конфликтами гостями

Задание 7.3.3.1 (ПК-9-П-В3)
Разработайте оценочный лист для оценки соблюдения коммуникативного менеджмента
Задание 7.3.3.2 (ПК-9-П-В3)
Разработайте план – график проведения тренингов по тематике коммуникативного менеджмента
Задание 7.3.4.1 (ПК-9-П-В4)
Позвоните в туристскую компанию и смоделируйте ситуацию, проверка бесконфликтных ситуаций
Задание 7.3.4.2 (ПК-9-П-В4)
Сходите в музей и смоделируйте ситуацию, проверка бесконфликтных ситуаций

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

В процессе прохождения практики контролируются и оцениваются уровень сформированности показателей профессиональной компетенции (ОПК-2, ОПК-3, ПК-7, ПК-9), а также полнота и качество представленных отчетных документов.

Промежуточная аттестация по дисциплине проходит в форме защиты отчета о прохождении практики (дифференцированного зачета).

Защита практики (дифференцированный зачет) проводится согласно расписанию зачетно-экзаменационной сессии.

К промежуточной аттестации не допускаются обучающиеся, не сдавшие отчет о прохождении практики. При защите практики все обучающиеся размещаются в аудитории. В ходе защиты преподаватель и присутствующие в аудитории обучающиеся могут задавать уточняющие и дополнительные вопросы.

Защита практики включает в себя:

- доклад обучающегося о прохождении практики;
- анализ выполнения индивидуальных заданий на практику и анализа и оценки действий обучающегося в ходе практики;
- ответы обучающегося на вопросы руководителя практики от образовательной организации и других обучающихся. В зависимости от результатов защиты руководителя практики от образовательной организации выставляет обучающемуся оценку в соответствии со следующими критериями:

Оценка	**Характеристики ответа обучающегося на базовом уровне**	**Характеристики ответа обучающегося на повышенном уровне**
Отлично	- даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, - правильно решены и выполнены все практические задачи и упражнения	- даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, при ответах выделялось главное, все теоретические положения умело увязывались с требованиями руководящих документов; ответы были четкими и краткими, излагались логически последовательно; самостоятельно анализировались факты, события, явления, процессы профессиональной деятельности. - правильно решены и выполнены все практические задачи и упражнения.
Хорошо	- даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, при ответах не всегда выделялось главное; - правильно решены и выполнены более 75% практических задач и упражнений.	- даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, при ответах не всегда выделялось главное, отдельные положения недостаточно увязывались с требованиями руководящих документов, ответы в основном были краткими, но не всегда четкими. - правильно решены и выполнены более 75% практических задач и упражнений, но не всегда использовались рациональные методики расчётов.
Удовлетворительно	- даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования; - правильно решены и выполнены не менее половины практических задач и упражнений	- даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования, на уточняющие вопросы даны правильные ответы; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; на отдельные дополнительные вопросы не даны положительные ответы; - правильно решены и выполнены не менее половины практических задач и упражнений.
Неудовлетворительно	не выполнены требования, предъявляемые к знаниям, оцениваемым «удовлетворительно».	не выполнены требования, предъявляемые к знаниям, оцениваемым удовлетворительно.

