АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

АНО ВО «Российский новый университет»

Факультет бизнес - технологий

Кафедра туризма и культурного настедия

УГВЕРЖДАЮ
Проректор по учесной работе
______ Г.А. Шабанов
«______ 02 ____ 2017

FRIAK

ПРОГРАММА ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

Подготовка бакалавров по направлению

43.03.02. «Туризм»

Профиль «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг» $x^{(i)}$

все формы обучения

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

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

Автор: ст. преподаватель Д.Д.Макарова

Москва 2017

i de granaga

Arriagiant.

Managira

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
Компетенции
ПК - 8
ПК-9
ПК-7
ПК-9

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

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)	Показатели (планируемые) результаты обучения
освоения	Caramatan (caramatan) Programme of the caramatan caramat
компетенции	
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) - 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) Уметь: - 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 туристок (ОПК-2-Б —У4) - разрабатывать алгоритм формирования туристского продукта (ОПК-2-Б —У5) - формировать ценовую политику туристского продукта (ОПК-2-Б —У7) - делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями (ОПК-2-Б —8) Знать: - виды туристских компаний (ОПК-2-Б—31) - организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ОПК-2-Б—32) - виды туристских формальностей (ОПК-2-Б —33) - алгоритм страхования туристов (ОПК-2-Б —33) - особенности формирования туристского продукта (ОПК-2-Б —35) - особенности формирования туристского продукта (ОПК-2-Б —35)
	- методы и инструменты продвижения туристского продукта (ОПК-2-Б –37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б –38)
	Владеть:

потребителей. (ОПК-2-П-В1) способностью к разработке - навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с туристского различными психофизическими возможностями. (ОПК-2-П-В2) продукта (ОПК-2-П) - 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 $(O\Pi K - 2 - \Pi - B5)$ - 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 $(O\Pi K - 2 - \Pi - Y4)$ - 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) - теоретические основы туристской деятельности; (ОПК – 2-П–31) - основные потребности и психофизические особенности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности; (ОПК-2-П-32) - должностные инструкции персонала предприятия; (ОПК – 2–П–33) - правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;(ОПК-2-П-34) - основы делового этикета для взаимодействия с коллективом (ОПК – 2-П–35) -основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога; $(O\Pi K - 2 - \Pi - 36)$ - знать особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-37) - знать современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе (ОПК-2-П-38)

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

Этап (уровень) освоения компетенции	Показатели (планируемые) результаты обучения
Базовый уровень (этап)	Знать: - коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме (ОПК-3-Б-31); - культуру и традиции народов Америки (ОПК-3-Б-32);
способностью организовать процесс обслуживания	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);
потребителей и (или) туристов (ОПК-3-Б)	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)	Знать: - коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме и гостеприимстве (ОПК-3-П-31); - историю, культуру и традиции народов Америки (ОПК-3-П-32);
способностью организовать процесс обслуживания потребителей и	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);
(или) туристов (ОПК-3-П)	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.);

(2 3.e.);					
Этап (уровень)	Показатели (планируемые) результаты обучения				
освоения					
компетенции					
Базовый уровень готовность использовать методы мониторинга рынка туристеких 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 –31) - Основы маркетингового управления на предприятии; (ПК - 7-Б –32) - Цели сбытовой политики предприятия (ПК - 7-Б –33) - Каналы распределения товаров/услуг (ПК - 7-Б –34)				
Повышенный уровень (этап) способность использовать методы мониторинга рынка туристеких 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.)

деятельности и повых форм обслуживании потреонтелен и (изи) турнетов (2 э.с.)				
Этап (уровень)	Показатели (планируемые) результаты обучения			
освоения	Владеть:			
компетенции	- систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской			
Базовый	компании (ПК-9 –Б–В1)			
уровень (этап)	- владеть навыками заключения партнерских соглашений (ПК-9-Б-В2)			
готовностью к	- владеть навыками совершенствования туристских формальностей в условиях			
применению	современных туристских условиях (ПК -9-Б -В3)			
инновационных	- владеть навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в			
технологий в	туристских поездках (ПК -9-Б -В4)			
туристской	Уметь:			
деятельности и	- выделять особенности функционирования туристских компаний (ПК -9-Б-У1);			
новых форм	- разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и			
обслуживания	другими объектами размещения (ПК-9-Б-У2)			
потребителей и	- выделять особенности туристских формальностей (ПК -9-Б –У3)			
(или) туристов	- уметь рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов (ПК -9-Б –У4)			
(ПК-9-Б)	Знать:			
	- виды туристских компаний (ПК-9-Б-31)			
	- организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими			
	объектами размещения (ПК-9-Б-32)			
	- виды туристских формальностей (ПК-9-Б –33)			
	- алгоритм страхования туристов (ПК-9-Б - 34)			
	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			
Повышенный	конфликтных ситуаций с туристами (ПК-9-П-В3)			
уровень (этап)	- приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной			
готовностью к	деятельности; (ПК-9-П-В4)			
применению				
инновационных	<u>Уметь:</u>			
технологий в	- применять в профессиональной деятельности основные системы и функции			
туристской	менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ПК-9-П-У1)			

туристской деятельности и новых форм обслуживания потребителей и (или) туристов (ПК-9-П)

- 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–31)
- основные потребности и психофизические особенности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности; (ПК-9-П-32)
- должностные инструкции персонала предприятия; (ПК -9-П-33)
- правила работы персонала предприятия в «контактной зоне» (ПК-9–П–34)

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 3.e.)	Дифференцированный зачет	
2	Заочная	5 курс (10семестр)	216 (6 3.e.)	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

	Структури приктики				
№	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		Критерии оценивания результатов обучения			
(уровень) освоения компетенц ии	Планируемые результаты обучения	Неудовлетворите льно	Удовлетворител ьно	Хорошо	Отлично
	<u>Владеть:</u> (ОПК-2 –Б–В1)	не владеет навыками систематизации	Не владеет навыками систематизаци	Владеет навыками систематизации	Великолепно владеет навыками
Базовый уровень (этап)	(CINC 2 D DI)	документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании	и документов для открытия туроператорск ой компании и турагентской компании	документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании	систкматизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании
способно стью к разработк е	(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
туристск ого продукта (ОПК-2-Б)	(ОПК-2-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

		Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
	(ОПК-2-Б –В4)	навыками	владеет	навыками	владеет
		заполнения	навыками	заполнения	навыками
		страхового	заполнения	страхового	заполнения
		полиса на	страхового	полиса на период	страхового
		период	полиса на	пребывания	полиса на
		пребывания	период	туриста в	период
		туриста в	пребывания	туристских	пребывания
		туристских	туриста в	поездках	туриста в
		поездках	туристских		туристских
			поездках		поездках
		Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
	(ОПК-2-Б –В5)	навыками	навыками	навыками	владеет
		применения	применения	применения	навыками
		технологическог	технологическ	технологическог	применения
		о процесса	ого процесса	о процесса	технологическог
		разработки	разработки	разработки	о процесса
		туристского	туристского	туристского	разработки
		продукта	продукта	продукта	туристского
				_	продукта
	(OHII	Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
	(ОПК-2-Б –В6)	навыками по	навыками по	навыками по	владеет
		формированию	формированию	формированию	навыками по
		туристского	туристского	туристского	формированию
		продукта на	продукта на	продукта на	туристского
		внутренний	внутренний	внутренний	продукта на
		туризм	туризм	туризм	внутренний
		TT	11	D	туризм
	(OUIV 2 F D7)	Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
	(ОПК-2-Б –В7)	навыками по	навыками по	навыками по	владеет
		разработке	разработке	разработке	навыками по
		рекламных кампаний	рекламных кампаний	рекламных кампаний	разработке
		российских	российских	российских	рекламных кампаний
		регионов	регионов	регионов	российских
		регионов	регионов	регионов	регионов
		Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
	(ОПК-2-Б –В8)	навыками по	навыками по	навыками по	владеет
	(61111 2 2 2 2 6)	организации	организации	организации	навыками по
		чартерных	чартерных	чартерных	организации
		перевозок	перевозок	перевозок	чартерных
		1		· F · · · · ·	перевозок
	Уметь:	Не умеет	Частично	Умеет выделять	Великолепно
		выделять	умеет	особенности	умеет выделять
	(ОПК-2-Б-У1)	особенности	выделять	функционирован	особенности
		функционирован	особенности	ия туристских	функционирован
		ия туристских	функциониров	компаний	ия туристских
		компаний	ания		компаний
			туристских		
			компаний		
	(ОПК-2-Б-У2)	Не умеет	Частично	Умеет	Великолепно
		разрабатывать	умеет	разрабатывать	умеет
		технологический	разрабатывать	технологический	разрабатывать
		алгоритм работы	технологическ	алгоритм работы	технологический
		туристских	ий алгоритм	туристских	алгоритм работы
		компаний с	работы	компаний с	туристских
		отелями и	туристских	отелями и	компаний с
		другими	компаний с	другими	отелями и
		объектами	отелями и	объектами	другими
		размещения	другими	размещения	объектами
			объектами		размещения
i contraction of the contraction	1	1	размещения	1	İ

	Не умеет	Частично	Умеет выделять	Великолепно
(ОПК-2-Б –У3)	выделять	умеет	особенности	умеет выделять
(OIII 2 B 33)	особенности	выделять	туристских	особенности
	туристских	особенности	формальностей	туристских
	формальностей	туристских	формальностей	формальностей
	формальностей	формальносте		формальностей
		й		
	Не умеет	Частично	Умеет	Великолепно
(ОПК-2-Б –У4)	рассчитывать	умеет		умеет
(OIIK-2-D-34)	стоимость	рассчитывать	рассчитывать стоимость	рассчитывать
	страхового	стоимость	страхового	стоимость
	полиса для		•	страхового
	туристов	страхового полиса для	полиса для туристов	полиса для
	Туристов	туристов	туристов	туристов
	Не умеет	Частично	Умеет	Великолепно
(ОПК-2-Б –У5)	разрабатывать	умеет	разрабатывать	умеет
(OIIK-2-D-33)	алгоритм	разрабатывать	алгоритм	разрабатывать
	формирования	алгоритм	формирования	разраоатывать алгоритм
	туристского	формирования	туристского	формирования
	* *	тур. продукта	* *	формирования тур.продукта
	продукта	тур. продукта	продукта	турліродукта
	Не умеет	Частично	Умеет	Великолепно
(ОПК-2-Б-У6)	формировать	умеет	формировать	умеет
	ценовую	формировать	ценовую	формировать
	политику	ценовую	политику	ценовую
	туристского	политику	туристского	политику
	продукта	туристского	продукта	туристского
		продукта		продукта
(ОПК-2-Б –У7)	Не умеет	Частично	Умеет	Великолепно
	разрабатывать	умеет	разрабатывать	умеет
	программу	разрабатывать	программу	разрабатывать
	продвижения	программу	продвижения	программу
	туристского	продвижения	туристского	продвижения
	продукта	туристского	продукта	туристского
		продукта		продукта
(ОПК-2-Б –У8)	Не умеет делать	Частично	Умеет делать	Великолепно
	партнерское	умеет делать	партнерское	умеет делать
	соглашение о	партнерское	соглашение о	партнерское
	взаимодействии	соглашение о	взаимодействии	соглашение о
	туроператора с	взаимодействи	туроператора с	взаимодействии
	авиакомпаниями	и туроператора	авиакомпаниями	туроператора с
		С		авиакомпаниями
		авиакомпания		
2mary 4	He ever	МИ	2	Долимо по
Знать:	Не знает виды	Частично знает	Знает виды	Великолепно
(OUN 3 E 31)	туристских компаний	ВИДЫ	туристских	знает виды
(ОПК-2-Б–31)	компании	туристских компаний	компаний	туристских компаний
(OHI(2 E D2)	11		n	
(ОПК-2-Б–32)	Не знает	Частично знает	Знает	Великолепно
	организационны	000000000000000000000000000000000000000	организационные	знает
	е аспекты	организационн	аспекты работы	организационны
	работы	ые аспекты	туристских	е аспекты
	туристских	работы	компаний с	работы
	компаний с	туристских	отелями и	туристских
	отелями и	компаний с	другими	компаний с
	другими	отелями и	объектами	отелями и
	объектами	другими	размещения	другими
	размещения	объектами		объектами
		размещения		размещения

