

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

Факультет бизнес – технологий

Кафедра туризма и культурного наследия

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе

Г.А. Шабанов

« 01 » 02 2017

ПРОГРАММА ПРАКТИКИ ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ  
УМЕНИЙ И ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Подготовка бакалавров по направлению

43.03.02. «Туризм»

Профиль «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг»

все формы обучения

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

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

Автор:  
ст. преподаватель Д.Д.Макарова

Москва  
2017

## **1. Цель и задачи производственной практики**

Программа практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности 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».

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности позволяет подготовить конкурентоспособного студента для туристской индустрии. **Целью практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности** является закрепление теоретических знаний, практических умений и навыков, полученных в процессе освоения основной образовательной программы, а также получение профессионального опыта в туристской индустрии.

**Задачи практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности:**

- Закрепление теоретических и методических знаний, умений и навыков студентов по общепрофессиональным дисциплинам и дисциплинам предметной подготовки;
- Обеспечение всестороннего и последовательного овладения студентами основными видами профессиональной деятельности (производственно-технической, организационно-управленческой деятельностью, сервисной, проектной, научно-исследовательской);
- Предоставление студентам – практикантам систематизированных знаний о технологии и организации технологического процесса туристических компаний, формирование турпродукта, поиск партнеров для составления туристского пакета;
- Формирование личности современного специалиста бакалавриата по туризму.

**Вид, способы и формы проведения производственной практики**

**Вид производственной практики** - Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

**Способы проведения производственной практики.** Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности относится к стационарному способу проведения производственной практики.

**Формы проведения производственной 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 производственной 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 практики в структуре ООП бакалавриата**

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности является важнейшим компонентом в системе профессиональной подготовки конкурентоспособного студента. Она выступает связующим этапом между теоретическим обучением и получением навыков по будущей профессии.

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности выступает основой для получения представления о профессии и обеспечивает студентам бакалавриата возможность реализовать полученные знания, сформировать умения и навыки.

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности является второй ступенькой в получении профессиональных навыков. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной

деятельности базируется на полученных знаниях и навыках, полученных во время прохождения практики.

Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности помогает закрепить полученный теоретический материал следующих дисциплин, а также получение навыков в рамках компетенций (таб.1)

Таблица 1

**Профессиональные дисциплины с компетенциями**

Название дисциплины	Формируемые компетенции
Обычаи и традиции народов мира	ОК-4, ОПК-3
Основы научных исследований	ПК-6, ПК-8
Государственное регулирование в сфере туризма и гостеприимства	ОК-6
География	ОПК-2
Безопасность жизнедеятельности	ОК-8
Организация туристской деятельности	ПК-9
Курортология	ПК-9
Основы гостиничного бизнеса	ПК-9
Маркетинг туризма	ПК-7
Менеджмент туризма	ПК-9
Технологии продаж	ПК-7
Экономика туристской индустрии	ПК-6
Документационное обеспечение	ПК-8

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

**3. Планируемые результаты в ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности**

В результате прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности студенты должны овладеть следующими компетенциями:

Таблица 2

Компетенции, предъявляемые к практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности  
ОПК – 2 - способностью к разработке туристского продукта (4 з.е.)

Этап (уровень) освоения компетенции	Показатели (планируемые) результаты обучения
<b>Базовый уровень (этап)</b> способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-Б)	<b>Владеть:</b> - 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)
	<b>Уметь:</b> - выделять особенности функционирования туристских компаний (ОПК-2-Б-У1); - разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями

	<p>и другими объектами размещения (ОПК-2-Б-У2)  - выделять особенности туристских формальностей (ОПК-2-Б –У3)  - уметь рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов (ОПК-2-Б –У4)  - разрабатывать алгоритм формирования туристского продукта (ОПК-2-Б –У5)  - формировать ценовую политику туристского продукта (ОПК-2-Б-У6)  - разрабатывать программу продвижения туристского продукта (ОПК-2-Б –У7)  - делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями (ОПК-2-Б –У8)</p> <p><b><u>Знать:</u></b>  - 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 – 34)  - особенности формирования туристского продукта (ОПК-2-Б –35)  - 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)</p>
<p><b>Повышенный уровень (этап) способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-П)</b></p>	<p><b><u>Владеть:</u></b>  - навыками организации функциональных 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 коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами (ОПК-2-П-В3)  - приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ОПК – 2-П-В4)  - стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании (ОПК – 2-П-В5)  - навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи; (ОПК-2–П-В6)  - владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2–П-В7)  - владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет (ОПК-2–П-В8)</p> <p><b><u>Уметь:</u></b>  - применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ОПК- 2-П-У1)  - определять психотип сотрудника предприятия (ОПК-2-П –У2)  - применять нормы делового этикета для управления коллективом. (ОПК-2 –П-У3)  - Работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности (ОПК – 2–П-У4)  - Осуществлять взаимодействие в коллективе; (ОПК-2 –П-У5)  - Осуществлять взаимодействие в коллективе; (ОПК-2 –П-У6)  - сделать партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода (ОПК-2–П-У7)  - оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий (ОПК-2–П-У8)</p> <p><b><u>Знать:</u></b>  - 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)</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основы делового этикета для взаимодействия с коллективом (ОПК – 2-П–35)</li> <li>- основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога; (ОПК – 2-П–36)</li> <li>- знать особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания (ОПК-2–П-37)</li> <li>- знать современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе (ОПК-2–П-38)</li> </ul>
--	---

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

Этап (уровень) освоения компетенции	Показатели (планируемые) результаты обучения
<p align="center"><b>Базовый уровень</b> готовность использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7-Б)</p>	<p><b><u>Владеть:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Анализировать и прогнозировать угрозы, влияющие на функционирование предприятий; (ПК -7-Б-В1)</li> <li>- Навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования (ПК -7-Б-В2)</li> <li>- Навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия (ПК -7-Б-В3)</li> <li>- Навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг (ПК -7-Б-В4)</li> </ul>
	<p><b><u>Уметь:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирования предприятия; (ПК -7-Б-У1)</li> <li>- Поставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований (ПК -7-Б –У2)</li> <li>- Ставить задачи по сбытовой политике предприятия (ПК -7-Б –У3)</li> <li>- Анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг (ПК -7-Б-У4)</li> </ul>
	<p><b><u>Знать:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга; (ПК - 7-Б –31)</li> <li>- Основы маркетингового управления на предприятии; (ПК - 7-Б –32)</li> <li>- Цели сбытовой политики предприятия (ПК - 7-Б –33)</li> <li>- Каналы распределения товаров/услуг (ПК - 7-Б –34)</li> </ul>
<p align="center"><b>Повышенный уровень (этап)</b> способность использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7-П)</p>	<p><b><u>Владеть:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей; (ПК-7-П –В1);</li> <li>- Навыками идентификации запросов сегментов (потребителей) (ПК -7-П-В2)</li> <li>- Навыками оценки коммуникативной политики предприятия (ПК -7-П-В3)</li> <li>- навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов (ПК -7-П-В4)</li> </ul>
	<p><b><u>Уметь:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований (ПК -7-П –У1);</li> <li>- Дать общую оценку сегментации рынка (ПК- 7-П –У2)</li> <li>- Ставить задачи коммуникационной политики предприятия (ПК- 7-П-У3)</li> <li>- Разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании (ПК- 7-П-У4)</li> </ul>
	<p><b><u>Знать:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Методологию маркетинговых исследований;(ПК - 7 –П-31)</li> <li>- Критерии сегментирования рынка (ПК -7-П –32)</li> <li>- Цели коммуникационной политики предприятия (ПК -7-П –33)</li> <li>- Цель проведения рекламной кампании (ПК -7-П –34)</li> </ul>

#### 4. Объем производственной практики

Общая трудоемкость практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности составляет 6 зачетных единиц, 4 недели, 432 часа. Согласно учебным планам по направлению подготовки «Туризм», практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности организуется для студентов в периоды учебного года, отображенные в таблице 3 «Практика для направления подготовки «Туризм».