8. Перечень основой и дополнительной учебной литературы и интернет - ресурсы

	Литература по РПД	Iprbooks (+)	Библиотека Кол-во экземпляров
	Основная литература 1. Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деяельности. Учеб.пособ. -3-е изд.,стер. -М.: КНОРУС, 2011. -280 с. 2. Тимохина Т.Л. Организация приема и обслуживания туристов. Учеб.пособ. -3-е изд.,перераб.и доп. -М. ИД "Форум",ИНФРА-М,2010. -352 с.ил.		89 10
	Дополнительная литература 1. Асанова И.М., Жуков А.А. Деятельность службы приема и размещения. Учнбник. Рек.УМО по образ. -М.: Изд.центр "Академия", 2011. -288 с.		1
	Основная литература 1. Удалова И.Б. Менеджмент в туристской индустрии [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Удалова И.Б., Удалова Н.М., Машинская Е.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2014.— 256 с 2. Жукова М.А. Индустрия туризма. Менеджмент организации [Электронный ресурс]/ Жукова М.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2014.— 200 с.—	+ +	
	Дополнительная литература 1. Исаев Р.А. Основы менеджмента [Электронный ресурс]: учебник/ Исаев Р.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2010.— 264 с.—	+	
	Основная литература 1. Медлик С. Гостиничный бизнес [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям сервиса (230000)/ Медлик С., Инграм Х.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 240 с.—	+	
	Дополнительная литература 1. Брашнов Д.Г. Гостиничный сервис и туризм. Учеб.пособ. Рек. УМО. -М.:Альфа-М6 ИНФРА=М,2012. -224 с. 2. Ляпина И.Ю. Организация и технология гостиничного обслуживания. Доп.Мир.образ.РФ в кач.учеб.пособ.для студ.учреждений среднего проф.образ. -5-е изд.испр.и доп. -М. 'Академия',2007. -208		5 42
	Основная литература 1. Дроздов В.В. Общая экология. М.: Российский государственный гидрометеорологический университет, 2013. 2. Валова В.Д. Экология. М.: Дашков и К., 2013.	+ +	
	Дополнительная литература 1. Еськов Е.К. Экология. М.: Вузовское образование, 2012.	+	
	Основная литература 1. Скворцова Л.М. Методология научных исследований. М.: Ай Пи Эр Медиа, 2014. 2. Андреев Г.И., Барвиненко В.В. Основы научной работы и методология научного исследования. М.: Финансы и статистика, 2012	+ +	
	Дополнительная литература 1. Мельшина Н.А. История и методология науки туристской индустрии. М.: Вузовское образование, 2013	+	
	Основная литература 1. Бессараб Д.А., Штефан Л.В. География международного туризма. Чч. 1-2. Минск: ТетраСистемс, 2013. 2. География туризма. Под ред. А.Ю. Александровой. Изд. 3-е. М.: КНОРУС, 2013.	+ 10	
	Дополнительная литература 1. Бессараб Д.А., Штефан Л.В. Географическая и туристическая номенклатура стран мира. Минск: ТетСистемс, 2013. 2. География туризма. Изд. 2-е. М.: КНОРУС, 2010.	+ 50	
	Основная: 1. Балдин К.В. Уткин В.Б. Информационные системы в экономике. Учебное	Х	

	пособие. М., Дашков и К, 2012 2. Семакин И.Г. Хеннер Е.К. Информационные системы и модели. Методическое пособие. М., БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012 Дополнительная: 1. 3. Растягаев Д.В. Информационные системы в экономике. Росноу, 2013		15 200
	Основная литература 1. Мельников С.А., Колодникова Л.П. Историческая преемственность традиций российской цивилизации. М.: Прометей, 2013. 2. Лобжанидзе А.А., Заяц Д.В. Этнокультурные регионы мира. М.: Прометей, 2013.	+ +	
	Дополнительная литература 1. Нездемковская Г.В. Этнопедагогика. М.: Академический проект, 2011. 2. Акашев Ю.Д. Происхождение и начальная история русского народа. М.: МПГУ, 2010.	+ +	

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса

Во время практики студенты пользуются следующими информационными технологиями:
Компьютер;
Телефоны;
Электронная почта;
Поисковые системы;
Туристские программы управления туристской деятельность и продажами туров.

10. Материально- техническая базы, необходимой для осуществления образовательного процесса

Требования к рабочему месту студента – стол, компьютер, телефон, сканер, принтер, стул, настольная лампа, каталоги и рекламная продукция, нормативные документы компании.

11. ОБУЧЕНИЕ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Прохождение практики с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с Приказом Министерства образования и науки РФ от 09 ноября 2015 года №1309 «Об утверждении Порядка обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере образования, а также оказания им при этом необходимой помощи», «Методические рекомендации по организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными физическими возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса» Министерства образования и науки РФ от 08.04. 2014 №АК-44\05 вн, «Положением о порядке обучения студентов-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», утвержденным приказом ректора от 06 ноября 2015 №60\о, «Положением о службе инклюзивного образования и психологической помощи» АНО ВО «Российский новый университет» от 20 мая 2016 года №187\о.

Предоставление специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, подбор и разработка учебных материалов для обучающихся с о ограниченными возможностями здоровья производится преподавателями с учетом их индивидуальных психофизических особенностей и специфики приема-передачи учебной информации.

С обучающимися по индивидуальному плану и индивидуальному графику проводятся индивидуальные задания и консультации.

Приложение 1

Договор №_____

об организации и проведении практик

г. Москва «___» _____ 201__ г.