	(ОПК-2-Б –33)	Не знает виды туристских формальностей	Частично знает виды туристских формальносте й	Знает виды туристских формальностей	Великолепно знает виды туристских формальностей
	(ОПК-2-Б - 34)	Не знает алгоритм страхования туристов	Частично знает алгоритм страхования туристов	Знает алгоритм страхования туристов	Великолепно знает алгоритм страхования туристов
	(ОПК-2-Б –35)	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 –36)	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 –37)	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 –38)	Не знает особенности чартерных рейсов	Частично знает особенности чартерных рейсов	Знает особенности чартерных рейсов	Великолепно знает особенности чартерных рейсов
Повышен ный уровень способно стью к	<u>Владеть:</u> (ОПК- 2-П-В1)	не владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующи х запросам потребителей	- частично владеет навыками организации функциональн ых процессов, соответствую щих запросам потребителей	- владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующи х запросам потребителей	- великолепно владеет навыками организации функциональны х процессов, соответствующи х запросам потребителей
разработк е туристск ого продукта (ОПК-2- П)	(ОПК-2-П-В2)	- не владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизически ми возможностями;	- частично владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическ ими возможностям и;	- владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизически ми возможностями;	-великолепно владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизически ми возможностями;

(ОПК-2-П-В3)	_ не впапаст	- настино	- впапест	- великолепно
(OHK-2-H-D3)	- не владеет навыками	- частично владеет	- владеет навыками	владеет
	коммуникативно	навыками	коммуникативно	навыками
	го менеджмента	коммуникатив	го менеджмента	коммуникативно
	для управления	ного	для управления	го менеджмента
	коллективом и	менеджмента	коллективом и	для управления
	решения	для	решения	коллективом и
	конфликтных	управления	конфликтных	решения
	ситуаций с	коллективом и	ситуаций с	конфликтных
	туристами	решения	туристами	ситуаций с
		конфликтных		туристами
		ситуаций с		
		туристами		
(OHII: 2 H D4)	- не владеет	-частично	- владеет	- великолепно
$(O\Pi K - 2 - \Pi - B4)$	приемами	владеет	приемами	владеет
	обслуживания и	приемами	обслуживания и	приемами
	бесконфликтной работы	обслуживания	бесконфликтной работы	обслуживания и бесконфликтной
	раооты	и бесконфликтно	раооты	работы
		й работы		Риссты
	- не использует	- частично	- использует	- великолепно
$(O\Pi K - 2 - \Pi - B5)$	стандарты	использует	стандарты	использует
	общения и	стандарты	общения и	стандарты
	взаимодействия	общения и	взаимодействия	общения и
	внутри отделов	взаимодействи	внутри отделов	взаимодействия
	туристской	я внутри	туристской	внутри отделов
	компании	отделов	компании	туристской
		туристской компании		компании
(ОПК-2–П-В6)	- не владеет	- частично	- владеет	- великолепно
(0111.2 11 150)	навыками	владеет	навыками	владеет
	грамотного	навыками	грамотного	навыками
	письма и устной	грамотного	письма и устной	грамотного
	речи,	письма и	речи,	письма и устной
	способностью к	устной речи,	способностью к	речи,
	коммуникациям	способностью	коммуникациям	способностью к
	В	К	В	коммуникациям
	профессиональн	коммуникация	профессионально	В
	ой деятельности,	M B	й деятельности,	профессиональн
	культурой речи;	профессиональ	культурой речи;	ой деятельности,
		ной		культурой речи;
		деятельности, культурой		
		речи;		
	Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
(ОПК-2–П-В7)	навыками	владеет	навыками	владеет
	заключения	навыками	заключения	навыками
	сделок на	заключения	сделок на	заключения
	оказание услуг	сделок на	оказание услуг	сделок на
	трансфера и	оказание услуг	трансфера и	оказание услуг
	экскурсионного	трансфера и	экскурсионного	трансфера и
	обслуживания	экскурсионног	обслуживания	экскурсионного
		о обслуживания		обслуживания
(ОПК-2–П-В8)	Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
Ź	навыками по	навыками по	навыками по	владеет
	модернизации	модернизации	модернизации	навыками по
	туристских	туристских	туристских услуг	модернизации
	услуг через	услуг через	через интернет	туристских
	интернет	интернет		услуг через
				интернет

Уметь:-	- не умеет	-частично	умеет применять	-умеет
(ОПК- 2-П-У1);	применять в	умеет	В	применять в
,,	профессиональн	применять в	профессионально	профессиональн
	ой деятельности	профессиональ	й деятельности	ой деятельности
	основные	ной	основные	основные
	системы и	деятельности	системы и	системы и
	функции	основные	функции	функции
	менеджмента,	системы и	менеджмента,	менеджмента,
	методы	функции	методы	методы
	мотивации и	менеджмента,	мотивации и	мотивации и
	стимулирования	методы	стимулирования	стимулирования
	персонала	мотивации и	персонала	персонала
		стимулирован		
		ия персонала		
(ОПК-2-П –У2)	- не умеет	- частично	- умеет	- великолепно
	определять	умеет	определять	умеет
	психотип	определять	психотип	определять
	сотрудника	психотип	сотрудника	психотип
	предприятия;	сотрудника	предприятия;	сотрудника
		предприятия;		предприятия;
(OHICA H. MA)	- не умеет	- частично	- умеет	- великолепно
(ОПК-2 -П –У3)	применять	умеет	применять	умеет применять
	нормы делового	применять	нормы делового	нормы делового
	этикета для	нормы	этикета для	этикета для
	управления	делового	управления	управления
	коллективом;	этикета для	коллективом;	коллективом;
		управления коллективом;		
	- не умеет	- частично	- умеет работать	- великолепно
(ОПК - 2–П-У4)	работать в	умеет работать	в «контактной	умеет работать в
,	«контактной	в «контактной	зоне» как сфере	«контактной
	зоне» как сфере	зоне» как	реализации	зоне» как сфере
	реализации	сфере	сервисной	реализации
	сервисной	реализации	деятельности;	сервисной
	деятельности;	сервисной		деятельности;
		деятельности;		
(ОПК-2 –П-У5)	- не умеет	- частично	- умеет	-великолепно
	осуществлять	умеет	осуществлять	умеет
	взаимодействие	осуществлять	взаимодействие в	осуществлять
	в коллективе;	взаимодействи	коллективе;	взаимодействие
		е в коллективе;		в коллективе;
	- не умеет	-частично	- умеет	- великолепно
(ОПК - 2-П-У6)	использовать	умеет	использовать	умеет
	знание русского	использовать	знание русского	использовать
	языка,	знание	языка,	знание русского
	культуры речи и	русского	культуры речи и	языка,
	навыков	языка,	навыков	культуры речи и
	общения в	культуры речи	общения в	навыков
	профессиональн	и навыков	профессионально	общения в
	ой деятельности	общения в	й деятельности	профессиональн
		профессиональ ной дея.		ой деятельности
(ОПК-2–П-У7)	Не умеет сделать	Частично	Умеет сделать	Великолепно
(партнерское	умеет сделать	партнерское	умеет сделать
	соглашение об	партнерское	соглашение об	партнерское
	оказании услуг	соглашение об	оказании услуг	соглашение об
	трансфера и	оказании услуг	трансфера и	оказании услуг
	экскурсовода	трансфера и	экскурсовода	трансфера и
		экскурсовода		экскурсовода
		J1 ''		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·

(ОПК-2–П-У8)	не умеет	частично	Умеет	великолепно
(01111 2 11 7 0)	оптимизировать	умеет	оптимизировать	умеет
	процесс	оптимизироват	процесс оказания	оптимизировать
	оказания	ь процесс	туристских услуг	процесс
	туристских	оказания	с помощью	оказания
	услуг с	туристских	интернет	туристских
	помощью	услуг с	технологий	услуг с
	интернет	помощью		помощью
	технологий	интернет		интернет
		технологий		технологий
Знать:	-не знает	-частично	-знает	-великолепно
(ОПК – 2-П–31)	теоретические	знает	теоретические	знает
	основы	теоретические	основы	теоретические
	туристской	основы	туристской	основы
	деятельности;	туристской	деятельности;	туристской
		деятельности;		деятельности;
(ОПК 2 П 22)	- не знает	- частично	- знает основные	- великолепно
(ОПК-2-П–32)	основные	знает	потребности и	знает основные
	потребности и	основные	психофизические	потребности и
	психофизически	потребности и психофизическ	возможности	психофизически
	е возможности	ие	человека, их	е возможности
	человека, их взаимосвязь с	возможности	взаимосвязь с социальной	человека, их взаимосвязь с
	социальной	человека, их	активностью	социальной
	активностью	взаимосвязь с	личности	активностью
	личности	социальной	ли шости	личности
	JIII IIIOCIII	активностью		JIII IIIOCTII
		личности		
	- не знает	- частично	- знает	- великолепно
(ОПК - 2-П-33)	должностные	знает	должностные	знает
	инструкции	должностные	инструкции	должностные
	персонала	инструкции	персонала	инструкции
		персонала		персонала
(ОПК-2-П-34)	- не знает	- частично	- знает правила	-великолепно
	правила работы	знает правила	работы	знает правила
	персонала	работы	персонала	работы
	предприятия в	персонала	предприятия в	персонала
	«контактной	предприятия в	«контактной	предприятия в
	зоне»;	«контактной	зоне»;	«контактной
(OHIC 2 H 25)		зоне»;		зоне»;
(ОПК – 2-П–35)	- не знает	- частично	- знает основы	- великолепно
	основы делового	знает основы	делового этикета	знает основы
	этикета для взаимодействия	делового этикета для	для взаимодействия с	делового этикета
	с коллективом	взаимодействи	коллективом	для взаимодействия
	C ROMMER I MBUM	я с	KOMINEKIMDUM	с коллективом
		коллективом		C ROJIJICKI PIDUWI
	- не знает	- частично	- знает основы	- великолепно
(ОПК – 2-П–36)	основы	знает основы	современного	знает основы
	современного	современного	языка и	современного
	языка и	языка и	культуры речи,	языка и
	культуры речи,	культуры речи,	основные	культуры речи,
	основные	основные	принципы	основные
	принципы	принципы	построения	принципы
	построения	построения	диалога	построения
	диалога	диалога		диалога
	Не знает	Частично знает	Знает	Великолепно
(ОПК-2–П-37)	особенности	особенности	особенности	знает
	организации	организации	организации	особенности
	трансфертного и	трансфертного	трансфертного и	организации
	экскурсионного	И	экскурсионного	трансфертного и
	обслуживания	экскурсионног	обслуживания	экскурсионного

		о обслуживания		обслуживания
(ОПК-2–П-38)	Не знает современные интернеттехнологии, используемые в туристском бизнесе	Частично знает современные интернеттехнологии, используемые в туристском бизнесе	Знает современные интернет- технологии, используемые в туристском бизнесе	Великолепно знает современные интернет- технологии, используемые в туристском бизнесе

Этап	Планируем	Критерии оценивания результатов обучения				
(уровень) освоения компетен ции	ые результаты обучения	Неудовлетворите льно	Удовлетворитель но	Хорошо	Отлично	
Базовый	<u>Владеть:</u> ОПК-3-Б-В1	- не владеет основными коммуникативны ми методами и приемами делового общения в профессионально й сфере	- частично владеет основными коммуникативны ми методами и приемами делового общения в профессионально й сфере	Хорошо владеет основными коммуникативны ми методами и приемами делового общения в профессионально й сфере	Отлично владеет основными коммуникативны ми методами и приемами делового общения в профессионально й сфере	
уровень (этап) - способнос тью организов ать процесс обслужив ания потребите лей и	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	
леи и (или) туристов (ОПК-3- Б)	<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 профессионально й деятельности	- частично умеет применять знание культуры и традиций народов Северной Америки в профессионально й 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 профессионально й деятельности	