Таблица 3

##### Практика для направления подготовки «Туризм»

№	Форма обучения	Курс	Семестр	Кол-во недель	Форма текущего контроля
1	Очная (Полная форма обучения)	3 курс 4 курс	6 семестр 8 семестр	По 4 недели	Дифференцированный зачет
2	Заочная (Полная форма обучения)	3 курс 4 курс 5 курс	6 семестр 8 семестр 10 семестр	2 недели 2 недели 4 недели	Дифференцированный зачет

#### 5. Места для прохождения студентами практики

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

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

Практика проводится в периоды, предусмотренные учебными планами, отображенные в таблице 3 «Практика для направления подготовки «Туризм».

В таблице 4 «Туристские предприятия для прохождения практики» представлен список предприятий, с которыми заключены договора для прохождения практики.

Таблица 4

##### «Туристские предприятия для прохождения практики»

№	Место проведения практики	Реквизиты и сроки действия договоров
1	ООО «Вояж тур». г. Москва, Краснопресненская наб., д. 12	ООО «Вояж тур». Договор от 01.01.2014 до 31.12.2017
2	ООО «Голд Травел», г. Москва, ул Шаболовка, д. 34	ООО «Голд Травел», Договор от 25.06.2014 до 31.12.2017
3	ООО «Медкон». Москва, Авиамоторная, д. 55 корп.31	ООО «Медкон», договор от 02.06.2014 до 31.12.2017

#### 6. Структура и содержание практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Структура и содержание практики для студентов, отображена в таблице 5 «Структура и содержание практики».

Таблица 5

##### Структура и содержание практики

№	Этапы практики	Производственная работа + самостоятельная работа	Форма текущего контроля
1	Организационные мероприятия.	Выявление способностей, предпочтений и интересов студентов	Собеседование с руководителем

	Прохождение собеседования (За две - три недели до начала практики)	для прохождения производственной практики. Составление резюме и собеседование на предприятиях туристской индустрии	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 материалов. Знакомство с должностными обязанностями, с руководством подразделения и коллективом структуры, где проходит практика.	Дневник практики [Приложение 4]
4	Производственный этап практики	Приобретение практических навыков работы в организациях туристской индустрии, в соответствии с занимаемой должностью	Дневник практики [Приложение 4]
5	Итоговый этап практики	Систематизация собранного материала во время прохождения практики, согласно требованиям и структуре отчета. Подготовка отчета – защита практики	Письменный отчет. Презентация по отчету. Защита практики

Средства текущего контроля:

**1. Собеседование с руководителем практики от предприятия.**

Вопросы, задаваемые на собеседовании:

- Что Вас привлекает в туристской отрасли? Почему для работы выбрали данную сферу деятельности?
- Чему Вы хотели бы научиться во время практики?
- Расскажите про туроператорскую и турагентские компании? В чем сходство и различие?
- В каком отделе (на каком предприятии) хотели бы работать? Почему?
- Какой уровень английского языка у Вас? Расскажите что-нибудь на английском языке.
- Через 10 лет, какую должность Вы хотели бы занимать в туристской сфере?

**2. Заполненное индивидуальное задание на практику.**

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

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

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

**4. Дневник студента (Производственный этап практик).**

Дневник практики должен заполняться студентами каждый день, отображая функциональные обязанности, которые студент выполнял на предприятии. Руководитель практики от организации визирует запись студента в дневнике практики.

## **5. Письменный отчет. Презентация по отчету.**

### **А. Требования к написанию отчета по производственной практике**

Объем отчета по практике должен составлять 15 - 17 страниц и предоставляется в печатном виде в день защиты практики. Шрифт Times New Roman, 14.

Отчет по практике должен содержать следующую информацию:

#### **Введение (актуальность, цель, задачи, объект, предмет)**

*Глава 1* представляет собой характеристику туристского предприятия, на котором студент проходил практику.

Она должна содержать следующую информацию:

- название предприятия, адрес, организационно-правовую форму предприятия, год создания, краткую историческую справку о гостинице;
- характеристику туристского предприятия,
- описание предоставляемых основных и дополнительных услуг;
- организационную структуру туристского предприятия,
- описание основных функций подразделений, должностных обязанностей сотрудников подразделений,
- основные показатели деятельности туристского предприятия представить в форме таблицы и построить график загрузки гостиницы по периодам,
- анализ структуры продаж в зависимости от каналов сбыта (индивидуальные клиенты, корпоративные клиенты, турагенты, продажа от стойки, Интернет и т.п.),
- анализ ценовой стратегии туристского предприятия и используемые виды скидок,
- характеристику маркетинговой деятельности туристского предприятия, в том числе, характеристику целевой аудитории, методов анализа целевой аудитории (в приложении привести пример анкеты гостя), основных конкурентов, занимаемой доли рынка и т.п.,
- характеристику рекламной деятельности туристского предприятия, методов продвижения товаров и услуг (в приложении привести образцы рекламной продукции гостиницы),
- дать характеристику фирменного стиля и корпоративной культуры туристского предприятия,
- описание информационных технологий, используемых в турфирме.
- описание методов работы с персоналом, системы поощрения и стимулирования труда работников турфирмы.

#### **Вывод по первой главе.**

*Глава 2.* Содержит описание деятельности, которой занимался студент во время прохождения практики.

Она должна содержать:

- название отдела, в котором студент проходил практику, должность и должностные обязанности, которые выполнял студент,
- указать, какие знания и навыки потребовались студенту для выполнения должностных обязанностей (владение компьютером и другой оргтехникой, знание иностранного языка, умение вести переговоры и т.п.),
- указать, какие практические навыки приобрел студент в процессе прохождения практики,
- указать знания, каких дисциплин, изучаемых в РосНОУ, помогли студенту в успешном прохождении практики;



- с какими трудностями студент встретился в ходе прохождения практики (нехватка знаний иностранного языка, компьютерных технологий, практических умений, необходимость соблюдать строгую дисциплину, личных качеств и т.п.).

#### **Вывод по второй главе.**

**Глава 3.** Экономическая эффективность содержит основные показатели деятельности турфирмы «.....» за период .....

Показатели	Ед. изм.	Период (год, месяц, неделя)			
		1	2	...	N
Количество туров (за период), из них: - Внутренний туризм - Выездной туризм	Шт.				
Стоимость визы					
Оплата средств размещения	Руб.				
Оплата проезда до пункта назначения	руб.				
Объем реализации основных услуг (выручка от продажи туров)	руб.				
Объем реализации дополнительных услуг	руб.				

**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, качества предлагаемых туров, 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.