_____,
(полное наименование предприятия (организации)

именуемое в дальнейшем «Организация», в лице _____,
(должность)

_____, действующего на основании _____, с
(фамилия и инициалы) (Устава, доверенности №____ дата)

Одной стороны, и Автономная некоммерческая организация высшего образования «Российский новый университет», именуемая в дальнейшем «Университет», в лице проректора по учебной работе Шабанова Г.А., действующего на основании доверенности № 194 от 26 октября 2016 года, с другой стороны, в дальнейшем именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. В соответствии с настоящим Договором Стороны осуществляют взаимодействие по вопросам прохождения учебной, производственной, в том числе преддипломной, практик студентами Университета, обучающихся по следующим направлениям (специальностям) среднего профессионального и высшего образования:

_____;
(код, наименование направления (специальности) подготовки)

в количестве до ____ чел. по каждому указанному направлению (специальности), проводимых непрерывно в сроки, согласованные Сторонами.

Практики в Организации проводятся в целях закрепления освоенной студентами программы профессионального образования на основании разработанных Университетом программ практик в соответствии с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов по соответствующему направлению (специальности) подготовки, а также получения ими практических знаний и навыков профессиональной деятельности.

1.2. Организация обязуется принять для прохождения практик студентов, направленных Университетом, а Университет - направить студентов на практики в соответствии с учебным планом и календарным учебным графиком.

2. Права и обязанности Сторон

2.1. Организация обязана:

2.1.1. Предоставить места для прохождения указанных в п. 1.1 видов практик, студентам Университета в соответствие с учебными планами и календарными учебными графиками.

2.1.2. Создать необходимые условия для выполнения студентами программы практики.

2.1.3. Из числа наиболее квалифицированных работников назначить руководителя (руководителей) практик и проинформировать о кандидатурах руководителя (руководителей) практик Университет.

Руководитель практики:

2.1.3.1. согласовывает индивидуальные задания, содержание и планируемые результаты практики;

2.1.3.2. предоставляет рабочие места обучающимся;

2.1.3.3. обеспечивает безопасные условия прохождения практики обучающимся, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда;

2.1.3.4. проводит инструктаж обучающихся по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка;

2.1.3.5. совместно с руководителем практики от Университета составляет совместный рабочий график (план) проведения практики.

2.1.4. Предоставить студентам возможность пользоваться необходимыми материалами, не составляющими коммерческую тайну, которые могут быть использованы в написании отчетного материала по прохождению практики.

2.2. Университет обязан:

2.2.1. Не позднее чем за две недели до начала практики представить Организации пофамильный список студентов, направляемых на практики.

2.2.3. Направить студентов на практики в Организацию в сроки, предусмотренные календарным планом ее проведения.

2.2.4. Принимать соответствующие меры реагирования в отношении студентов, нарушающих: правила внутреннего распорядка Организации, правила охраны труда, трудовую дисциплину, технику безопасности и пожарную безопасность.

2.2.5. Назначить руководителей практики из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу, имеющих опыт практической подготовки студентов.

Руководитель практики:

2.2.5.1. составляет рабочий график (план) проведения практики;

2.2.5.2. разрабатывает индивидуальные задания для обучающихся, выполняемые в период практики, в зависимости от ее вида;

2.2.5.3. участвует в распределении обучающихся по рабочим местам и видам работ в Организации;

2.2.5.4. осуществляет контроль за соблюдением сроков проведения практики и соответствием ее содержания требованиям, установленным образовательной программой по направлению (специальности) подготовки;

2.2.5.5. оказывает методическую помощь обучающимся при выполнении ими индивидуальных заданий, а также при сборе материалов к выпускной квалификационной работе в ходе преддипломной практики;

2.2.5.6. оценивает результаты прохождения практики обучающимися;

2.2.5.7. совместно с руководителем практики от Организации составляет совместный рабочий график (план) проведения практики.

3. Ответственность Сторон

Стороны несут ответственность за невыполнение своих обязательств по настоящему договору в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

4. Срок действия договора

4.1. Настоящий Договор заключен сроком до «___» _____ 20___ г. и может быть изменен или расторгнут по инициативе любой из Сторон.

Договор считается пролонгированным на неопределенный срок, если ни одна из Сторон за один месяц до наступления даты окончания договора письменно не заявит о своем намерении расторгнуть данный договор.