		*** **** ***	***	Vana	Omm.
	D	- не знает	- частично знает	Хорошо знает	Отлично знает
	<u>Знать:</u> ОПК-3-Б-31	коммуникативны	коммуникативны	коммуникативны	коммуникативны
	OHK-3-D-31	х техники и	е техники и	е техники и	е техники и
		технологии	технологии	технологии	технологии
		делового	делового	делового	делового
		общения в	общения в	общения в	общения в
		туризме	туризме	туризме	туризме
		- не знает	- частично знает	Хорошо знает	Отлично знает
	OFFIC & F 22	культуру и	культуру и	культуру и	культуру и
	ОПК-3-Б-32	традиции	традиции	традиции	традиции
		народов	народов Саранией	народов	народов
		Северной Америки	Северной Америки	Северной Америки	Северной Америки
		-		-	•
		- не владеет	- частично	Хорошо владеет	Отлично владеет
		современными	владеет	современными	современными
		коммуникативны	современными	коммуникативны	коммуникативны
	Владеть:	ми методами и	коммуникативны	ми методами и	ми методами и
	ОПК-3-П-В1	приемами	ми методами и	приемами	приемами
		делового	приемами	делового	делового
		общения в	делового	общения в	общения в
		профессионально	общения в	профессионально	профессионально
		й сфере	профессионально	й сфере	й сфере
			й сфере		
		- не владеет	- частично	Хорошо владеет	Отлично владеет
		навыками	владеет	навыками	навыками
		профессионально	навыками	профессионально	профессионально
Повышен		го общения с	профессионально	го общения с	го общения с
ныйурове		народами	го общения с	народами	народами
нь (этап)	ОПК-3-П-В2	Северной	народами	Северной Америки на	Северной
()	OHK-3-H-D2	Америки на основе знания	Северной Америки на	основе знания	Америки на основе знания
-		особенностей	основе знания	особенностей	особенностей
способнос		обычаев и	особенностей	обычаев и	обычаев и
тью		традиций	обычаев и	традиций	традиций
организов		данного региона	традиций	данного региона	данного региона
ать		данного региона	данного региона	данного региона	данного региона
процесс		- не умеет	- частично умеет	Хорошо умеет	Отлично умеет
обслужив		применять	применять	применять	применять
ания		эффективные	эффективные	эффективные	эффективные
потребите	Уметь:	методы	методы	методы	методы
лей и	ОПК-3-П-У1	профессионально	профессионально	профессионально	профессионально
(или)		го общения с	го общения с	го общения с	го общения с
туристов		потребителями	потребителями	потребителями	потребителями
(ОПК-3-		- не умеет	-частично умеет	Хорошо умеет	Отлично умеет
Π)		применять	применять	применять	применять
		знание культуры	знание культуры	знание культуры	знание культуры
	ОПК-3-П-У2	и традиций	и традиций	и традиций	и традиций
		народов	народов	народов	народов
		Северной	Северной	Северной	Северной
		Америки в	Америки в	Америки в	Америки в
		научной дея-ти	научной дея-ти	научной	научной
		- не знает	- частично знает	Хорошо знает	Отлично знает
		коммуникативны	коммуникативны	коммуникативны	коммуникативны
	D	х техник и	е техники и	е техники и	е техники и
	<u>Знать:</u> ОПК-3-П-31	технологий	технологии	технологии	технологии
	0111-5-11-31	делового	делового	делового	делового
		общения в	общения в	общения в	общения в
		туризме и	туризме и	туризме и	туризме и
		гостеприимстве	гостеприимстве	гостеприимстве	гостеприимстве
		общения в туризме и	общения в туризме и	общения в туризме и	общения в туризме и

		- не знает	- частично знает	- хорошо знает	Отлично знает
		историю,	историю,	историю,	историю,
	ОПК-3-П-32	культуру и	культуру и	культуру и	культуру и
	O11K-3-11-32	традиции	традиции	традиции	традиции
		народов	народов	народов	народов
		Северной	Северной	Северной	Северной
		Америки	Америки	Америки	Америки

Этап	Планируемые	Крі	итерии оценивания	результатов обуче	ния
освоения компетенц ии	результаты обучения	Неудовлетворител ьно	Удовлетворитель но	Хорошо	Отлично
	<u>Владеть:</u> (ПК -7-Б-В1)	Не владеет навыками прогнозирования угроз, влияющих на функционирован ие предприятий;	Частично владеет навыками прогнозировани я угроз, влияющих на функционирова ние	Владеет навыками прогнозировани я угроз, влияющих на функционирова ние предприятий;	Великолепно владеет навыками прогнозировани я угроз, влияющих на функционирова ние
	(ПК -7-Б-В2)	Не владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования	предприятий; Частично владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования	Владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования	предприятий; Великолепно владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования
Базовый уровень готовность использов ать	(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
методы мониторин га рынка туристски х услуг (ПК-7-Б)	(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 функционирован ия предприятия;	Товаров/услуг Частично умеет выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирова ния предприятия;	Умеет выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирова ния предприятия;	Товаров/услуг Великолепно умеет выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирова ния предприятия;
	(ПК -7-Б –У2)	Не умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированны е на проведение маркетинговых исследований	Частично умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований	Умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированны е на проведение маркетинговых исследований	Великолепно умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированны е на проведение маркетинговых исследований

	(ПК -7-Б –У3)	Не умеет ставить	Частично умеет	Умеет ставить	Великолепно
	(IIIC / B 33)	задачи по	ставить задачи	задачи по	умеет ставить
		сбытовой	по сбытовой	сбытовой	задачи по
		политике	политике	политике	сбытовой
		предприятия	предприятия	предприятия	политике
		предприятия	предприятия	предприятия	предприятия
	(ПК -7-Б-У4)	Не умеет	Частично умеет	Умеет	Великолепно
	(IIIC - / - D - 3 +)	анализировать	анализировать	анализировать	умеет
		имеющиеся	имеющиеся	имеющиеся	анализировать
		каналы	каналы	каналы	имеющиеся
		распределения	распределения	распределения	каналы
		товаров/услуг	товаров/услуг	товаров/услуг	распределения
		товаров/услуг	товаров/услуг	товаров/услуг	товаров/услуг
	Знать:	Не знает	Частично знает	Знает структуру	Великолепно
	<u>энать.</u> (ПК - 7-Б –31)	структуру и	структуру и	и общую	знает структуру
	(IIK - 7-D -51)	общую	общую	характеристику	и общую
			•	внешних и	-
		характеристику внешних и	характеристику внешних и	внутренних	характеристику внешних и
		внутренних		факторов	
		факторов	внутренних факторов	маркетинга;	внутренних факторов
				маркстинга,	
	(ПК - 7-Б –32)	маркетинга; Не знает основы	маркетинга; Частично знает	Знает основы	маркетинга; Великолепно
	(11K - 7-D -32)				
		маркетингового	ОСНОВЫ	маркетингового управления на	знает основы
		управления на	маркетингового	- ·	маркетингового
		предприятии;	управления на	предприятии;	управления на
	(ПИ 7 F 22)	Ha arraam rramrr	предприятии;	2	предприятии;
	(ПК - 7-Б –33)	Не знает цели	Частично знает	Знает цели	Великолепно
		сбытовой	цели сбытовой	сбытовой	знает цели
		политики	политики	политики	сбытовой
		предприятия	предприятия	предприятия	политики
	(ПК - 7-Б –34)	Не знает каналы	Частично знает	Знает каналы	предприятия Великолепно
	(11K - 7-D -54)	распределения	каналы	распределения	знает каналы
		товаров/услуг		товаров/услуг	
		товаров/услуг	распределения товаров/услуг	товаров/услуг	распределения товаров/услуг
	-	**	1		1 1
Повышенн	Владеть:	Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
ый	(ПК-7-П –В1);	навыками	владеет	навыками	владеет
уровень		анализа рынка и	навыками	анализа рынка и	навыками
(этап)		конкурентов,	анализа рынка и	конкурентов,	анализа рынка и
способнос		анализ	конкурентов,	анализ	конкурентов,
ТЬ		предприятия,	анализ	предприятия,	анализ
использов		анализ сегментов	предприятия,	анализ	предприятия,
ать		потребителей;	анализ	сегментов	анализ
методы			сегментов	потребителей;	сегментов
мониторин	(ПV 7 П D2)	Ца вна таат	потребителей;	В ионост	потребителей;
га рынка	(ПК -7-П –В2)	Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
туристски		навыками	владеет	навыками	владеет
х услуг (ПК-7-П)		изучения рынка	навыками	изучения рынка	навыками
(11K-/-11)		гостиничного	изучения рынка	гостиничного	изучения рынка
		бизнеса и	гостиничного	бизнеса и	гостиничного
		сегментов	бизнеса и	сегментов	бизнеса и
		потребителей	сегментов	потребителей	сегментов
	(ПК -7-П-В3)	Це вполож	потребителей	Вполеот	потребителей
	(11K - / -11-B3)	Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
		навыками	владеет	навыками	владеет
		оценки	навыками	оценки	навыками
		коммуникативно	оценки	коммуникативн	оценки
		й политики	коммуникативн	ой политики	коммуникативн
		предприятия	ой политики	предприятия	ой политики
<u> </u>]	предприятия		предприятия

	(ПК -7-П-В4)	Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
	(IIK - / -II-D4)	навыками	владеет	навыками	владеет
		проведения	навыками	проведения	навыками
		рекламных кампаний и	проведения	рекламных	проведения
			рекламных	кампаний и	рекламных
		анализ	кампаний и	анализ	кампаний и
		результатов	анализ	результатов	анализ
			результатов		результатов
	<u>Уметь:</u>	Не умеет	Частично умеет	Умеет	Великолепно
	$(\Pi K -7-\Pi - Y1);$	применять	применять	применять	умеет
		различные	различные	различные	применять
		матрицы для	матрицы для	матрицы для	различные
		проведения	проведения	проведения	матрицы для
		маркетинговых	маркетинговых	маркетинговых	проведения
		исследований	исследований	исследований	маркетинговых
		, ,			исследований
	(ПК- 7-П –У2)	Не умеет давать	Частично умеет	Умеет давать	Великолепно
	(IIIC / II 32)	общую оценку	давать общую	общую оценку	умеет давать
			•		
		сегментации	оценку	сегментации	общую оценку
		рынка	сегментации	рынка	сегментации
			рынка		рынка
	(ПК- 7-П-У3)	Не умеет ставить	Частично умеет	Умеет ставить	Великолепно
	,	задачи	ставить задачи	задачи	умеет ставить
		коммуникационн	коммуникацион	коммуникацион	задачи
		ой политики	ной политики	ной политики	коммуникацион
		предприятия	предприятия	предприятия	ной политики
		предприятия	предприятия	предприятия	
-	(FIIC 7 FI VA)		***	***	предприятия
	(ПК- 7-П-У4)	Не умеет	Частично умеет	Умеет	Великолепно
		разрабатывать	разрабатывать	разрабатывать	умеет
		алгоритм	алгоритм	алгоритм	разрабатывать
		формирования	формирования	формирования	алгоритм
		рекламной	рекламной	рекламной	формирования
		кампании	кампании	кампании	рекламной
					кампании
	2110TI •	Не знает	Частично знает	Знает	Великолепно
	<u>Знать:</u> (ПК - 7 –П-31)				
	(11K - / –11-31)	методологию	методологию	методологию	знает
		маркетинговых	маркетинговых	маркетинговых	методологию
		исследований	исследований	исследований	маркетинговых
	(исследований
	$(\Pi K - 7 - \Pi - 32)$	Не знает	Частично знает	Знает критерии	Великолепно
		критерии	критерии	сегментировани	знает критерии
		сегментирования	сегментировани	я рынка	сегментировани
		рынка	я рынка		я рынка
	(ПК -7-П –33)	Не знает цели	Частично знает	Знает цели	Великолепно
	,	коммуникационн	цели	коммуникацион	знает цели
		ой политики	коммуникацион	ной политики	коммуникацион
		предприятия	ной политики	предприятия	ной политики
		продприни	предприятия	продпримим	предприятия
	(ПК -7-П –34)	Не знает цель	Частично знает	Знает цель	Великолепно
	(1111 - / -11 -34)	'		· ·	
		проведения	цель	проведения	знает цель
		рекламной	проведения	рекламной	проведения
		кампании	рекламной	кампании	рекламной
	T		кампании		кампании
Этап		Крі	терии оценивания	результатов обуче	ния
(уровень)	Планируемые		Удовлетворител	Хорошо	
освоения	результаты	Неудовлетворите	ьно	1	Omm
компетенц	обучения	льно	_		Отлично
ии					
·					-