#### **Заключение**

#### **Библиографический список**

#### **В. Структура презентации для защиты практики:**

- 1 слайд – титульный лист.
- 2 слайд – цель и задачи практики.
- 3 слайд – объект и предмет практики.
- 4 – 9 слайды – обзор главы 1.
- 10-13 – слайды – обзор главы 2.
- 14-16 слайды – обзор главы 3.
- 17-18 слайды заключение
- 19 слайд – спасибо за внимание.

**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

### 7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе проведения практики и описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования

ОПК – 2 - способностью к разработке туристского продукта

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения			
		Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Базовый уровень (этап) способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-Б)	<b>Владеть:</b> (ОПК-2 –Б–В1)	не владеет навыками систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании	Не владеет навыками систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании	Владеет навыками систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании	Великолепно владеет навыками систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании
	(ОПК-2-Б-В2)	Не владеет навыками заключения партнерских соглашений	Частично владеет навыками заключения партнерских соглашений	Владеет навыками заключения партнерских соглашений	Великолепно владеет навыками заключения партнерских соглашений
	(ОПК-2-Б –В3)	Не владеет навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях	Частично владеет навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях	Владеет навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях	Великолепно владеет навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях
	(ОПК-2-Б –В4)	Не владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках	Частично владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках	Владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках	Великолепно владеет навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках
	(ОПК-2-Б –В5)	Не владеет навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта	Частично владеет навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта	Владеет навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта	Великолепно владеет навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта

(ОПК-2-Б –В6)	Не владеет навыками по формированию туристского продукта на внутренний туризм	Частично навыками по формированию туристского продукта на внутренний туризм	Владеет навыками по формированию туристского продукта на внутренний туризм	Великолепно владеет навыками по формированию туристского продукта на внутренний туризм
(ОПК-2-Б –В7)	Не владеет навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов	Частично навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов	Владеет навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов	Великолепно владеет навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов
(ОПК-2-Б –В8)	Не владеет навыками по организации чартерных перевозок	Частично навыками по организации чартерных перевозок	Владеет навыками по организации чартерных перевозок	Великолепно владеет навыками по организации чартерных перевозок
<b>Уметь:</b> (ОПК-2-Б-У1)	Не умеет выделять особенности функционирования туристских компаний	Частично умеет выделять особенности функционирования туристских компаний	Умеет выделять особенности функционирования туристских компаний	Великолепно умеет выделять особенности функционирования туристских компаний
(ОПК-2-Б-У2)	Не умеет разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Частично умеет разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Умеет разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Великолепно умеет разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения
(ОПК-2-Б –У3)	Не умеет выделять особенности туристских формальностей	Частично умеет выделять особенности туристских формальностей	Умеет выделять особенности туристских формальностей	Великолепно умеет выделять особенности туристских формальностей
(ОПК-2-Б –У4)	Не умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов	Частично умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов	Умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов	Великолепно умеет рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов
(ОПК-2-Б –У5)	Не умеет разрабатывать алгоритм формирования туристского продукта	Частично умеет разрабатывать алгоритм формирования тур. продукта	Умеет разрабатывать алгоритм формирования туристского продукта	Великолепно умеет разрабатывать алгоритм формирования тур.продукта

(ОПК-2-Б-У6)	Не умеет формировать ценовую политику туристского продукта	Частично умеет формировать ценовую политику туристского продукта	Умеет формировать ценовую политику туристского продукта	Великолепно умеет формировать ценовую политику туристского продукта
(ОПК-2-Б –У7)	Не умеет разрабатывать программу продвижения туристского продукта	Частично умеет разрабатывать программу продвижения туристского продукта	Умеет разрабатывать программу продвижения туристского продукта	Великолепно умеет разрабатывать программу продвижения туристского продукта
(ОПК-2-Б –У8)	Не умеет делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями	Частично умеет делать партнерское соглашение о взаимодействии и туроператора с авиакомпаниями	Умеет делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями	Великолепно умеет делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями
<b><u>Знать:</u></b> (ОПК-2-Б–31)	Не знает виды туристских компаний	Частично знает виды туристских компаний	Знает виды туристских компаний	Великолепно знает виды туристских компаний
(ОПК-2-Б–32)	Не знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Частично знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения	Великолепно знает организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения
(ОПК-2-Б –33)	Не знает виды туристских формальностей	Частично знает виды туристских формальностей	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
Повышенный уровень способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-П)	<b>Владеть:</b> (ОПК- 2-П-В1)	не владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей	- частично владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей	- владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей	- великолепно владеет навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей
	(ОПК-2-П-В2)	- не владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;	- частично владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;	- владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;	-великолепно владеет навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями;
	(ОПК-2-П-В3)	- не владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами	- частично владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами	- владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами	- великолепно владеет навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами
	(ОПК – 2-П-В4)	- не владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы	-частично владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы	- владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы	- великолепно владеет приемами обслуживания и бесконфликтной работы
	(ОПК – 2-П-В5)	- не использует стандарты общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании	- частично использует стандарты общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании	- использует стандарты общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании	- великолепно использует стандарты общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании

	(ОПК-2–П-В6)	- не владеет навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;	- частично владеет навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;	- владеет навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;	- великолепно владеет навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;
	(ОПК-2–П-В7)	Не владеет навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания	Частично владеет навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания	Владеет навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания	Великолепно владеет навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания
	(ОПК-2–П-В8)	Не владеет навыками по модернизации туристских услуг через интернет	Частично навыками по модернизации туристских услуг через интернет	Владеет навыками по модернизации туристских услуг через интернет	Великолепно владеет навыками по модернизации туристских услуг через интернет
	<b>Уметь:-</b> (ОПК- 2-П-У1);	- не умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала	-частично умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала	умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала	-умеет применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала
	(ОПК-2-П –У2)	- не умеет определять психотип сотрудника предприятия;	- частично умеет определять психотип сотрудника предприятия;	- умеет определять психотип сотрудника предприятия;	- великолепно умеет определять психотип сотрудника предприятия;
	(ОПК-2 -П –У3)	- не умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;	- частично умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;	- умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;	- великолепно умеет применять нормы делового этикета для управления коллективом;

	(ОПК - 2–П-У4)	- не умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;	- частично умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;	- умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;	- великолепно умеет работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности;
	(ОПК-2 –П-У5)	- не умеет осуществлять взаимодействие в коллективе;	- частично умеет осуществлять взаимодействие в коллективе;	- умеет осуществлять взаимодействие в коллективе;	-великолепно умеет осуществлять взаимодействие в коллективе;
	(ОПК - 2-П-У6)	- не умеет использовать знание русского языка, культуры речи и навыков общения в профессиональной деятельности	-частично умеет использовать знание русского языка, культуры речи и навыков общения в профессиональной дея.	- умеет использовать знание русского языка, культуры речи и навыков общения в профессиональной деятельности	- великолепно умеет использовать знание русского языка, культуры речи и навыков общения в профессиональной деятельности
	(ОПК-2–П-У7)	Не умеет сделать партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода	Частично умеет сделать партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода	Умеет сделать партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода	Великолепно умеет сделать партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода
	(ОПК-2–П-У8)	не умеет оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий	частично умеет оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий	Умеет оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий	великолепно умеет оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий
	<b>Знать:</b> (ОПК – 2-П–31)	-не знает теоретические основы туристской деятельности;	-частично знает теоретические основы туристской деятельности;	-знает теоретические основы туристской деятельности;	-великолепно знает теоретические основы туристской деятельности;
	(ОПК-2-П–32)	- не знает основные потребности и психофизические возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности	- частично знает основные потребности и психофизические возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности	- знает основные потребности и психофизические возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности	- великолепно знает основные потребности и психофизические возможности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности

	(ОПК - 2–П–33)	- не знает должностные инструкции персонала	- частично знает должностные инструкции персонала	- знает должностные инструкции персонала	- великолепно знает должностные инструкции персонала
	(ОПК-2–П–34)	- не знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;	- частично знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;	- знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;	-великолепно знает правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;
	(ОПК – 2–П–35)	- не знает основы делового этикета для взаимодействия с коллективом	- частично знает основы делового этикета для взаимодействия с коллективом	- знает основы делового этикета для взаимодействия с коллективом	- великолепно знает основы делового этикета для взаимодействия с коллективом
	(ОПК – 2–П–36)	- не знает основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога	- частично знает основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога	- знает основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога	- великолепно знает основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога
	(ОПК-2–П-37)	Не знает особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания	Частично знает особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания	Знает особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания	Великолепно знает особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания
	(ОПК-2–П-38)	Не знает современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе	Частично знает современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе	Знает современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе	Великолепно знает современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе

Этап освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения			
		Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
<b>Базовый уровень</b> готовность использовать методы мониторинга рынка туристски	<b>Владеть:</b> (ПК -7-Б-В1)	Не владеет навыками прогнозирования угроз, влияющих на функционирование предприятий;	Частично владеет навыками прогнозирования угроз, влияющих на функционирование предприятий;	Владеет навыками прогнозирования угроз, влияющих на функционирование предприятий;	Великолепно владеет навыками прогнозирования угроз, влияющих на функционирование предприятий;



х услуг (ПК-7-Б)	(ПК -7-Б-В2)	Не владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования	Частично владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования	Владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования	Великолепно владеет навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования
	(ПК -7-Б-В3)	Не владеет навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия	Частично владеет навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия	Владеет навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия	Великолепно владеет навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия
	(ПК -7-Б-В4)	Не владеет навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг	Частично владеет навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг	Владеет навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг	Великолепно владеет навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг
	<b>Уметь:</b> (ПК -7-Б-У1)	Не умеет выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирование предприятия;	Частично умеет выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирование предприятия;	Умеет выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирование предприятия;	Великолепно умеет выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирование предприятия;
	(ПК -7-Б –У2)	Не умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований	Частично умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований	Умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований	Великолепно умеет ставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований
	(ПК -7-Б –У3)	Не умеет ставить задачи по сбытовой политике предприятия	Частично умеет ставить задачи по сбытовой политике предприятия	Умеет ставить задачи по сбытовой политике предприятия	Великолепно умеет ставить задачи по сбытовой политике предприятия
	(ПК -7-Б-У4)	Не умеет анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг	Частично умеет анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг	Умеет анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг	Великолепно умеет анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг
	<b>Знать:</b> (ПК -7-Б –31)	Не знает структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга;	Частично знает структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга;	Знает структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга;	Великолепно знает структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга;

	(ПК - 7-Б –32)	Не знает основы маркетингового управления на предприятии;	Частично знает основы маркетингового управления на предприятии;	Знает основы маркетингового управления на предприятии;	Великолепно знает основы маркетингового управления на предприятии;
	(ПК - 7-Б –33)	Не знает цели сбытовой политики предприятия	Частично знает цели сбытовой политики предприятия	Знает цели сбытовой политики предприятия	Великолепно знает цели сбытовой политики предприятия
	(ПК - 7-Б –34)	Не знает каналы распределения товаров/услуг	Частично знает каналы распределения товаров/услуг	Знает каналы распределения товаров/услуг	Великолепно знает каналы распределения товаров/услуг
Повышенный уровень (этап) способность использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7-П)	<b>Владеть:</b> (ПК-7-П –В1);	Не владеет навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей;	Частично владеет навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей;	Владеет навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей;	Великолепно владеет навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей;
	(ПК -7-П –В2)	Не владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей	Частично владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей	Владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей	Великолепно владеет навыками изучения рынка гостиничного бизнеса и сегментов потребителей
	(ПК -7-П-В3)	Не владеет навыками оценки коммуникативной политики предприятия	Частично владеет навыками оценки коммуникативной политики предприятия	Владеет навыками оценки коммуникативной политики предприятия	Великолепно владеет навыками оценки коммуникативной политики предприятия
	(ПК -7-П-В4)	Не владеет навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов	Частично владеет навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов	Владеет навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов	Великолепно владеет навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов
	<b>Уметь:</b> (ПК -7-П –У1);	Не умеет применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований	Частично умеет применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований	Умеет применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований	Великолепно умеет применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований
	(ПК- 7-П –У2)	Не умеет давать общую оценку сегментации рынка	Частично умеет давать общую оценку сегментации рынка	Умеет давать общую оценку сегментации рынка	Великолепно умеет давать общую оценку сегментации рынка

	(ПК- 7-П-У3)	Не умеет ставить задачи коммуникационной политики предприятия	Частично умеет ставить задачи коммуникационной политики предприятия	Умеет ставить задачи коммуникационной политики предприятия	Великолепно умеет ставить задачи коммуникационной политики предприятия
	(ПК- 7-П-У4)	Не умеет разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании	Частично умеет разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании	Умеет разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании	Великолепно умеет разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании
	<b>Знать:</b> (ПК - 7 –П-31)	Не знает методологию маркетинговых исследований	Частично знает методологию маркетинговых исследований	Знает методологию маркетинговых исследований	Великолепно знает методологию маркетинговых исследований
	(ПК -7-П –32)	Не знает критерии сегментирования рынка	Частично знает критерии сегментирования рынка	Знает критерии сегментирования рынка	Великолепно знает критерии сегментирования рынка
	(ПК -7-П –33)	Не знает цели коммуникационной политики предприятия	Частично знает цели коммуникационной политики предприятия	Знает цели коммуникационной политики предприятия	Великолепно знает цели коммуникационной политики предприятия
	(ПК -7-П –34)	Не знает цель проведения рекламной кампании	Частично знает цель проведения рекламной кампании	Знает цель проведения рекламной кампании	Великолепно знает цель проведения рекламной кампании