4.2. Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания Сторонами.

5. Прочие условия

5.1. Договор, заключенный между Сторонами, является безвозмездным. Действия, обязанность выполнения которых возложена на Стороны по ст. 1 настоящего Договора, не оплачиваются.

5.2. Споры и разногласия, возникающие в процессе выполнения настоящего Договора, разрешаются путем переговоров Сторон.

5.4. Все приложения к настоящему Договору являются его неотъемлемой частью.

5.5. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон.

6.Адреса и подписи Сторон

Университет	Организация
АНО ВО «Российский новый университет» Юридический и фактический адрес: 105005, г. Москва, ул. Радио,22 ИНН/КПП 7709469701/770901001 р/сч.40703810738090103968 в ПАО «Сбербанк России» г.Москвы к/сч.30101810400000000225 БИК 044525225 Тел./факс 925-03-84,434-66-05.	_____ (полное наименование предприятия (организации) Юридический адрес: _____ Фактический адрес: _____ ИНН _____ р/с _____ _____ к/сч _____ БИК _____ Тел./факс _____
_____ (ФИО) мп	_____ (ФИО) мп

Приложение 2

Гарантийное письмо

Исх. № _____ Предоставляется по месту требования

от «___»_____ 20___г.

ГАРАНТИЙНОЕ ПИСЬМО

Настоящим письмом _____
(полное наименование организации)

в лице _____ _____
(должность) (ФИО)

подтверждает свое согласие и готовность принять на практику студента(ку) _____ курса _____ формы обучения факультета Бизнес – технологий АНО ВО «Российский новый университет»
_____ _____
(ФИО студента)

с «___» _____ 201__ г. по «____» _____ 201__г.

_____ _____ _____
(должность) (подпись) (ФИО)

МП

Приложение 3

Индивидуальное задание

Приложение 3

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Российский новый университет»
(АНО ВО «Российский новый университет»)

Индивидуальное задание, содержание, планируемые результаты и совместный рабочий график (план) проведения практики

_____
(Ф.И.О. обучающегося полностью)

Направление подготовки/специальность: _____

Направленность (профиль)/специализация: _____

Вид практики:_____
(учебная, производственная, в том числе преддипломная)

Тип практики:_____

Наименование предприятия (организации) места прохождения практики:
_____

Наименование структурного подразделения:
_____ _____

Сроки прохождения практики: с «___» _____ 20 ___ г. по «___» _____ 20 ___ г.

Содержание практики:_____
_____
(указываются основные виды и задачи профессиональной деятельности, в выполнении которых обучающийся приобретает опыт)

№	Индивидуальные задания, раскрывающие содержание практики	Планируемые результаты практики	Совместный рабочий график (план) проведения практики	Отметка о выполнении
1	Владеть навыками систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании	**Базовый уровень (этап)** способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-Б)		
2	владеть навыками заключения партнерских соглашений			
3	владеть навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях			
4	владеть навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках			
5	владеть навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта			

6	владеть навыками по формированию туристского продукта на внутренний туризм			
7	владеть навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов			
8	владеть навыками по организации чартерных перевозок			
9	Уметь выделять особенности функционирования туристских компаний			
10	Уметь разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения			
11	Уметь выделять особенности туристских формальностей			
12	уметь рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов			
13	Уметь разрабатывать алгоритм формирования туристского продукта			
14	Уметь формировать ценовую политику туристского продукта			
15	Уметь разрабатывать программу продвижения туристского продукта			
16	Уметь делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями			
17	Знать виды туристских компаний			
18	Знать организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения			
19	Знать виды туристских формальностей			
20	Знать алгоритм страхования туристов			
21	Знать особенности формирования туристского продукта			
22	Знать особенности формирования ценовой политики при разработке туристского продукта			
23	Знать методы и инструменты продвижения туристского продукта			
24	Знать особенности чартерных рейсов			
25	Владеть навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей	**Повышенный уровень (этап)** способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-П)		
26	Владеть навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями.			
27	Владеть навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами			
28	Владеть приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности			
29	Владеть стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании			
30	Владеть навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;			
31	владеть навыками заключения сделок на			

	оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания			
32	владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет			
33	Уметь применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала			
34	Уметь определять психотип сотрудника предприятия			
35	Уметь применять нормы делового этикета для управления коллективом			
36	Уметь Работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности			
37	Уметь Осуществлять взаимодействие в коллективе;			
38	Уметь составлять партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода			
39	Уметь оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий			
40	Знать теоретические основы туристской деятельности;			
41	Знать основные потребности и психофизические особенности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности;			
42	Знать должностные инструкции персонала предприятия;			
43	Знать правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;			
44	Знать основы делового этикета для взаимодействия с коллективом			
45	Знать основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога;			
46	знать особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания			
47	знать современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе			
48	Знать коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме			
49	Знать культуру и традиции народов Америки			
50	Уметь применять эффективные методы делового общения с потребителями			
51	Уметь применять знание культуры и традиций народов Америки в профессиональной деятельности			
52	Владеть основными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере			
53	Владеть основными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере			
54	Знать коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме и гостеприимстве			
55	Знать коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме и			

	гостеприимстве			
56	Уметь применять эффективные методы профессионального общения с потребителями			
57	уметь применять знание культуры и традиций народов Америки в научной деятельности			
58	Владеть современными коммуникативными методами и приемами делового общения в профессиональной сфере			
59	Владеть навыками профессионального общения с народами Америки на основе знания особенностей обычаев и традиций данного региона			
48	Анализировать и прогнозировать угрозы, влияющие на функционирование предприятий;			
49	Владеть Навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования			
50	Владеть Навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия			
51	Владеть Навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг			
52	Уметь Выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирования предприятия			
53	Умеет Поставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований			
54	Умеет Ставить задачи по сбытовой политике предприятия			
55	Умеет Анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг			
56	Знает Структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга			
57	Знает Основы маркетингового управления на предприятии;			
58	Знает Цели сбытовой политики предприятия			
59	Знает Каналы распределения товаров/услуг			
60	Владеет Навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей;			
61	Владеет Навыками идентификации запросов сегментов			
62	Владеет Навыками оценки коммуникативной политики предприятия			
63	Владеет навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов			
64	Умеет Применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований			
65	Умеет давать общую оценку сегментации рынка			
66	Умеет ставит задачи коммуникационной политики предприятия			
67	Умеет разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании			
68	Знает методологию маркетинговых исследований;(			
69	Знает критерии сегментирования рынка			

70	Знает цели коммуникационной политики предприятия			
71	-знает цель проведения рекламной кампании			
72	Владеть навыками систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании			
73	владеть навыками заключения партнерских соглашений			
74	владеть навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях			
75	владеть навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках			
76	Владеть навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей.			
77	Владеть навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями.			
78	Владеть навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами			
79	Владеть приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности			

Руководитель практики
от АНО ВО «Российский новый университет» _____ Ф.И.О.
(подпись)

«Согласовано»
Руководитель практики от организации _____ Ф.И.О
(В случае, если практика организована (подпись)
в профильной организации)

Приложение 4

Направление на практику

АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

105005, Москва, ул. Радио, д.22 **тел. 223-43-70**

_____

_____

Направляется студент (ка)

_____

На преддипломную практику на период

с_____по_____

«_____»_____200__г. **Декан факультета _____**

(линия отрыва)

Отзыв руководителя предприятия (учреждения)

Студент (ка) _____за время прохождения

практики с _____по _____полностью выполнил(а)

индивидуальное задание преддипломной практики с оценкой _____

При этом (краткий отзыв)

_____

_____

_____

Руководитель _____

Заключение кафедры о прохождении преддипломной практики

Студент (ка) с_____по _____проходил(а)

преддипломную практику на

_____

(название предприятия)

и по итогам защиты заслуживает оценку_____

«_____»_____200___г. **Зав.кафедрой_____**

Приложение 5

Дневник прохождения практики

ФИО студента

Месяц и число	Краткое содержание	Подпись руководителя

Приложение 6

Декану факультета Бизнес-технологий
Н.С. Морозовой
От студента (ки) _____

Направление подготовки _____

Профиль_____

Группа_____

Заявление

Прошу направить для прохождения практики в организацию

_____

ФИО руководителя от организации_____

Должность руководителя от организации_____

Телефон _____

E-mail_____

Подпись студента_____

«____»_____20 ____г.