	Владеть:	не владеет	Не владеет	Владеет	Великолепно
	(ПК-9 –Б–В1)	навыками	навыками	навыками	владеет
	(III() B B1)	систематизации	систематизаци	систематизации	навыками
		документов для	и документов	документов для	систкматизации
		открытия	для открытия	открытия	документов для
		туроператорской	туроператорск	туроператорской	открытия
		компании и	ой компании и	компании и	туроператорской
		турагентской	турагентской	турагентской	компании и
		компании	компании	компании	турагентской
		компании	компании	компании	компании
	(ПК-9-Б-В2)	Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
	(11K-9-D-D2)	навыками	владеет	навыками	владеет
		заключения	навыками	заключения	навыками
		партнерских	заключения	партнерских	заключения
		соглашений	партнерских	соглашений	партнерских
		Соглашении	соглашений	Соглашении	соглашений
	(ПК-9-Б –В3)	Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
	(1114-7-11-113)	навыками	владеет	навыками	владеет
		совершенствова	навыками	совершенствован	навыками
Базовый		ния туристских	совершенствов	ия туристских	совершенствова
уровень		формальностей в	ания	формальностей в	ния туристских
(этап)		условиях	туристских	условиях	формальностей в
готовность		современных	формальносте	современных	условиях
ю к		туристских	й в условиях	туристских	современных
применени		условиях	современных	условиях	туристских
Ю		условиях	туристских	условиях	условиях
инновацио			условиях		<i>y</i> coobina
нных	(ПК-9-Б –В4)	Не владеет	Частично	Владеет	Великолепно
технологий	(1111) 2 2 .)	навыками	владеет	навыками	владеет
В		заполнения	навыками	заполнения	навыками
туристской		страхового	заполнения	страхового	заполнения
деятельнос		полиса на	страхового	полиса на период	страхового
ти и новых		период	полиса на	пребывания	полиса на
форм		пребывания	период	туриста в	период
обслужива		туриста в	пребывания	туристских	пребывания
РИН		туристских	туриста в	поездках	туриста в
потребител		поездках	туристских		туристских
ей и (или)			поездках		поездках
туристов	Уметь:	Не умеет	Частично	Умеет выделять	Великолепно
(ПК-9-Б)		выделять	умеет	особенности	умеет выделять
	(ПК-9-Б-У1)	особенности	выделять	функционирован	особенности
	ĺ	функционирован	особенности	ия туристских	функционирован
		ия туристских	функциониров	компаний	ия туристских
		компаний	ания		компаний
			туристских		
			компаний		
	(ПК-9-Б-У2)	Не умеет	Частично	Умеет	Великолепно
		разрабатывать	умеет	разрабатывать	умеет
		технологический	разрабатывать	технологический	разрабатывать
		алгоритм работы	технологическ	алгоритм работы	технологический
		туристских	ий алгоритм	туристских	алгоритм работы
		компаний с	работы	компаний с	туристских
		отелями и	туристских	отелями и	компаний с
		другими	компаний с	другими	отелями и
		объектами	отелями и	объектами	другими
		размещения	другими	размещения	объектами
			объектами		размещения
			размещения		

	(ПК-9-Б –У3)	Не умеет выделять особенности туристских формальностей	Частично умеет выделять особенности туристских формальносте й	Умеет выделять особенности туристских формальностей	Великолепно умеет выделять особенности туристских формальностей
	(ПК-9-Б –У4) Знать:	Не умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов Не знает виды	Частично умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов Частично знает	Умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов	Великолепно умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов Великолепно
	(ПК-9-Б–31)	туристских компаний	виды туристских компаний	туристских компаний	знает виды туристских компаний
	(ПК-9-Б–32)	Не знает организационны е 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 организационны е аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения
	(ПК-9-Б –33)	Не знает виды туристских формальностей	Частично знает виды туристских формальносте й	Знает виды туристских формальностей	Великолепно знает виды туристских формальностей
	(ПК-9-Б - 34)	Не знает алгоритм страхования туристов	Частично знает алгоритм страхования туристов	Знает алгоритм страхования туристов	Великолепно знает алгоритм страхования туристов
Повышенн ый уровень (этап) готовность ю к применени ю инновацио	<u>Владеть:</u> (ПК- 9-П-В1)	не владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующи х запросам потребителей	- частично владеет навыками организации функциональн ых процессов, соответствую щих запросам потребителей	- владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующи х запросам потребителей	- великолепно владеет навыками организации функциональны х процессов, соответствующи х запросам потребителей
нных технологий в туристской деятельнос ти и новых форм обслужива ния потребител ей и (или) туристов (ПК-9 –П)	(ПК-9-П-В2)	- не владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизически ми возможностями;	- частично владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическ ими возможностям и;	- владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизически ми возможностями;	-великолепно владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизически ми возможностями;

(ПК о п ра)	l	T		
(ПК-9-П-В3)	- не владеет	- частично	- владеет	- великолепно
	навыками	владеет	навыками	владеет
	коммуникативно	навыками	коммуникативно	навыками
	го менеджмента	коммуникатив	го менеджмента	коммуникативно
	для управления	НОГО	для управления	го менеджмента
	коллективом и	менеджмента	коллективом и	для управления
	решения	для	решения	коллективом и
	конфликтных	управления	конфликтных	решения
	ситуаций с	коллективом и	ситуаций с	конфликтных
	туристами	решения	туристами	ситуаций с
		конфликтных		туристами
		ситуаций с		
		туристами		
(IIII 0 II D4)	- не владеет	-частично	- владеет	- великолепно
(ПК – 9-П-В4)	приемами	владеет	приемами	владеет
	обслуживания и	приемами	обслуживания и	приемами
	бесконфликтной	обслуживания	бесконфликтной	обслуживания и
	работы	И	работы	бесконфликтной
		бесконфликтн		работы
X 7		ой работы		
<u>Уметь:</u>	- не умеет	-частично	умеет применять	-умеет
(ПК- 9-П-У1);	применять в	умеет	B	применять в
	профессиональн	применять в	профессионально	профессиональн
	ой деятельности	профессиональ	й деятельности	ой деятельности
	основные	ной	основные	основные
	системы и	деятельности	системы и	системы и
	функции	основные	функции	функции
	менеджмента,	системы и	менеджмента,	менеджмента,
	методы	функции	методы	методы
	мотивации и	менеджмента,	мотивации и	мотивации и
	стимулирования	методы	стимулирования	стимулирования
	персонала	мотивации и	персонала	персонала
		стимулирован		
(FIG. 6 F. 112)		ия персонала		
(ПК-9-П –У2)	- не умеет	- частично	- умеет	- великолепно
	определять	умеет	определять	умеет
	психотип	определять	психотип	определять
	сотрудника	психотип	сотрудника	психотип
	предприятия;	сотрудника	предприятия;	сотрудника
(FIII O FI TIO)		предприятия;		предприятия;
(ПК-9 -П –У3)	- не умеет	- частично	- умеет	- великолепно
	применять	умеет	применять	умеет применять
	нормы делового	применять	нормы делового	нормы делового
	этикета для	нормы	этикета для	этикета для
	управления	делового	управления	управления
	коллективом;	этикета для	коллективом;	коллективом;
		управления		
		коллективом;		
(HILL OF HALL)	- не умеет	- частично	- умеет работать	- великолепно
(ПК - 9–П-У4)	работать в	умеет работать	в «контактной	умеет работать в
	«контактной	в «контактной	зоне» как сфере	«контактной
	зоне» как сфере	зоне» как	реализации	зоне» как сфере
	реализации	сфере	сервисной	реализации
	сервисной	реализации	деятельности;	сервисной
	деятельности;	сервисной		деятельности;
-		деятельности;		
<u>Знать:</u>	-не знает	-частично	-знает	-великолепно
(ПК – 9-П–31)	теоретические	знает	теоретические	знает
	основы	теоретические	основы	теоретические
	туристской	основы	туристской	основы
	деятельности;	туристской	деятельности;	туристской
		деятельности;		деятельности;

	- не знает	- частично	- знает основные	- великолепно
(ПК-9-П-32)	основные	знает	потребности и	знает основные
,	потребности и	основные	психофизические	потребности и
	психофизически	потребности и	возможности	психофизически
	е возможности	психофизическ	человека, их	е возможности
	человека, их	ие	взаимосвязь с	человека, их
	взаимосвязь с	возможности	социальной	взаимосвязь с
	социальной	человека, их	активностью	социальной
	активностью	взаимосвязь с	личности	активностью
	личности	социальной		личности
		активностью		
		личности		
(ПК - 9–П–33)	- не знает	- частично	- знает	- великолепно
	должностные	знает	должностные	знает
	инструкции	должностные	инструкции	должностные
	персонала	инструкции	персонала	инструкции
		персонала		персонала
(ПК-9–П–34)	- не знает	- частично	- знает правила	-великолепно
(1110) 11 31)	правила работы	знает правила	работы	знает правила
	персонала	работы	персонала	работы
	предприятия в	персонала	предприятия в	персонала
	«контактной	предприятия в	«контактной	предприятия в
	зоне»;	«контактной	зоне»;	«контактной
	50110//,	зоне»;	30110//,	зоне»;
		30110//,		30110//,

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.

	đ.	П 1	
№	Формируемая компетенция	Показатели сформированности компетенции	ФОС текущего контроля
		Владеть:	Задание 7.3.1.2 (ОПК-2-Б-В1)
		- систематизации документов для открытия	Задание 7.3.1.1 (ОПК-2-Б-В1)
		туроператорской компании и турагентской	
		компании (ОПК-2 –Б–В1)	
		- владеть навыками заключения партнерских	Задание 7.3.2.2(ОПК-2-Б-В2)
		соглашений (ОПК-2-Б-В2)	Задание 7.3.2.1(ОПК-2-Б-В2)
		- владеть навыками совершенствования	Задание 7.3.3.2(ОПК-2-Б-В3)
		туристских формальностей в условиях	Задание 7.3.3.1(ОПК-2-Б-В3)
		современных туристских условиях (ОПК-2-Б –ВЗ)	
		- владеть навыками заполнения страхового	Задание 7.3.4.2(ОПК-2-Б-В4)
		полиса на период пребывания туриста в	Задание 7.3.4.1(ОПК-2-Б-В4)
		туристских поездках (ОПК-2-Б –В4)	,
		- владеть навыками применения	Задание 7.3.5.2(ОПК-2-Б-В5)
		технологического процесса разработки	Задание 7.3.5.1(ОПК-2-Б-В5)
		туристского продукта (ОПК-2-Б –В5)	
		- владеть навыками по формированию	Задание 7.3.6.1(ОПК-2-Б-В6)
		туристского продуктана внутренний туризм (ОПК-2-Б –В6)	Задание 7.3.6.2(ОПК-2-Б-В6)
		- владеть навыками по разработке	Задание 7.3.7.2(ОПК-2-Б-В7)
	Базовый	рекламных кампаний российских регионов (ОПК-2-Б –В7)	Задание 7.3.7.1(ОПК-2-Б-В7)
	уровень (этап) способностью к разработке	- 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)
	туристского	Уметь:	Задание 7.2.1.2(ОПК-2-Б-У1)
	продукта (ОПК- 2-Б)	- выделять особенности функционирования туристских компаний (ОПК-2-Б-У1);	Задание 7.2.1.1(ОПК-2-Б-У1)
	ŕ	- разрабатывать технологический алгоритм	Задание 7.2.2.2(ОПК-2-Б-У2)
		работы туристских компаний с отелями и	Задание 7.2.2.1(ОПК-2-Б-У2)
		другими объектами размещения (ОПК-2-Б-У2)	
		- выделять особенности туристских	Задание 7.2.3.2(ОПК-2-Б-У3)
		формальностей (ОПК-2-Б –УЗ)	Задание 7.2.3.1(ОПК-2-Б-УЗ)
		- 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	Задание 7.2.5.2(ОПК-2-Б-У5)
		туристского продукта (ОПК-2-Б –У5)	Задание 7.2.5.1(ОПК-2-Б-У5)
		- формировать ценовую политику	Задание 7.2.6.2(ОПК-2-Б-У6)
		туристского продукта (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	Задание 7.2.8.2(ОПК-2-Б-У8)
		взаимодействии туроператора с авиакомпаниями (ОПК-2-Б –У8)	Задание 7.2.8.1(ОПК-2-Б-У8)
		Знать:	Задание 7.1.1.2 (ОПК-2-Б-31)
		- виды туристских компаний (ОПК-2-Б-31)	Задание 7.1.1.1 (ОПК-2-Б-31)