#### 7.4. Описание шкал оценивания

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

##### 7.4.2. Шкала оценивания уровня (этапа) сформированности компетенции:

*Компетенция сформирована на базовом уровне:*

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

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

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

*Компетенция сформирована на повышенном уровне:*

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

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

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

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

№	Формируемая компетенция	Показатели сформированности компетенции	ФОС текущего контроля
	<b>Базовый уровень (этап)</b> способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-Б)	<b>Владеть:</b> - систематизации документов для открытия туроператорской компании и турагентской компании (ОПК-2 –Б–В1)	Задание 7.3.1.2 (ОПК-2-Б-В1) Задание 7.3.1.1 (ОПК-2-Б-В1)
		- владеть навыками заключения партнерских соглашений (ОПК-2-Б-В2)	Задание 7.3.2.2(ОПК-2-Б-В2) Задание 7.3.2.1(ОПК-2-Б-В2)
		- владеть навыками совершенствования туристских формальностей в условиях современных туристских условиях (ОПК-2-Б –В3)	Задание 7.3.3.2(ОПК-2-Б-В3) Задание 7.3.3.1(ОПК-2-Б-В3)
		- владеть навыками заполнения страхового полиса на период пребывания туриста в туристских поездках (ОПК-2-Б –В4)	Задание 7.3.4.2(ОПК-2-Б-В4) Задание 7.3.4.1(ОПК-2-Б-В4)
		- владеть навыками применения технологического процесса разработки туристского продукта (ОПК-2-Б –В5)	Задание 7.3.5.2(ОПК-2-Б-В5) Задание 7.3.5.1(ОПК-2-Б-В5)
		- владеть навыками по формированию туристского продуктана внутренний туризм (ОПК-2-Б –В6)	Задание 7.3.6.1(ОПК-2-Б-В6) Задание 7.3.6.2(ОПК-2-Б-В6)
		- владеть навыками по разработке рекламных кампаний российских регионов (ОПК-2-Б –В7)	Задание 7.3.7.2(ОПК-2-Б-В7) Задание 7.3.7.1(ОПК-2-Б-В7)
		- владеть навыками по организации чартерных перевозок (ОПК-2-Б –В8)	Задание 7.3.8.2(ОПК-2-Б-В8) Задание 7.3.8.1(ОПК-2-Б-В8)
		<b>Уметь:</b> - выделять особенности функционирования туристских компаний (ОПК-2-Б-У1);	Задание 7.2.1.2(ОПК-2-Б-У1) Задание 7.2.1.1(ОПК-2-Б-У1)
		- разрабатывать технологический алгоритм работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ОПК-2-Б-У2)	Задание 7.2.2.2(ОПК-2-Б-У2) Задание 7.2.2.1(ОПК-2-Б-У2)
		- выделять особенности туристских формальностей (ОПК-2-Б –У3)	Задание 7.2.3.2(ОПК-2-Б-У3) Задание 7.2.3.1(ОПК-2-Б-У3)
		- уметь рассчитывать стоимость страхового полиса для туристов (ОПК-2-Б –У4)	Задание 7.2.4.2(ОПК-2-Б-У4) Задание 7.2.4.1(ОПК-2-Б-У4)
		- разрабатывать алгоритм формирования туристского продукта (ОПК-2-Б –У5)	Задание 7.2.5.2(ОПК-2-Б-У5) Задание 7.2.5.1(ОПК-2-Б-У5)
		- формировать ценовую политику туристского продукта (ОПК-2-Б-У6)	Задание 7.2.6.2(ОПК-2-Б-У6) Задание 7.2.6.1(ОПК-2-Б-У6)
		- разрабатывать программу продвижения туристского продукта (ОПК-2-Б –У7)	Задание 7.2.7.2(ОПК-2-Б-У7) Задание 7.2.7.1(ОПК-2-Б-У7)
		- делать партнерское соглашение о взаимодействии туроператора с авиакомпаниями (ОПК-2-Б –У8)	Задание 7.2.8.2(ОПК-2-Б-У8) Задание 7.2.8.1(ОПК-2-Б-У8)
		<b>Знать:</b> - виды туристских компаний (ОПК-2-Б–31)	Задание 7.1.1.2 (ОПК-2-Б-31) Задание 7.1.1.1 (ОПК-2-Б-31)

		- организационные аспекты работы туристских компаний с отелями и другими объектами размещения (ОПК-2-Б-32)	Задание 7.1.2.2(ОПК-2-Б-32) Задание 7.1.2.1(ОПК-2-Б-32)
		- виды туристских формальностей (ОПК-2-Б-33)	Задание 7.1.3.2(ОПК-2-Б-33) Задание 7.1.3.1(ОПК-2-Б-33)
		- алгоритм страхования туристов (ОПК-2-Б-34)	Задание 7.1.4.2(ОПК-2-Б-34) Задание 7.1.4.1(ОПК-2-Б-34)
		- особенности формирования туристского продукта (ОПК-2-Б-35)	Задание 7.1.5.2(ОПК-2-Б-35) Задание 7.1.5.1(ОПК-2-Б-35)
		- особенности формирования ценовой политики при разработке туристского продукта (ОПК-2-Б-36)	Задание 7.1.6.2(ОПК-2-Б-36) Задание 7.1.6.1(ОПК-2-Б-36)
		- методы и инструменты продвижения туристского продукта (ОПК-2-Б-37)	Задание 7.1.7.2(ОПК-2-Б-37) Задание 7.1.7.1(ОПК-2-Б-37)
		- особенности чартерных рейсов (ОПК-2-Б-38)	Задание 7.1.8.2(ОПК-2-Б-38) Задание 7.1.8.1(ОПК-2-Б-38)
	<b>Повышенный уровень (этап) способностью к разработке туристского продукта (ОПК-2-П)</b>	<b><u>Владеть:</u></b> - навыками организации функциональных процессов, соответствующих запросам потребителей. (ОПК-2-П-В1)	Задание 7.3.1.2(ОПК-2-П-В1) Задание 7.3.1.1(ОПК-2-П-В1)
		- навыками организации и мотивации для раскрытия потенциала сотрудника с различными психофизическими возможностями. (ОПК-2-П-В2)	Задание 7.3.2.2(ОПК-2-П-В2) Задание 7.3.2.1(ОПК-2-П-В2)
		- навыками коммуникативного менеджмента для управления коллективом и решения конфликтных ситуаций с туристами (ОПК-2-П-В3)	Задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-В3) Задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3)
		- приемами обслуживания и бесконфликтной работы в процессе сервисной деятельности; (ПК – 4-П-В4)	Задание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-В4) Задание 7.3.4.1 (ОПК-2-П-В4)
		- стандартами общения и взаимодействия внутри отделов туристской компании (ПК – 4-П-В5)	Задание 7.3.5.2(ОПК-2-П-В5) Задание 7.3.5.1(ОПК-2-П-В5)
		- навыками грамотного письма и устной речи, способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;(ОПК-2-П-В6)	Задание 7.3.6.1 (ОПК-2-П-В6) Задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6)
		- владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания (ОПК-2-П-В7)	Задание 7.3.7.2(ОПК-2-П-В7) Задание 7.3.7.1(ОПК-2-П-В7)
		- владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет (ОПК-2-П-В8)	Задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В8) Задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В8)
		<b><u>Уметь:</u></b> - применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала (ОПК- 2-П-У1)	Задание 7.2.1.2 (ОПК-2-П-У1) Задание 7.2.1.1 (ОПК-2-П-У1)
		- определять психотип сотрудника предприятия (ОПК-2-П-У2)	Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2) Задание 7.2.2.1 (ОПК-2-П-У2)
		- применять нормы делового этикета для управления коллективом. (ОПК-2-П-У3)	Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3) Задание 7.2.3.1 (ОПК-2-П-У3)
		- Работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности (ОПК - 2-П-У4)	Задание 7.2.4.2 (ОПК-2-П-У4) Задание 7.2.4.1 (ОПК-2-П-У4)

