

ООО «Академия»  
Частное учреждение – профессиональная образовательная организация  
«Краснодарский техникум управления, информатизации и сервиса»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**  
**ПМ 01 Предоставление турагентских услуг**  
Наименование специальности  
43.02.10 Туризм

2022 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И стр ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01 «Предоставление турагентских услуг»	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01 «Предоставление турагентских услуг»	7
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО -----	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 01 «Предоставление турагентских услуг»	12

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

## **1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа производственной и учебной практики является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО.

Рабочая программа практики может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по специальности 43.02.10 «Туризм», в части овладения профессиональными компетенциями по основному виду профессиональной деятельности.

Практика проводится после завершения междисциплинарного курса 01.02. «Технология и организация турагентской деятельности» ПМ 01 «Предоставление турагентских услуг».

Программа по учебной и производственной практике предназначена для студентов 3 курса специальности 43.02.10 «Туризм», Практика учебная, продолжительностью 72 часов, проводится в 6 семестре, производственная практика продолжительностью 36 часов, проводится в 6 семестре.

## **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной и производственной практики является частью основной профессиональной образовательной программы профессионального модуля курса ПМ 01 «Предоставление турагентских услуг» в соответствии с ФГОС по специальности СПО 43.02.10 «Туризм». В процессе освоения программы обучающиеся изучают профессиональные компетенции:

ПК 1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.

ПК 2. Информировать потребителя о туристских продуктах.

ПК 3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.

ПК 4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.

ПК 5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).

ПК 6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.

ПК 7. Оформлять документы строгой отчетности.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной

подготовке работников в области туризма при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

## **1.2. Цели и задачи рабочей программы - требования к результатам освоения**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

### **иметь практический опыт:**

- выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;
- проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;
- взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;
- оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;
- оказания визовой поддержки потребителю;
- оформления документации строгой отчетности;

### **уметь:**

- определять и анализировать потребности заказчика;
- выбирать оптимальный туристский продукт;
- осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);
- составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;
- взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;
- осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;
- принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами;
- обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;
- разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;

- представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;
- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;
- оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;
- составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);
- приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;
- принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;
- предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;
- доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран;

**знать:**

- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;
- методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;
- технологии использования базы данных;
- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;
- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;
- правила оформления деловой документации;

- правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;
- перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;
- перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;
- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.

Во время прохождения практики студенты должны ознакомиться:

- с техникой безопасности работы на предприятии;
- с должностными инструкциями менеджера по туризму, рабочими местами и оборудованием;

По завершению практики студент должен *знать*:

- основные должностные инструкции ;
- взаимосвязь основных отделов предприятия и систему управления ими, своё место в этой системе;
- основные задачи, решаемые предприятием по совершенствованию технологии, освоению и внедрению в производственный процесс новой техники;
- действующие на предприятии правила внутреннего распорядка, техники безопасности, пожарной безопасности и режима работы предприятия;

Студенты при прохождении производственной профессиональной практики на предприятии обязаны:

- полностью выполнять задания, предусмотренные программой практики;
- подчиняться действующим на предприятии правилам внутреннего трудового распорядка;
- изучать и строго соблюдать правила и нормы охраны труда, пожарной безопасности и производственной санитарии;
- нести ответственность за выполненную работу и ее результаты.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: предоставление турагентских услуг, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
ПК 1.2.	Информировать потребителя о туристских продуктах.
ПК 1.3.	Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.
ПК 1.4.	Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.
ПК 1.5.	Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
ПК 1.6.	Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.
ПК 1.7.	Оформлять документы строгой отчетности.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.