турнстекия компаний с отслями и другими объектами размещения (ОПК-2-Б-32) - виды турнстекия формальностей 3адание 7.1.3.2(ОПК-2-Б-33) - виды турнстекий формальностей 3адание 7.1.3.2(ОПК-2-Б-33) - ангорити страхования турнстово (ОПК-2-Б-34) - особенности формирования турнстового продукта (ОПК-2-Б-34) - особенности формирования пенновой политики при разработке турнстекого продукта (ОПК-2-Б-35) - особенности формирования пенновой политики при разработке турнстекого продукта (ОПК-2-Б-37) - особенности продукта (ОПК-2-Б-38) - особенности продукта (ОПК-2-Б-37) - особенности продукта (ОПК-2-Б-38) - особенности продукта (ОПК-2-П-В) - навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребетсей, (ОПК-2-П-В) - навыками организации продрами продрами продукта (ОПК-2-П-В-8) - присмыми обигружнами и мотивации и продрами продрами продрами продукта (ОПК-2-П-В-8) - присмыми грамонного и песьма и устной продукта (ОПК-2-П-В-8) - применять на профессов продрами		- организационные аспекты работы	Задание 7.1.2.2(ОПК-2-Б-32)
объектами размещения (ОПК-2-Б-33) - вилы туристоких формальностей (ОПК-2-Б-33) - алгоритм страхования туристокого (ОПК-2-Б-34) - алгоритм страхования туристокого (ОПК-2-Б-34) - алгоритм страхования туристокого (ОПК-2-Б-34) - особенности формирования туристокого продукта (ОПК-2-Б-35) - особенности формирования ценовой политики при разряботке туристокого продукта (ОПК-2-Б-36) - методы и инструменты продвижения туристокого (ОПК-2-Б-38) - методы и инструменты продвижения туристокого продукта (ОПК-2-Б-37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-38) (ОПК-2-Б-38) - методы и инструменты продвижения туристокого продукта (ОПК-2-Б-38) - методы и инструменты продвижения туристокого (ОПК-2-Б-38) - перамами организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей (ОПК-2-П-В1) - павыками коммуникативного менедженти для раскрытия постепциала сотрудника с различными психофизическими возможностями (ОПК-2-П-В2) - навыками коммуникативного менедженти для управления колисктивом и решения задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-В4) - применим постаков упристокой компании (ОПК-2-П-В4) - применим и различения серовски на оказание услуг транефера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В6) - павасть навыками заключения сделок на оказание услуг транефера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В6) - паласть навыками наключения сделок на оказание услуг транефера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В6) - паласть навыками заключения сделок на оказание 7.3.2 (ОПК-2-П-В6) - паласть навыками заключения сделок на оказание 7.3.2 (ОПК-2-П-В6) - паласть			
- вилы туристских формальностей (ОПК-2-Б-33) задание 7.1.3.2(ОПК-2-Б-33) задание 7.1.3.1(ОПК-2-Б-33) задание 7.1.3.1(ОПК-2-Б-34) задание 7.1.4.1(ОПК-2-Б-34) задание 7.1.4.1(ОПК-2-Б-34) задание 7.1.5.1(ОПК-2-Б-34) задание 7.1.5.1(ОПК-2-Б-34) задание 7.1.5.2(ОПК-2-Б-34) задание 7.1.5.1(ОПК-2-Б-35) задание 7.1.5.1(ОПК-2-Б-35) задание 7.1.5.1(ОПК-2-Б-35) задание 7.1.5.1(ОПК-2-Б-35) задание 7.1.5.1(ОПК-2-Б-36) задание 7.1.6.1(ОПК-2-Б-36) задание 7.1.6.1(ОПК-2-Б-37) задание 7.1.6.1(ОПК-2-Б-37) задание 7.1.6.1(ОПК-2-Б-37) задание 7.1.6.1(ОПК-2-Б-38) задание 7.3.1.1(ОПК-2-Б-38) задание 7.3.1.1(ОПК-2-Б-38) задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1) задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1) задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В2) задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В3) задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3) задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3) задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3) задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В4) задание 7.3.4.1 (ОПК-2-П-В4) задание 7.3.5.1(ОПК-2-П-В4) задание 7.3.5.1(ОПК-2-П-В4) задание 7.3.5.1(ОПК-2-П-В4) задание 7.3.5.1(ОПК-2-П-В5) задание 7.3.5.1(ОПК-2-П-В6) задание			
ОПК-2-Б-33 Задание 7.1.3.1(ОПК-2-Б-34) Задание 7.1.4.2(ОПК-2-Б-34) Задание 7.1.4.2(ОПК-2-Б-34) Задание 7.1.4.2(ОПК-2-Б-34) Задание 7.1.4.1(ОПК-2-Б-34) Задание 7.1.5.2(ОПК-2-Б-35) Задание 7.1.5.2(ОПК-2-Б-35) Задание 7.1.5.2(ОПК-2-Б-35) Задание 7.1.6.2(ОПК-2-Б-36) Задание 7.1.6.2(ОПК-2-Б-36) Задание 7.1.6.2(ОПК-2-Б-36) Задание 7.1.6.2(ОПК-2-Б-36) Задание 7.1.8.2(ОПК-2-Б-36) Задание 7.1.8.2(ОПК-2-Б-36) Задание 7.1.8.2(ОПК-2-Б-36) Задание 7.1.8.2(ОПК-2-Б-37) Задание 7.1.8.2(ОПК-2-Б-38) Задание 7.3.1.2(ОПК-2-Б-38) Задание 7.3.1			
- ашгоритм страхования туристов (ОПК-2-Б-34)			
ОПК-2-Б-34 Задание 7.1.4. (ОПК-2-Б-34)		(ОПК-2-Б –33)	Задание 7.1.3.1(ОПК-2-Б-33)
- особенности формирования туристского продукта (ОПК-2-Б-35) - особенности формирования ценовой политики при разработке туристского продукта (ОПК-2-Б-36) - методы и виструменты продвижения здание 7.1.5.2(ОПК-2-Б-36) - методы и виструменты продвижения здание 7.1.7.2(ОПК-2-Б-37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-38) Владеты: - навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей, (ОПК-2-П-В1) - навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различыми поиможностями. (ОПК-2-П-В2) - навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристекия (ОПК-2-П-В3) - приемами обслуживания и бесконфликтной работы в пропессе сервисной деятельности; (ПК-4-П-В4) - правоты в пропессе сервисной деятельности; (ПК-4-П-В4) - навыками трамотного письма и устной речи, способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-П-В6) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками томодеризации туристских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) - владеть навыками томодеризации туристских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) - определять психотип сотрудника пределять 7.2.1.2 (ОПК-2-П-В7) - определять психотип сотрудника предопратия (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикста для - задание 7.3.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикста для - задание 7.3.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять			
продукта (ОПК-2-Б-35) - особенности при разработке турносткого продукта (ОПК-2-Б-36) - меторы и инструменны продвижения турносткого продукта (ОПК-2-Б-36) - меторы и инструменны продвижения турносткого продукта (ОПК-2-Б-37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-38) Власть: - навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей, СОПК-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 конфилктых ситуаций с турностами (ОПК-2-П-В2) - приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ПК -4-П-В4) - стапдартами общения и взаимодействия внутри отделов турносткого продукта (ОПК-2-П-В5) - прифессиональной деятельности, сумьтурой речи, способностью к разработке турносткого речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности (ОПК-2-П-В6) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг транефера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В6) - владеть навыками по модернизации турностских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) - владеть навыками по модернизации турностских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) - применять в профессиональной деятельности, сумьтурой деятельности основные системы и функции менеджмента, методы могивации и стимулирования персопала (ОПК-2-П-У1) - определять психотип сотрудника пределять тоскотите для задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2)		(ОПК-2-Б - 34)	Задание 7.1.4.1(ОПК-2-Б-34)
- особенности формирования ценовой политики при разработке туристского продукта (ОПК-2-Б-36) - методы и инструменты продвижения туристского продукта (ОПК-2-Б-37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-38) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-38) - особеностью (ОПК-2-П-В1) - образивания образическими возможностями. (ОПК-2-П-В3) - приемами обслуживания и бесконфликтной раздение (ОПК-2-П-В4) - особеностью к разработке туристакии (ОПК-2-П-В4) - особеностью к разработе туристособностью к коммуникациям в профессиональной деятельности культурой речи, ОПК-2-П-В6) - владеть навыками заключения сделок на оказание услут трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В6) - владеть навыками заключения сделок на оказание услут трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - евадеть навыками заключения сделок на оказание услут трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками заключения сделок на оказание услут трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В6) - владеть навыками томосрения сделок на оказание услут трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В6) - владеть навыками помосренизации туристских услут чрез интернет (ОПК-2-П-В6) - владеть навыками томосренизации туристских услут чрез интернет (ОПК-2-П-В6) - определять психотип сотрудника предириятия (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - задание 7.1.6.(ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - задание 7.3.6.(ОПК-2-П-У2) - задание 7.3.6.(- особенности формирования туристского	
политики при разработке туристского продукта (ОПК-2-Б-36) - методы и инструменты продвижения туристского продукта (ОПК-2-Б-37) - соебенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-38) - соебенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-38) - соебенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-38) - задание 7.1.7.1(ОПК-2-Б-38) - задание 7.1.8.1(ОПК-2-Б-38) - задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1) - задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1) - задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В2) - задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В2) - задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В3) - задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3) - задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3) - задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3) - задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В4) - стандартами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ПК – 4-П-В4) - стандартами общения и взаимодействия внупри отделов туристекого к разработке туристаком коммании - стандартами общения и взаимодействия внупри отделов туристекой коммании - стандартами общения и взаимодействия внупри отделов туристекой коммании - задание 7.3.5.1(ОПК-2-П-В5) - задание 7.3.5.1(ОПК-2-П-В5) - задание 7.3.5.1(ОПК-2-П-В6) - з		продукта (ОПК-2-Б –35)	Задание 7.1.5.1(ОПК-2-Б-35)
продукта (ОПК-2-Б-36) - методы и инструменты продвижения туристского продукта (ОПК-2-Б-37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-38) - задание 7.1.8.2(ОПК-2-Б-38) - задание 7.1.8.2(ОПК-2-П-В1) - задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1) - задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1) - задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В2) - задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В2) - задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В2) - задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В2) - задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В3) - задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В3) - задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В4) - задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В5) - задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В6) - за		- особенности формирования ценовой	Задание 7.1.6.2(ОПК-2-Б-36)
- методы и инструменты продвижения туристского продукта (OIIK-2-Б-37) - особенности чартерных рейсов (OIIK-2-Б-38) - особенности чартерных рейсов (OIIK-2-Б-38) - особенности чартерных рейсов (OIIK-2-Б-38) - задание 7.1.7.1(OIIK-2-Б-38) - задание 7.1.8.1(OIIK-2-Б-38) - задание 7.1.8.1(OIIK-2-Б-38) - задание 7.1.8.1(OIIK-2-Б-38) - задание 7.1.8.1(OIIK-2-Б-38) - задание 7.3.1.1(OIIK-2-Б-38) - задание 7.3.1.1(OIIK-2-Б-38) - задание 7.3.1.1(OIIK-2-П-В1) - навыками потребителей (ОIIK-2-П-В1) - навыками помомуникативного менеджмента для управления коплективом и решения конфинктных ситуаций с туристами (ОIIK-2-П-В2) - навыками коммуникативного менеджмента для управления коплективом и решения конфинктных ситуаций с туристами (ОIIK-2-П-В3) - приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (IIK — 4-П-В4) - стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристекой компании (IIK — 4-П-В5) - навыками трамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи, СПСС-П-В6) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОIIK-2-П-В6) - владеть навыками по молернизации туристских услуг через интернет (ОIIK-2-П-В8) - владеть навыками по молернизации туристских услуг через интернет (ОIIK-2-П-В8) - владеть навыками по молернизации туристских услуг через интернет (ОIIK-2-П-В8) - приенять в профессиональной деятельности острудника предприятия (ОIIK-2-П-В3) - определять психотип сотрудника предприятия (ОIIK-2-П-В9) - определять психотип сотрудника предприятия (ОIIK-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2)			Задание 7.1.6.1(ОПК-2-Б-36)
туристского продукта (ОПК-2-Б - 37) - особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б - 38) (ОПК-2-Б - 38) Видеть: - навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими польков потремития потенциала сотрудника с различными психофизическими польков постями. (ОПК-2-П-В2) - навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими польковностями. (ОПК-2-П-В2) - навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами (ОПК-2-П-В3) - приемами обслуживания и бесконфликтной двадание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3) приемами обслуживания и бесконфликтной двадание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В4) - стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании (ПК – 4-П-В3) - стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании (ПК – 4-П-В4) - тандартами общения и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи, (ОПК-2-П-В6) - владеть навыками заключения сделок на оказание услут трансфера и экскурснонного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками заключения сделок на оказание услут грансфера и экскурснонного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками заключения сделок на оказание услут грансфера и экскурснонного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками по модериизации туристских услут через интернет (ОПК-2-П-В8) - владеть навыками по модериизации задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В7) - владеть применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персопола (ОПК 2-П-У1) - определять психотип сотрудника задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для задание 7.2.2.1 (ОПК-2-П-У2)			
- особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-38) 3адание 7.1.8.2(ОПК-2-Б-38) 3адание 7.1.8.1(ОПК-2-Б-38) 3адание 7.3.1.2(ОПК-2-П-В1) 3адание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1) 3адание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1) 3адание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1) 3адание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1) 3адание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1) 3адание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В2) 3адание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В2) 3адание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В2) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В2) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В4) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В5) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В6) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В7) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В7) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В8) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-Р1) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-Р1) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-Р1) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-Р1) 3адание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-Р2) 3адание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-Р2) 3адание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-Р2) 3адание 7.3			
Вялиеть:			·
Владеть:			
навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей. (ОПК-2-П-В1)		` ′	·
процессов, соответствующих запросам 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 конфликтных ситуаций с туристами (ОПК-2-П-В3) - приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ПК – 4-П-В4) - стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристского продукта (ОПК-2-ПВ-В5) - навыками грамотного письма и устной речи, способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-ПВ-В5) - навыками грамотного письма и устной речи, (способностью к коммуникациям в пофессиональной 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) - владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) - применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ОПК-2-П-У1) - определять психотип сотрудника предирятия (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2)			
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; (ПК – 4-П-В4) - стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристского продукта (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-В8) - уметь: - применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ОПК-2-П-У1) - определять психотип сотрудника дадние 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять в нормы делового этикета для задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У2) - применять в нормы делового этикета для задание 7.3.2.2 (ОПК-2-П-У2) задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-Р2) задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-Р2) задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-Р2) задание 7.3.3.2		1 17	задание /.3.1.1(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 колдективом и решения конфликтных ситуаций с туристами (ОПК-2-П-В3) - приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ПК – 4-П-В4) - стандартами общения и взаимодействия внури отделов туристского продукта (ОПК-2-ПВ-В) - навыками трамотного письма и устной речи, способностью к разработке туристокого продукта (ОПК-2-ПВ-В6) - навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В8) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В8) - владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) - применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ОПК-2-П-У1) - определять психотип сотрудника предпрятия (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - задание 7.2.1.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2)			
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; (ПК – 4-П-В4) - тандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании (ПК – 4-П-В5) - навыками грамотного письма и устной речи, способностью к разработке туристского продукта (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) - владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) - применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ОПК-2-П-У1) - определять психотип сотрудника прединка предприятия (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для Задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для Задание 7.3.2.2.1 (ОПК-2-П-У2)			Залание7.3.2.2(ОПК-2-П-В2)
различными психофизическими возможностями. (ОПК-2-П-В2) - навыками коммуникативного менеджмента для управления колдективом и решения конфликтных ситуаций с туристами (ОПК-2-П-В3) - приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ПК – 4-П-В4) - стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании (ПК – 4-П-В5) - навыками грамотного письма и устной речи; способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи; способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности соблуживания (ОПК-2-П-В6) - владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) - применять в профессиональной деятельности сотрудника предприятия (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-В3) задание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-В6) задание 7.3.5.2 (ОПК-2-П-В6) задание 7.3.6.1 (ОПК-2-П-В6) задание 7.3.6.2 (ОПК-			
ОПК-2-П-В2 - навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами (ОПК-2-П-В3)			
- 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; (ПК – 4-П-В4) - приемами обслуживания и взаимодействия внутри отделов туристской компании (ПК – 4-П-В5) - навыками грамотного письма и устной разработке туристского продукта (ОПК-2-П-В5) - навыками грамотного письма и устной 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) - 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 Задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-В3) Задание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-В5) Задание 7.3.5.1 (ОПК-2-П-В5) Задание 7.3.5.1 (ОПК-2-П-В6) Задание 7.3.6.1 (ОПК-2-П-В6) Задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6) Задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В7) Задание 7.3.7.1 (ОП			
Для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами (ОПК-2-П-В3) - приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ПК – 4-П-В4) - приемами обслуживания и весконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ПК – 4-П-В4) - стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании (ПК – 4-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) - 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 Задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3) Задание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-В5) Задание 7.3.5.1 (ОПК-2-П-В6) Задание 7.3.5.1 (ОПК-2-П-В6) Задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6) Задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6) Задание 7.3.7.1 (ОПК-2-П-В7) Задание 7.3.7.2 (ОПК-2-П-В7) Задание 7.3.7.2 (ОПК-2-П-В7) Задание 7.3.7.1 (ОПК-2-П-В8) Задание 7.3.7.2 (ОПК-2-П-В7) Задание 7.3.7.1 (ОПК-2-П-В7) Задание 7.3.7.2 (ОПК-2-П-ВР) Задание 7.3.2 (ОП			D. TARACKOHKA H. DAY
Повышенный уровень (этап) способностью к разработке туристекого продукта (ОПК-2-П) - навыками грамотного письма и устной речи, способностью к разработке туристекого продукта (ОПК-2-П) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В5) - владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) - применять в профессиональной деятельности (ОПК-2-П-В8) - применять психотип сотрудника (ОПК-2-П-У1) - определять психотип сотрудника предприятия (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3адание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3адание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3адание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для - 3aдание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - 100 - 1			
ОПК-2-П-В3			Задание 7.3.3.1 (OПК-2-П-D3)
Повышенный уровень (этап) способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-П-В6) - навыками грамотного письма и устной речи; (пособностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-П-В6) - навыками грамотного письма и устной речи; (пособностью 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) Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-В8) Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-В7) Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-В7) Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-В8) Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-РУ1) Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-РУ1) Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-РУ1) Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-РУ1) Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-РУ2) Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-РУ3) Задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-РУ3) Задание 7			
Повышенный уровень (этап) способностью к разработке туристского продукта (ОПК – 4-П-В4) - казыками грамотного письма и устной речи; способностью к разработке туристского продукта (ОПК – 2-П-В6) - 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) - 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 - 3.3, 2, (ОПК-2-П-У3) - 3адание 7.3, 3.1, (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.3, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.3, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.2, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.2, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.2, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.2, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.2, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.2, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.2, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.2, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.2, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.2, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.2, 3.2, (ОПК-2-П-У3) - применять нормы делового этикета для 3адание 7.3, 5.1, (ОПК-2-П-В6) 3адание 7.3, 6.1, (ОПК-2-П-В6) 3адание 7.		- приемами обслуживания и бесконфликтной	Задание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-В4)
Повышенный уровень (этап) способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-П-Вб) - навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи; (ОПК-2-П-Вб) - 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) - 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 3адание 7.3.5.2(ОПК-2-П-У3) - задание 7.3.5.1(ОПК-2-П-У3) - задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6) - задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6) - задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-В7) - задание 7.3.7.1(ОПК-2-П-В7) - задание 7.3.7.1(ОПК-2-П-В8) - задание 7.3.7.1(ОПК-2-П-В8) - задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-У1) - задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-У1) - задание 7.2.1.1 (ОПК-2-П-У2) - задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) - задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У3) - задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3) -			Задание 7.3.4.1 (ОПК-2-П-В4)
Внутри отделов туристской компании			2.7.2.5.2(0)(1)(.2.11.05)
туристского продукта (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) — владеть навыками по модернизации задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В8) — владеть навыками по модернизации задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В8) — владеть навыками по модернизации задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В8) — 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 задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)			
- навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи; (ОПК-2-П-В6) - владеть навыками заключения сделок на обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками по модернизации задание 7.3.7.1 (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками по модернизации задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками по модернизации задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В8) - владеть навыками по модернизации задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В8) - 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 задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)			Задание 7.3.3.1(OПК-2-П-В3)
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 задание 7.3.7.1(ОПК-2-П-В7) - владеть навыками по модернизации задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В8) - владеть навыками по модернизации задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В8) - 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 задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6) Задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6) задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6) задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6)			Задание 7.3.6.1 (ОПК-2-П-В6)
продукта (ОПК-2-П) - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками по модернизации задание 7.3.7.1(ОПК-2-П-В7) - владеть навыками по модернизации задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В8) туристских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) - применять в профессиональной даяание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В8) - применять в профессиональной даяание 7.2.1.2 (ОПК-2-П-У1) задание 7.2.1.1 (ОПК-2-П-У1) - применять психотип сотрудника предприятия (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)		речи, способностью к коммуникациям в	
2-П) - 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) - 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 задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-В7) задание 7.3.7.1(ОПК-2-П-В8) задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В8) задание 7.3.8.1 (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 задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) задание 7.2.2.1 (ОПК-2-П-У2) задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У2)	- 1		
оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В7) - владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) - 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 - задание 7.3.7.1(ОПК-2-П-В7) Задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В8) Задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В8) Задание 7.2.1.2 (ОПК-2-П-У1) Задание 7.2.1.2 (ОПК-2-П-У1) Задание 7.2.1.2 (ОПК-2-П-У1) Задание 7.2.1.1 (ОПК-2-П-У2) Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2)		<u> </u>	2одоную 7.2.7.2(ОПИ. 2. П. В7)
обслуживания (ОПК-2—П-В7) - владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет (ОПК-2—П-В8) - 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 - задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3) Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) Задание 7.2.2.3 (ОПК-2-П-У3)			* * * * * * * * * * * * * * * * * * * *
- владеть навыками по модернизации задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В8) туристских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8) Уметь:			Sugarino 7.5.7.1(Offic 2-11-D7)
(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) сотрудника предприятия (ОПК-2-П – У2) - применять нормы делового этикета для Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)			Задание 7.3.8.2 (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 Задание 7.2.1.2 (ОПК-2-П-У1) Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3) Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)			Задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В8)
- 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 Задание 7.2.1.1 (ОПК-2-П-У1) Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) Задание 7.2.2.1 (ОПК-2-П-У2)		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	7212(01112111111111111111111111111111111
деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ОПК- 2-П-У1) - определять психотип сотрудника предприятия (ОПК-2-П-У2) предприятия (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)			
менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ОПК- 2-П-У1) - определять психотип сотрудника предприятия (ОПК-2-П – У2) (ОПК-2-П – У2) - применять нормы делового этикета для Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)			Задапис 7.2.1.1 (ОПК-2-П-У1)
стимулирования персонала (ОПК- 2-П-У1) - определять психотип сотрудника Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) предприятия (ОПК-2-П – У2) - применять нормы делового этикета для Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)			
предприятия (ОПК-2-П-У2) Задание 7.2.2.1 (ОПК-2-П-У2) - применять нормы делового этикета для Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)			
(ОПК-2-П –У2) - применять нормы делового этикета для Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)		1	
- применять нормы делового этикета для Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)			Задание 7.2.2.1 (OПК-2-П-У2)
		(U11K-2-11 – y 2)	
управления коллективом. (ОПК-2 –П-У3) Задание 7.2.3.1 (ОПК-2-П-У3)			
		управления коллективом. (ОПК-2 –П-У3)	Задание 7.2.3.1 (ОПК-2-П-У3)