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

**Задание 7.2.6.2 (ОПК-2-Б-У6)**

Рассчитайте стоимость пляжного тура и сравните его с самостоятельным туром

**Задание 7.2.7.1 (ОПК-2-Б-У7)**

Разработайте программу продвижения экскурсионного тура

**Задание 7.2.7.2 (ОПК-2-Б-У7)**

Разработайте программу продвижения пляжного тура

**Задание 7.2.8.1 (ОПК-2-Б-У8)**

Разработайте макет соглашения туроператора с российской авиакомпанией



**Задание 7.2.8.2 (ОПК-2-Б-У8)**

Разработайте макет соглашения туроператора с зарубежной авиакомпанией

**Задание 7.2.1.1 (ОПК-2-П-У1)**

Разработайте оценочный лист по контролю работы турфирмы

**Задание 7.2.1.2 (ОПК-2-П-У1)**

Разработайте методы мотивации и стимулированию персонала туристских компаний

**Задание 7.2.2.1 (ОПК-2-П-У2)**

Изучите классификацию психотипов человека

**Задание 7.2.2.2 (ОПК-2-П-У2)**

Разбейтесь на группы на 5 человек. Изучите сотрудника с точки зрения его психотипа. Выделите отличия между сотрудниками.

**Задание 7.2.3.1 (ОПК-2-П-У3)**

Разработайте свод правил для персонала

**Задание 7.2.3.2 (ОПК-2-П-У3)**

Смоделируйте ситуации, в которых необходимо соблюдать нормы делового этикета.

**Задание 7.2.4.1 (ОПК-2-П-У4)**

Смоделируйте ситуации, в которых необходимо соблюдать правила работы «в контактной зоне»

**Задание 7.2.4.2 (ОПК-2-П-У4)**

Смоделируйте ситуации по работе с партнерами, в которых необходимо соблюдать нормы делового этикета.

**Задание 7.2.5.1 (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)**

Смоделируйте ситуации процесса заключения «трудных» сделок в туристском бизнесе

**Задание 7.3.3.1 (ОПК-2-Б-В3)**

Сделать рекомендации по совершенствованию туристских формальностей

**Задание 7.3.3.2 (ОПК-2-Б-В3)**

Сделать рекомендации по совершенствованию туристских формальностей для туроператорских компаний

**Задание 7.3.4.1 (ОПК-2-Б-В4)**

Заполните страховой полис для горнолыжного тура через туристскую компанию и самостоятельно

**Задание 7.3.4.2 (ОПК-2-Б-В4)**

Заполните страховой полис «страховка от невыезда» через туристскую компанию и самостоятельно

**Задание 7.3.4.1 (ОПК-2-Б-В5)**

Сделайте технологическую карту и программу тура по России

**Задание 7.3.4.2 (ОПК-2-Б-В5)**

Сделайте технологическую карту и программу тура по зарубежным странам

**Задание 7.3.6.1 (ОПК-2-Б-В6)**

Разработайте экскурсионный тур (3д\2 н.) для внутреннего туризма

**Задание 7.3.6.2 (ОПК-2-Б-В6)**

Разработайте экскурсионный тур (7д\6 н.) для внутреннего туризма

**Задание 7.3.7.1 (ОПК-2-Б-В7)**

Смоделируйте логотип туристского региона

**Задание 6.3.7.2 (ОПК-2-Б-В7)**

Разработайте программу по продвижению туристского региона на туристский рынок

**Задание 7.3.8.1 (ОПК-2-Б-В8)**

Определите разницу между чартерными рейсами и регулярными рейсами

**Задание 7.3.8.2 (ОПК-2-Б-В8)**

Обоснуйте необходимость использования чартерных перевозок

**Задание 7.3.1.1 (ОПК-2-П-В1)**

Придумайте запросы туристов для организации индивидуальных туров

**Задание 7.3.1.2 (ОПК-2-П-В1)**

Разработайте тур согласно индивидуальным запросам

**Задание 7.3.2.1 (ОПК-2-П-В2)**

Разработайте программы мотивации для управления коллективом

**Задание 7.3.2.2 (ОПК-2-П-В2)**

Разработайте алгоритм работы с агрессивными и конфликтами гостями

**Задание 7.3.3.1 (ОПК-2-П-В3)**

Разработайте оценочный лист для оценки соблюдения коммуникативного менеджмента

**Задание 7.3.3.2 (ОПК-2-П-В3)**

Разработайте план – график проведения тренингов по тематике коммуникативного менеджмента

**Задание 7.3.4.1 (ОПК-2-П-В4)**

Позвоните в туристскую компанию и смоделируйте ситуацию, проверки бесконфликтной ситуации

**Задание 7.3.4.2 (ОПК-2-П-В4)**

Сходите в музей и смоделируйте ситуацию, проверки бесконфликтной ситуации

**Задание 7.3.5.1 (ОПК-2-П-В5)**

Разработайте стандарты общения внутри отделов туристской компании

**Задание 7.3.5.2 (ОПК-2-П-В5)**

Разработайте оценочный лист по соблюдению стандартов общения внутри отделов туристской компании

**Задание 7.3.6.1 (ОПК-2-П-В6)**

Подготовка статьи и выступление на апрельской научной конференции

**Задание 7.3.6.2 (ОПК-2-П-В6)**

Подготовка статьи и выступление на научной конференции «Студенческая наука»

**Задание 7.3.7.1 (ОПК-2-П-В7)**

Сделайте макет партнерского соглашения на оказание услуг трансфера

**Задание 7.3.7.2 (ОПК-2-П-В7)**

Сделайте макет партнерского соглашения на оказание услуг экскурсионного обслуживания

**Задание 7.3.8.1 (ОПК-2-П-В8)**

Проанализировать и систематизировать материал по конференциям и семинарам по интернет-технологиям

**Задание 7.3.8.2 (ОПК-2-П-В8)**

Разработать и смоделировать макет нового туристского портала.

<i>№</i>	<i>Формируемая компетенция</i>	<i>Показатели сформированности компетенции</i>	<i>ФОС текущего контроля</i>
	Базовый уровень (этап) - способностью использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7-Б)	Анализировать и прогнозировать угрозы, влияющие на функционирование предприятий; (ПК -7-Б-В1)	Задание 7.3.1.2(ПК-7-Б-В1) Задание 7.3.1.1(ПК-7-Б-В1)
		Навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования (ПК -7-Б-В2)	Задание 7.3.2.2(ПК-7-Б-В2) Задание 7.3.2.1(ПК-7-Б-В2)
		Навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия (ПК -7-Б-В3)	Задание 7.3.3.2(ПК-7-Б-В3) Задание 7.3.3.1(ПК-7-Б-В3)
		Навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг (ПК -7-Б-В4)	Задание 7.3.4.2(ПК-7-Б-В4) Задание 7.3.4.1(ПК-7-Б-В4)
		Выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирования предприятия; (ПК -7-Б-У1)	Задание 7.2.1.2(ПК-7-Б-У1) Задание 7.2.1.1(ПК-7-Б-У1)

		Поставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований (ПК -7-Б –У2)	Задание 7.2.2.2(ПК-7-Б-У2) Задание 7.2.2.1(ПК-7-Б-У2)
		Ставить задачи по сбытовой политике предприятия (ПК -7-Б –У3)	Задание 7.2.3.2(ПК-7-Б-У3) Задание 7.2.3.1(ПК-7-Б-У3)
		Анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг(ПК-7-Б-У4)	Задание 7.2.4.2(ПК-7-Б-У4) Задание 7.2.4.1(ПК-7-Б-У4)
		- Структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга; (ПК - 7-Б –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 размещения

**Задание 7.3.4.2 (ПК -7-П-В4)**

Разработать рекламные кампании для авиакомпании\предприятий общественного питания

**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, ПК-7), 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 основной и дополнительной учебной литературы и интернет - ресурсы

	Литература по РПД	Иprbooks (+)	Библиотека Кол-во экземпляров
	<b>Основная литература</b> 1. Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности. Учеб.пособ. -3-е изд.,стер. -М.: КНОРУС, 2011. -280 с. 2. Тимохина Т.Л. Организация приема и обслуживания туристов. Учеб.пособ. -3-е изд.,перераб.и доп. -М. ИД "Форум",ИНФРА-М,2010. -352 с.ил.		89  10
	<b>Дополнительная литература</b> Валеева Е.О. Организация туристской индустрии [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Валеева Е.О.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2015.— 242 с.—	+	
	<b>Основная литература</b> 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.—	+	
<b>Дополнительная литература</b> 1. Исаев Р.А. Основы менеджмента [Электронный ресурс]: учебник/ Исаев Р.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2010.— 264 с.—	+	
<b>Основная литература</b> 1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг. Учебник. -4-е изд. Стандарт третьего поколения. -СПб.: Питер, 2012. -560 с.		50
<b>Дополнительная литература</b> 1. Розанова Т.П. Маркетинг услуг гостеприимства и туризма [Электронный ресурс]: практикум/ Розанова Т.П., Муртузалиева Т.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 132 с.	+	
<b>Основная литература</b> 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	+	
<b>Дополнительная литература</b> 1.Ляпина И.Ю. Организация и технология гостиничного обслуживания. Доп.Мир.образ.РФ в кач.учеб.пособ.для студ.учреждений среднего проф.образ. -5-е изд.испр.и доп. -М. 'Академия',2007. -208 с.		42
<b>Основная литература</b> 1. Скворцова Л.М. Методология научных исследований. М.: Ай Пи Эр Медиа, 2014. 2. Рузавин Г.И. Методология научного познания. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012	+	
<b>Дополнительная литература</b> 1. Мельшина Н.А. История и методология науки туристской индустрии. М.: Вузовское образование, 2013	+	
<b>Основная литература</b> 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
<b>Дополнительная литература</b> 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 пособие. М., Дашков и К, 2012 2. Семакин И.Г. Хеннер Е.К. Информационные системы и модели. Методическое пособие. М., БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012 Дополнительная: 1. 3. Растягаев Д.В. Информационные системы в экономике. Росноу, 2013	X	15 200
<b>Основная литература</b> 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.	+	
<b>Дополнительная литература</b> 1. Нездемковская Г.В. Этнопедагогика. М.: Академический проект, 2011. 2. Акашев Ю.Д. Происхождение и начальная история русского народа. М.: МПГУ, 2010.	+	

	<p><b>Основная литература</b></p> <p>1. Андреева В.И. Делопроизводство: организация и ведение. Учеб.практ.пособ. -2-е изд.,перераб. доп. -М., КНОРУС, 2008. - 256 с.</p> <p>2. Бардаев Э.А., Кравченко В.Б. Документоведение. Учебник. Рек. УМО по образ.. -2-е изд., стер. -М., Изд.центр "Академия", 2010. -304 с.</p>		30	
	<p><b>Дополнительная литература</b></p> <p>1. Делопроизводство. Учеб.пособ. Рек. Ученым советом ИАИ РГГУ. - М., Форум, 2011.-256 с.</p>		60	6
	<p><b>Основная литература</b></p> <p>1. Черевичко Т.В. Экономика туризма. -М: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К2, 2010.-264 с.</p>		190	
	<p><b>Дополнительная литература</b></p> <p>1. Боголюбов В.С., Орловская В.П. Экономика туризма. Учеб.пособ. Доп. УМО по образ.в области произв. Менеджмента в кач.учебника для студ.. -М.: "Академия", 2005. -192 с.</p> <p>2. Морозов М.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме. Модули 1, 2.-М., РосНОУ, 2007.</p>		100	2
	<p><b>Основная литература</b></p> <p>1. Бердышев С.Н. Рекламный текст. Методика составления и оформления. 2-е изд. [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Бердышев С.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2012.— 182 с.</p> <p>2. Назайкин Н. А. Эффективный рекламный текст в СМИ [Электронный ресурс]: монография/ Назайкин Н. А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2011.— 480 с</p>	+		
	<p><b>Дополнительная литература</b></p> <p>1. Иншакова Н.Г. Рекламный и пиар-текст [Электронный ресурс]: основы редактирования. Учебное пособие для студентов вузов/ Иншакова Н.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Аспект Пресс, 2014.— 256 с.</p>	+		
	<p><b>Основная литература</b></p> <p>1. Федцов В.Г. Культура ресторанного сервиса [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Федцов В.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 248 с.—</p> <p>2. Кацерикова Н.В. Ресторанное дело [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кацерикова Н.В.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2010.— 332 с.—</p>	+		
	<p><b>Дополнительная литература</b></p> <p>1. Жулидов С.Б. The Restaurant Business [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям сервиса 230000/ Жулидов С.Б.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 239 с</p> <p>2. Фридман А.М. Экономика предприятия общественного питания [Электронный ресурс]: учебник/ Фридман А.М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2013.— 464 с.</p>	+		

#### Интернет-ресурсы:

1. «Консультант Плюс» - надежная правовая поддержка.  
 URL:<http://www.consultant.ru>

2. Журнал рынок ценный бумаг. URL: <http://www.rcb.ru> – официальный сайт РосБизнесКонсалтинга.
3. «Гарант» - информационно-правовое обеспечение. URL: <http://www.garant.ru>.
4. Маркетинг 4р. URL: <http://www.4p.ru>.
5. Энциклопедия маркетинга. URL: <http://www.marketing.spb.ru>.
6. Реклама, маркетинг, PR. URL: <http://www.sostav.ru>
9. Журнал «Новости маркетинга». URL: <http://marketingnews.ru>
10. Журнал «Маркетинг и маркетинговые исследования» . URL: <http://marketing.web-3.ru/books/journal/>
12. Элитариум. Дистанционное бизнес-образование URL: <http://www.elitarium.ru>.
13. Электронно-библиотечная система IPRbooks. URL: <http://www.iprbooks.ru>
14. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <http://www.economy.gov.ru>.

#### **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 деятельностью и продажами туров.

#### **10. Материально-техническая база, необходимая 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 оснащённости 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 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

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
(полное наименование предприятия (организации))

именуемое в дальнейшем «Организация», в лице \_\_\_\_\_,  
(должность)

\_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_, с  
(фамилия и инициалы) (Устава, доверенности № \_\_\_\_ дата)

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

### 1. Предмет договора

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

\_\_\_\_\_  
(код, наименование направления (специальности) подготовки)

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

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

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

### 2. Права и обязанности Сторон

#### 2.1. Организация обязана:

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

2.1.2. Создать необходимые условия для выполнения студентами программы практики.