### 3. Содержание практики по профессиональному модулю ПМ.02 Технология и организация турагентской деятельности

	<b>Учебная практика МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности</b>		
<b>Раздел 1. . Выявление и анализ потребностей заказчиков и подбор оптимального туристского продукта</b>		<b>10</b>	
<b>Тема 1.1.</b> Структура рекреационных потребностей.	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Структура рекреационных потребностей Факторы, влияющие на рекреацию	<b>2</b>	
<b>Тема 1.2.</b> Методы изучения и анализа запросов потребителя.	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Методы изучения и анализа запросов потребителя Основные факторы, определяющие поведение потребителей	<b>2</b>	
<b>Тема 1.3.</b> Правила реализации туристского продукта	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Методы изучения оптимального туристского продукта Условия создания оптимального туристского продукта	<b>2</b>	
<b>Тема 1.4.</b> Правила и возможности использования информационных ресурсов на русском и иностранном	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Правила и возможности использования информационных ресурсов на русском и иностранном языках	<b>2</b>	3
<b>Тема 1.5.</b> Методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации	<b>2</b>	3
<b>Раздел 2. Разработки рекламных материалов и презентации турпродукта</b>		<b>10</b>	
<b>Тема 2.1.</b> Туристский регион: понятие, признаки и цикл развития ТП	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Туристский регион: понятие, признаки и цикл развития ТП. Изучение рекреационных возможностей заданного региона для создания турпродукта.	<b>2</b>	2

<b>Тема 2.2.</b> Управление информацией в туризме. Базы данных клиентов.	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Управление информацией в туризме. Базы данных клиентов.	<b>2</b>	2
<b>Тема 2.3.</b> Сравнительный анализ предложений туроператоров.	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Особенности формирования, продвижения и реализации туристского продукта Общие условия формирования, продвижения и реализации туристского продукта	<b>2</b>	3
<b>Тема 2.4.</b> Туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах	<b>2</b>	2
<b>Тема 2.5</b> Расчет различных вариантов турпродукта	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Расчет стоимости турпродукта	<b>2</b>	3
<b>Раздел 3. Организация работы коллектива сотрудников</b>		<b>16</b>	
<b>Тема 3.1.</b> Виды рекламного продукта.	<b>Содержание учебного материала:</b>		
	Виды рекламного продукта.	<b>2</b>	3
<b>Тема 3.2</b> Gnline и offline инструменты продвижения турпродукта.	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	2
	Gnline и offline инструменты продвижения турпродукта.		
<b>Тема 3.3.</b> Технологии разработки рекламного продукта и проведения рекламных мероприятий.	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	3
	Технологии разработки рекламного продукта и проведения рекламных мероприятий.		
<b>Тема 3.4.</b> PR-акции	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	3
	Анализ формирования рекламных акций, и предоставление туристского продукта на выставках, ярмарках, форумах		
<b>Тема 3.5.</b> Фирменный стиль туристского предприятия	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	3
	Фирменный стиль туристского предприятия		

<b>Тема 3.6.</b> Печатная реклама (листовки, проспекты, буклеты, каталоги)	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Печатная реклама (листовки, проспекты, буклеты, каталоги)		
<b>Тема 3.7.</b> Наружная реклама (указатели, вывески, оформление офиса)	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
	Наружная реклама (указатели, вывески, оформление офиса)		
<b>Тема 3.8.</b> Служба контроля и безопасности	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Служба контроля и безопасности		3
<b>Раздел 4. Взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники</b>		<b>10</b>	
<b>Тема 4.1.</b> Основы маркетинга в туризме	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Основы маркетинга в туризме. Порядок оформления договоров. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта		
<b>Тема 4.2.</b> Маркетинг и его роль в туризме	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Приемы маркетинговых исследований в туризме		
<b>Тема 4.3.</b> Профессиональные пакеты программ по бронированию	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Анализ современных компьютерных систем бронирования и резервирования		
<b>Тема 4.4.</b> Разработка и применение мультимедийных технологий	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Разработка и применение мультимедийных технологий		
<b>Тема 4.5.</b> Анализ глобальных компьютерных сетей	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Глобальные компьютерные сети. Отличие глобальной сети от локальной.		
<b>Раздел 5. Оформление и расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя</b>		<b>10</b>	