		,
	- Работать в «контактной зоне» как сфере	Задание 7.2.4.2 (ОПК-2-П-У4)
	реализации сервисной деятельности	Задание 7.2.4.1 (ОПК-2-П-У4)
	(ОПК - 2–П-У4)	
	- Осуществлять взаимодействие в	Задание 7.2.5.2 (ОПК-2-П-У5)
	коллективе;	Задание 7.2.5.1 (ОПК-2-П-У5)
	(ОПК-2 –П-У5)	
	- Осуществлять взаимодействие в	Задание 7.2.6.2 (ОПК-2-П-У6)
	коллективе;	Задание 7.2.6.1 (ОПК-2-П-У6)
	(ОПК-2 –П-У6)	
	- сделать партнерское соглашение об	Задание 7.2.7.2 (ОПК-2-П-У7)
	оказании услуг трансфера и экскурсовода	Задание 7.2.7.1 (ОПК-2-П-У7)
	(ОПК-2–П-У7)	·
	- оптимизировать процесс оказания	Задание 7.2.8.2 (ОПК-2-П-У8)
	туристских услуг с помощью интернет	Задание 7.2.8.1 (ОПК-2-П-У8)
	технологий (ОПК-2-П-У8)	·
	Знать:	Задание 7.1.2.1 (ОПК-2-П-32)
	- теоретические основы туристской	Задание 7.1.1.2 (ОПК-2-П-31)
	деятельности; (ОПК – 2-П–31)	
	- основные потребности и психофизические	Задание 7.1.2.2 (ОПК-2-П-32)
	особенности человека, их взаимосвязь с	Задание 7.1.2.1 (ОПК-2-П-32)
	социальной активностью личности;	
	(ОПК-2-П–32)	
	- должностные инструкции персонала	Задание 7.1.3.2 (ОПК-2-П-33)
	предприятия; (ОПК - 2–П–33)	Задание 7.1.3.1 (ОПК-2-П-33)
	- правила работы персонала предприятия в	Задание 7.1.4.2 (ОПК-2-П-34)
	«контактной зоне»; (ОПК-2-П-34)	Задание 7.1.4.1 (ОПК-2-П-34)
	- основы делового этикета для	Задание 7.1.5.2 (ОПК-2-П-35)
	взаимодействия с коллективом	Задание 7.1.5.1 (ОПК-2-П-35)
	(ОПК – 2-П–35)	
	-основы современного языка и культуры	Задание 7.1.6.1 (ОПК-2-П-36)
	речи, основные принципы построения	Задание 7.1.6.2 (ОПК-2-П-36)
	диалога (ОПК – 2-П–36)	
	- знать особенности организации	Задание 7.1.7.2 (ОПК-2-П-37)
	трансфертного и экскурсионного	Задание 7.1.7.1 (ОПК-2-П-37)
	обслуживания (ОПК-2–П-37)	
	- знать современные интернет-технологии,	Задание 7.1.8.1 (ОПК-2-П-38)
	используемые в туристском бизнесе	Задание 7.1.8.2 (ОПК-2-П-38)
	(ОПК-2–П-38)	