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

Руководитель практики:

2.1.3.1. согласовывает индивидуальные задания, содержание и планируемые

результаты практики;

2.1.3.2. предоставляет рабочие места обучающимся;

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

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

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

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

## **2.2. Университет обязан:**

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

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

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

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

Руководитель практики:

2.2.5.1. составляет рабочий график (план) проведения практики;

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

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

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

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

2.2.5.6. оценивает результаты прохождения практики обучающимися;

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

## **3. Ответственность Сторон**

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

## **4. Срок действия договора**

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

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

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

## 5. Прочие условия

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

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

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

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

## 6. Адреса и подписи Сторон

Университет

Организация

АНО ВО «Российский новый университет»

Юридический и фактический адрес:

105005, г. Москва, ул. Радио, 22

ИНН/КПП 7709469701/770901001

р/сч. 40703810738090103968

в ПАО «Сбербанк России» г. Москвы

к/сч. 30101810400000000225

БИК 044525225

Тел./факс 925-03-84, 434-66-05.

\_\_\_\_\_ (полное наименование предприятия (организации))

Юридический адрес: \_\_\_\_\_

Фактический адрес: \_\_\_\_\_

ИНН \_\_\_\_\_

р/с \_\_\_\_\_

к/сч \_\_\_\_\_

БИК \_\_\_\_\_

Тел./факс \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (ФИО)  
МП

\_\_\_\_\_ (ФИО)  
МП

## Гарантийное письмо

Исх. № \_\_\_\_\_

Предоставляется по месту требования

от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## ГАРАНТИЙНОЕ ПИСЬМО

Настоящим письмом \_\_\_\_\_  
(полное наименование организации)

в лице \_\_\_\_\_  
(должность) (ФИО)

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

\_\_\_\_\_  
(ФИО студента)

с «\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
(должность)

\_\_\_\_\_  
(подпись)  
МП

\_\_\_\_\_  
(ФИО)

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

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

(Ф.И.О. обучающегося полностью)

Направление подготовки/специальность: \_\_\_\_\_

Направленность (профиль)/специализация: \_\_\_\_\_

Вид  
практики: \_\_\_\_\_

(учебная, производственная, в том числе преддипломная)

Тип  
практики: \_\_\_\_\_

Наименование предприятия (организации) места прохождения практики:

\_\_\_\_\_

Наименование структурного подразделения:

\_\_\_\_\_

Сроки прохождения практики: с «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Содержание  
практики: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

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

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



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

	коммуникациям в профессиональной деятельности, культурой речи;			
31	владеть навыками заключения сделок на оказание услуг трансфера и экскурсионного обслуживания			
32	владеть навыками по модернизации туристских услуг через интернет			
33	Уметь применять в профессиональной деятельности основные системы и функции менеджмента, методы мотивации и стимулирования персонала			
34	Уметь определять психотип сотрудника предприятия			
35	Уметь применять нормы делового этикета для управления коллективом			
36	Уметь Работать в «контактной зоне» как сфере реализации сервисной деятельности			
37	Уметь Осуществлять взаимодействие в коллективе;			
38	Уметь составлять партнерское соглашение об оказании услуг трансфера и экскурсовода			
39	Уметь оптимизировать процесс оказания туристских услуг с помощью интернет технологий			
40	Знать теоретические основы туристской деятельности;			
41	Знать основные потребности и психофизические особенности человека, их взаимосвязь с социальной активностью личности;			
42	Знать должностные инструкции персонала предприятия;			
43	Знать правила работы персонала предприятия в «контактной зоне»;			
44	Знать основы делового этикета для взаимодействия с коллективом			
45	Знать основы современного языка и культуры речи, основные принципы построения диалога;			
46	знать особенности организации трансфертного и экскурсионного обслуживания			
47	знать современные интернет-технологии, используемые в туристском бизнесе			
48	Анализировать и прогнозировать угрозы, влияющие на функционирование предприятий;	<p align="center"><b>Базовый уровень</b> готовность использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7-Б)</p>		
49	Владеть Навыками организации персоналом в процессе проведения маркетингового исследования			
50	Владеть Навыками по мониторингу сбытовой политики предприятия			
51	Владеть Навыками по поиску новых каналов распределения товаров/услуг			
52	Уметь Выявлять внешние и внутренние факторы, влияющие на функционирование предприятия			
53	Умеет Поставить задачи персоналу компании, ориентированные на проведение маркетинговых исследований			
54	Умеет Ставить задачи по сбытовой политике			

	предприятия			
55	Умеет Анализировать имеющиеся каналы распределения товаров/услуг			
56	Знает Структуру и общую характеристику внешних и внутренних факторов маркетинга			
57	Знает Основы маркетингового управления на предприятии;			
58	Знает Цели сбытовой политики предприятия			
59	Знает Каналы распределения товаров/услуг			
60	Владеет Навыками анализа рынка и конкурентов, анализ предприятия, анализ сегментов потребителей;	Повышенный уровень (этап) способность использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7-П)		
61	Владеет Навыками идентификации запросов сегментов			
62	Владеет Навыками оценки коммуникативной политики предприятия			
63	Владеет навыками проведения рекламных кампаний и анализ результатов			
64	Умеет Применять различные матрицы для проведения маркетинговых исследований			
65	Умеет давать общую оценку сегментации рынка			
66	Умеет ставит задачи коммуникационной политики предприятия			
67	Умеет разрабатывать алгоритм формирования рекламной кампании			
68	Знает методологию маркетинговых исследований; (			
69	Знает критерии сегментирования рынка			
70	Знает цели коммуникационной политики предприятия			
71	-знает цель проведения рекламной кампании			

Руководитель практики  
от АНО ВО «Российский новый университет»

\_\_\_\_\_

(подпись)

Ф.И.О.

**«Согласовано»**

Руководитель практики от организации  
(В случае, если практика организована  
в профильной организации)

\_\_\_\_\_

(подпись)

Ф.И.О.

# Дневник прохождения практики

---

ФИО студента

---

Месяц и число	Краткое содержание	Подпись руководителя

# АНО ВО «РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

105005, Москва, ул. Радио, д.22

тел. 223-43-70

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Направляется студент (ка) \_\_\_\_\_

На практику на период с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_\_ г. Декан факультета \_\_\_\_\_

(линия отрыва)

## Отзыв руководителя предприятия (учреждения)

Студент (ка) \_\_\_\_\_ за время прохождения

практики с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_ полностью выполнил(а)

индивидуальное задание практики с оценкой \_\_\_\_\_

При этом (краткий отзыв) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Руководитель \_\_\_\_\_

## Заключение кафедры о прохождении практики

Студент (ка) с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_ проходил(а)

практику на \_\_\_\_\_

(название предприятия)

и по итогам защиты заслуживает оценку \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_\_ г. Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

Декану факультета Бизнес-технологий  
Н.С. Морозовой

От студента (ки) \_\_\_\_\_

Направление подготовки \_\_\_\_\_

Профиль \_\_\_\_\_

Группа \_\_\_\_\_

### Заявление

Прошу направить для прохождения практики в организацию

\_\_\_\_\_

ФИО руководителя от организации \_\_\_\_\_

Должность руководителя от организации \_\_\_\_\_

Телефон \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Подпись студента \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.