7.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний:

Задание 7.1.1.1 (ОПК-2-Б-31)

Перечислите виды туристских компаний в соответствии с ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»

Задание 7.1.1.2 (ОПК-2-Б-31)

Выделите особенности функционирования туроператорских и турагентских компаний на территории Российской Федерации

Задание 7.1.2.1 (ОПК-2-Б-32)

Проанализируйте работу туроператорских компаний с отелями и другими объектами размещения

Задание 7.1.2.2 (ОПК-2-Б-32)

Проанализируйте работу турагентских компаний с отелями и другими объектами размещения

Задание 7.1.3.1 (ОПК-2-Б-33)

Дайте определение понятию «туристские формальности»

Задание 7.1.3.2 (ОПК-2-Б-33)

Выделите виды туристских формальностей и проанализируйте их особенности.

Задание 7.1.4.1 (ОПК-2-Б-34)

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-36)

Напишите статью «Перспективы развития региона Российской Федерации»

Задание 7.1.6.2 (ОПК-2-П-36)

Напишите обзор достопримечательностей зарубежных курортов

Задание 7.1.7.1 (ОПК-2-П-37)

Выделите особенности организации трансфертного обслуживания

Задание 7.1.7.2 (ОПК-2-П-37)

Выделите особенности организации экскурсионного обслуживания

Задание 7.1.8.1 (ОПК-2-П-38)

Какие интернет-технологии используются в туристском бизнесе

Задание 7.1.8.2 (ОПК-2-П-38)

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-УЗ)

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-ВЗ)

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-ВЗ)

Разработайте оценочный лист для оценки соблюдения коммуникативного менеджмента

Задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-ВЗ)

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	Знать: Коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме (ОПК-3-Б-31);	Задание 7.1.1.1 Задание 7.1.1.2
2.	организовать процесс	- Культуру и традиции народов Америки (ОПК-3-Б-32);	Задание 7.1.2.1 Задание 7.1.2.2
3.	обслуживания потребителей и (или) туристов	<u>Уметь:</u> применять эффективные методы делового общения с потребителями (ОПК-3-Б –У1);	Задание 7.2.1.1 Задание 7.2.1.2
4.	(ОПК-3-Б)	- 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	Знать: Коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме (ОПК-3-П-31);	Задание 7.1.1.1 Задание 7.1.1.2
8.	организовать процесс	- Культуру и традиции народов Америки (ОПК-3-П-32);	Задание 7.1.2.1 Задание 7.1.2.2
9.	обслуживания потребителей и (или) туристов	Уметь применять эффективные методы профессионального общения с потребителями (ОПК-3-П-У1);	Задание 7.2.1.1 Задание 7.2.1.2
10.	(ОПК-3-П)	- 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:	Задание 7.3.1.1
	Современными коммуникативными методами и	Задание 7.3.1.2
	приемами делового общения в профессиональной	
	сфере (ОПК-3-П –В1);	
12.	- Навыками профессионального общения с народами	Задание 7.3.2.1
	Америки на основе знания особенностей обычаев и	Задание 7.3.2.2
	традиций данного региона (ОПК-3-П –В2);	

7.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний:

Задание 7.1.1.1 (ОПК-3-Б-31)

Назовите коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме

Задание 7.1.1.2 (ОПК-3-Б-31)

Охарактеризуйте коммуникативные техники и технологии делового общения в туризме

Задание 7.1.2.1 (ОПК-3-Б-32)

Назовите характерные черты культуры одной из стран Америки

Задание 7.1.2.2 (ОПК-3-Б-32)

Назовите характерные культурные традиции одной из стран Америки

Задание 7.1.1.1 (ОПК-3-П-31)

Перечислите известные вам коммуникативные техники делового общения в туризме и гостеприимстве

Задание 7.1.1.2 (ОПК-3-П-31)

Охарактеризуйте известные вам коммуникативные техники делового общения в туризме и гостеприимстве

Задание 7.1.2.1 (ОПК-3-П-32)

Расскажите о культуре и традициях Канады

Задание 7.1.2.2 (ОПК-3-П-32)

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

No	Формируемая компетенция	Показатели сформированности компетенции	ФОС текущего контроля
	Базовый уровень (этап) - способностью использовать	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)
	методы мониторинга рынка туристских услуг	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)
	(ПК-7-Б)	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 –31)	Задание 7.1.1.2 (ПК-7-Б-31) Задание 7.1.1.1 (ПК-7-Б-31)
	- Основы маркетингового управления на предприятии; (ПК - 7-Б –32)	Задание 7.1.2.2(ПК -7-Б-32) Задание 7.1.2.1(ПК -7-Б-32)
	Цели сбытовой политики предприятия (ПК - 7-Б –33)	Задание 7.1.3.2(ПК -7-Б-33) Задание 7.1.3.1(ПК -7-Б-33)
	- Каналы распределения товаров/услуг (ПК - 7-Б –34)	Задание 7.1.4.2(ПК -7-Б-34) Задание 7.1.4.1(ПК -7-Б-34)

6.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний:

Задание 7.1.1.1 (ПК -7-Б-31)

Расскажите общую структура внешних и внутренних факторов маркетинга

Задание 7.1.1.2 (ПК -7-Б-31)

Дайте общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга

Задание 7.1.2.1 (ПК -7-Б-32)

Охарактеризуйте основы маркетингового управления на предприятии

Задание 7.1.2.2 (ПК -7-Б-32)

Аргументируйте значимость маркетингового управления на предприятии

Задание 7.1.3.1 (ПК -7-Б-33)

Перечислите цели сбытовой политики предприятия

Задание 7.1.3.2 (ПК -7-Б-33)

Аргументируйте значимость сбытовой политики предприятия

Задание 7.1.4.1 (ПК -7-Б-34)

Дайте определение понятию «каналы распределения»

Задание 7.1.4.2 (ПК -7-Б-34)

Назовите несколько каналов распределения туристских услуг

Задание 7.1.1.1 (ПК -7-П-31)

Дайте трактовку понятию «методология»

Задание 7.1.1.2 (ПК -7-П-31)

Представьте алгоритм проведения маркетинговых исследований

Задание 7.1.2.1 (ПК -7-П-32)

Дайте трактовку понятию «сегментация»

Задание 7.1.2.2 (ПК -7-П-32)

Назовите критерии сегментирования рынка

Задание 7.1.3.1 (ПК -7-П-33)

Назовите цели коммуникационной политики предприятия

Задание 7.1.3.2 (ПК -7-П-33)

Перечислите основные инструменты коммуникационной политики предприятия

Задание 7.1.4.1 (ПК -7-П-34)

Дайте трактовку определению «рекламная кампания»

Задание 7.1.4.2 (ПК -7-П-34)

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	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)
	применению инновационных	- 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)
	технологий в туристской деятельности и новых форм	- 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)
	обслуживания потребителей и (или) туристов	- 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)
	(ПК-9-Б)	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-31)	Задание 7.1.1.2 (ПК-9-Б-31) Задание 7.1.1.1 (ПК-9-Б-31)
		- организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ПК-9-Б–32)	Задание 7.1.2.2(ПК-9-Б-32) Задание 7.1.2.1(ПК-9-Б-32)
		- виды туристских формальностей (ПК-9-Б –33)	Задание 7.1.3.2(ПК-9-Б-33) Задание 7.1.3.1(ПК-9-Б-33)
		- алгоритм страхования туристов (ПК-9-Б - 34)	Задание 7.1.4.2(ПК-9-Б-34) Задание 7.1.4.1(ПК-9-Б-34)
	Повышенный уровень (этап) готовностью к	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)
	применению инновационных технологий в туристской	- 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)
	деятельности и новых форм обслуживания потребителей и	- 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)

()		2
(или) туристов	- приемами обслуживания и бесконфликтной	Задание 7.3.4.2 (ПК-9-П-В4)
	работы в процессе сервисной деятельности;	Задание 7.3.4.1 (ПК-9-П-В4)
(ПК-9-П)	(ПК-9-П-В4)	
	Уметь:	Задание 7.2.1.2 (ПК-9-П-У1)
	- применять в профессиональной	Задание 7.2.1.1 (ПК-9-П-У1)
	деятельности основные системы и функции	
	менеджмента, методы мотивации и	
	стимулирования персонала (ПК- 9-П-У1)	
	- определять психотип сотрудника	Задание 7.2.2.2 (ПК-9-П-У2)
	предприятия (ПК-9-П –У2)	Задание 7.2.2.1 (ПК-9-П-У2)
	- применять нормы делового этикета для	Задание 7.2.3.2 (ПК-9-П-У3)
	управления коллективом. (ПК-9 –П-У3)	Задание 7.2.3.1 (ПК-9-П-У3)
	- Работать в «контактной зоне» как сфере	Задание 7.2.4.2 (ПК-9-П-У4)
	реализации сервисной деятельности	Задание 7.2.4.1 (ПК-9-П-У4)
	(ПК - 9–П-У4)	
	Знать:	Задание 7.1.2.1 (ПК-9-П-32)
	- теоретические основы туристской	Задание 7.1.1.2 (ПК-9-П-31)
	деятельности; (ПК – 9-П–31)	
	- основные потребности и психофизические	Задание 7.1.2.2 (ПК-9-П-32)
	особенности человека, их взаимосвязь с	Задание 7.1.2.1 (ПК-9-П-32)
	социальной активностью личности	
	(ПК-9-П–32)	
	- должностные инструкции персонала	Задание 7.1.3.2 (ПК-9-П-33)
	предприятия; (ПК - 9-П-33)	Задание 7.1.3.1 (ПК-9-П-33)
	- правила работы персонала предприятия в	Задание 7.1.4.2 (ПК-9-П-34)
	«контактной зоне»; (ПК-9–П–34)	Задание 7.1.4.1 (ПК-9-П-34)

7.1. Задания для приобретения, закрепления и углубления знаний:

Задание 7.1.1.1 (ПК-9-Б-31)

Перечислите виды туристских компаний в соответствии с ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»

Задание 7.1.1.2 (ПК-9-Б-31)

Выделите особенности функционирования туроператорских и турагентских компаний на территории Российской Федерации

Задание 7.1.2.1 (ПК-9-Б-32)

Проанализируйте работу туроператорских компаний с отелями и другими объектами размещения

Задание 7.1.2.2 (ПК-9-Б-32)

Проанализируйте работу турагентских компаний с отелями и другими объектами размещения

Задание 7.1.3.1 (ПК-9-Б-33)

Дайте определение понятию «туристские формальности»

Задание 7.1.3.2 (ПК-9-Б-33)

Выделите виды туристских формальностей и проанализируйте их особенности.

Задание 7.1.4.1 (ПК-9-Б-34)

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

Задание 7.1.4.2 (ПК-9-Б-34)

Расскажите про алгоритм страхования туристов через туристские компании и самостоятельное страхование без туристских компаний

Задание 6.1.1.1 (ПК-9-П-31)

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

Задание 7.1.1.2 (ПК-9-П-31)

Проанализируйте современное состояние туристской индустрии в городах Российской Федерации

Задание 7.1.2.1 (ПК-9-П-32)

Составьте классификацию туристов по их потребностям? Почему необходимо знать потребности туристов при формировании туров?

Задание 7.1.2.2 (ПК-9-П-32)

Выделите психофизические особенности туристов.

Задание 7.1.3.1 (ПК-9-П-33)

Дайте определение понятию «должностная инструкция персонала»

Задание 7.1.3.2 (ПК-9-П-33)

Объясните, в чем заключается особая значимость должностных инструкциях для персонала?

Задание 7.1.4.1 (ПК-9-П-34)

Дайте определение понятию «контактная зона» предприятия?

Задание 7.1.4.2 (ПК-9-П-34)

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-УЗ)

Определите особенности визовых и паспортных формальностей

Задание 7.2.3.2 (ПК-9-Б-УЗ)

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-УЗ)

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-ВЗ)

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.пособ3-е изд.,стерМ.: КНОРУС, 2011 280 с.		89
2. Тимохина Т.Л. Организация приема и обслуживания туристов. Учеб.пособ3-е изд.,перераб.и допМ. ИД "Форум",ИНФРА-М,2010352 с.ил.		10
Дополнительная литература 1. Асанова И.М., Жуков А.А. Деятельность службы приема и размещения. Учнбник. Рек.УМО по образМ.: Изд.центр "Академия", 2011288 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. УМОМ.:Альфа-М6 ИНФРА=М,2012224 с.		5
2. Ляпина И.Ю. Организация и технология гостиничного обслуживания. Доп.Мир.образ.РФ в кач.учеб.пособ.для студ.учреждений среднего проф.образ5-е изд.испр.и допМ. 'Академия',2007208		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	X	

пособие. М., Дашков и К, 2012		
2. Семакин И.Г. Хеннер Е.К. Информационные системы и модели.		15
Методическое пособие. М., БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012		
Дополнительная:		
1. 3. Растягаев Д.В. Информационные системы в экономике. Росноу, 2013		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.

Договор №	_
об организации и проведении	практик

г. Москва	« <u></u> »201 г.
(полное наименование пр	едприятия (организации)
именуемое в дальнейшем «Организация», в л	лце
	цего на основании, с (Устава, доверенности № дата)
Одной стороны, и Автономная некоммер «Российский новый университет», именуем проректора по учебной работе Шабанова Г.А № 194 от 26 октября 2016 года, с другой сто заключили настоящий Договор о нижеследую	мая в дальнейшем «Университет», в лице, действующего на основании доверенности роны, в дальнейшем именуемые «Стороны»,
по вопросам прохождения учебной, произ практик студентами Университета, обуч (специальностям) среднего профессионального	ором Стороны осуществляют взаимодействие водственной, в том числе преддипломной, нающихся по следующим направлениям то и высшего образования: :
(код, наименование направления	
в количестве до чел. по каждому указани проводимых непрерывно в сроки, согласовани Практики в Организации проводятся и программи профессионали ного образования	ные Сторонами. з целях закрепления освоенной студентами

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	(ФИО	

Гарантийное письмо

Исх. №	Предоставля	яется по месту требования
от «»20	Γ.	
ГА	РАНТИЙНОЕ ПИСЬМО	
Настоящим письмом (по	лное наименование организации)	
в лице		
(должность)		(ФИО)
подтверждает свое согласие курса технологий АНО ВО «Росс	формы обучения фа	культета Бизнес –
	(ФИО студента)	
c «»	201 г. по «»	201r.
(должность)	(подпись) МП	(ФИО)

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:
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			
2	владеть навыками заключения партнерских соглашений	Базовый уровень		
3	владеть навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях	(этап) способностью к разработке		
4	владеть навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках	туристского продукта (ОПК-2-Б)		
5	владеть навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта			

_	владеть навыками по формированию		
6	туристского продукта на внутренний		
	туризм		
7	владеть навыками по разработке рекламных		
,	кампаний российских регионов		
8	владеть навыками по организации		
0	чартерных перевозок		
9	Уметь выделять особенности		
9	функционирования туристских компаний		
	Уметь разрабатывать технологический		
10	алгоритм работы туристских компаний с		
	отелями и другими объектами размещения		
	Уметь выделять особенности туристских		
11	формальностей		
	уметь рассчитывать стоимость страхового		
12	полиса для туристов		
	Уметь разрабатывать алгоритм		
13	формирования туристского продукта		
	Уметь формировать ценовую политику		
14	уметь формировать ценовую политику туристского продукта		
	Уметь разрабатывать программу		
15	1 1 1 1		
	продвижения туристского продукта		
1.0	Уметь делать партнерское соглашение о		
16	взаимодействии туроператора с		
	авиакомпаниями		
17	Знать виды туристских компаний		
	Знать организационные аспекты работы		
18	туристских компаний с отелями и другими		
	объектами размещения		
19	Знать виды туристских формальностей		
20	Знать алгоритм страхования туристов		
21	Знать особенности формирования		
21	туристского продукта		
	Знать особенности формирования ценовой		
22	политики при разработке туристского		
	продукта		
22	Знать методы и инструменты продвижения		
23	туристского продукта		
24	Знать особенности чартерных рейсов		
	Владеть навыками организации		
25	функциональных процессов,		
	соответствующих запросам потребителей		
	Владеть навыками организации и мотивации		
	для раскрытия потенциала сотрудника с		
26	различными психофизическими		
	возможностями.		
	Владеть навыками коммуникативного		
	менеджмента для управления коллективом и	Повышенный	
27	решения конфликтных ситуаций с	уровень (этап)	
	туристами	уровень (этап) способностью к	
	Владеть приемами обслуживания и	разработке	
28	бладеть приемами оослуживания и бесконфликтной работы в процессе	туристского продукта	
20	сервисной деятельности	(ОПК-2-П)	
	Владеть стандартами общения и	(OHK-2-11)	
29	•		
29	взаимодействия внутри отделов туристской		
	компании		
	Владеть навыками грамотного письма и		
30	устной речи, способностью к		
	коммуникациям в профессиональной		
	деятельности, культурой речи;		
31	владеть навыками заключения сделок на		

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

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

	2
70	Знает цели коммуникационной политики
	предприятия
71	-знает цель проведения рекламной кампании
72	Владеть навыками систематизации
	документов для открытия туроператорской
	компании и турагентской компании
72	владеть навыками заключения партнерских
73	соглашений
	владеть навыками совершенствования
74	туристских формальностей в условиях
	современных туристских условиях
	владеть навыками заполнения страхового
75	полиса на период пребывания туриста в
7.5	туристских поездках
	Владеть навыками организации
76	-
70	функциональных процессов,
	соответствующих запросам потребителей.
	Владеть навыками организации и мотивации
77	для раскрытия потенциала сотрудника с
, ,	различными психофизическими
	возможностями.
	Владеть навыками коммуникативного
78	менеджмента для управления коллективом и
/8	решения конфликтных ситуаций с
	туристами
	Владеть приемами обслуживания и
79	бесконфликтной работы в процессе
	сервисной деятельности

Руководитель практики от АНО ВО «Российский новый университет»	(подпись)	Ф.И.О.
«Согласовано»		
Руководитель практики от организации		Ф.И.Ф
(В случае, если практика организована	(подпись)	_
в профильной организации)		

Направление на практику

АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

105005, Москва, ул. 1	Радио, д.22	тел. 223-43-70
·		
Іаправляется студе	нт (ка)	
На преддипломную	практику на период	
2	по_	
<»	200г.	Декан факультета
	(линия отрыва	
	Отзыв руководителя	я предприятия (учреждения)
Студент (ка)		за время прохождения
		полностью выполнил(а)
		гики с оценкой
При этом (краткий с	= = =	
при этом (краткий	013818)	
	Руководител	ь
	_	
		кождении преддипломной практики
Студент (ка) с		проходил(а)
преддипломную пра	<u>ктику на</u>	
	(название предприятия)	
и по итогам защиты	заслуживает оценку	
	200	

Дневник прохождения практики

ФИО студента

Месяц и число	Краткое содержание	Подпись руководителя

декану факу	ультета ьизнес-технологии Н.С. Морозовой
От студента (ки)	
Направление подготовки	
Профиль	
	Группа
7	
Заявление	
Прошу направить для прохождения практики в	з организацию
ФИО руководителя от организации	
Должность руководителя от организации	
Телефон	
E-mail Подпись	студента
<u>«</u>	_»20г.