<b>Тема 5.1</b> Правила оформления туристской документации (туристских путевок, ваучеров, страховых полисов и др.)	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Правила оформления туристской документации.		
<b>Тема 5.2.</b> Классификации и функции документа	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Документ и способы документирования. Классификации и функции документа. Унификация и стандартизация документов.		
<b>Тема 5.3.</b> Ценовая и статусная характеристика продукта.	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Ценовая и статусная характеристика продукта.		
<b>Тема 5.4.</b> Выявление прибыли агентства в соответствии с базовой	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Выявление прибыли агентства в соответствии с базовой комиссией туроператора.		
<b>Тема 5.5.</b> Договор о реализации тур продукта между турагентом и клиентом	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Договор о реализации тур продукта между турагентом и клиентом.		
<b>Раздел 6. Оказания визовой поддержки потребителю</b>		<b>10</b>	
<b>Тема 6.1</b> Перечень стран, имеющих режим безвизового въезда граждан РФ	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Перечень стран, имеющих режим безвизового и визовый режим въезда граждан Р Ф		
<b>Тема 6.2.</b> Документы для получения Шенгенской визы	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Стандартный набор документов для получения шенгенской визы.		
<b>Тема 6.3.</b> Порядок оформления анкеты на визу в личном кабинете ТА	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>2</b>	
	Порядок оформления анкеты на визу в личном кабинете ТА		

Тема 6.4. Правила оформления виз для детей	Содержание учебного материала:	2	
	Правила оформления виз для детей		
Тема 6.5. Выдача различных видов виз, их значение и содержание	Содержание учебного материала:	2	
	Консульские сборы. Выдача различных видов виз, их значение и содержание		
<b>Раздел 7. Оформление документации строгой отчетности</b>		<b>6</b>	
Тема 7.1 БСО «Туристская путевка»	Содержание учебного материала:	2	
	Рекомендации по применению и порядок заполнения бланка строгой отчетности "Туристская путевка"		
Тема 7.2. Требования к изготовлению и содержанию БСО ТП	Содержание учебного материала:	2	
	Понятия, применяемые в бланке строгой отчетности.		
Тема 7.3. Примерная инструкция по учету, хранению, и уничтожению БСО «ТП»	Содержание учебного материала:	2	
	Постановление Правительства Российской Федерации от 31 марта 2005 г. № 171 "Об утверждении Положения об осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники".		
<b>ИТОГО:</b>		<b>72</b>	

	<b>Производственная практика (по профилю специальности) Виды работ:</b>		
<b>Раздел 1. Изучение работы отделов предприятия</b>		<b>12</b>	
<b>Тема 1. Общая характеристика объекта практики. Инструктаж по технике безопасности, противопожарной безопасности</b>	<b>Содержание изучаемого материала:</b>		
	<p>Учредительные документы и нормативные материалы, регламентирующие деятельность предприятий;</p> <p>Особенности и основные направления деятельности предприятия (организации).</p> <p>Организационно-правовая форма организации (предприятия), структура управления организации, взаимодействия подразделений.</p> <p>Работа основных категорий работников предприятия, включая изучение их должностных инструкций.</p> <p>Разграничение функций и ответственности между отделами, отдельными исполнителями.</p> <p>Положения, права и обязанности отделов, должностных лиц.</p>	<b>12</b>	3
<b>Раздел 2. Сбор материала для отчета по производственной практике</b>		<b>60</b>	
Сбор материалов для выполнения отчета по практике осуществляется студентами в соответствии с перечнем тем, предусмотренных программой производственной практики, и проводится на протяжении всего периода производственной практики. Исходные материалы по теме производственной практики тщательно изучаются, систематизируются и отражаются в отчете по практике.			
<b>Тема 2. 1. Анализ баз данных туристских услуг</b>	<b>Содержание изучаемого материала:</b>		
	Анализ сайтов туроператоров. Анализ баз данных туроператоров.	<b>4</b>	3
<b>Тема 2.2. Подбор туристского продукта на основании анализа потребностей заказчика</b>	<b>Содержание изучаемого материала:</b>		
	Выявление и анализ потребностей заказчика и возможностей для их реализации. Подбор оптимального туристского продукта.	<b>6</b>	3
<b>Тема 2.3. Проведение сравнительного анализа</b>	<b>Содержание изучаемого материала:</b>		

предложений туроператоров	Анализ предложений туроператоров. Проведение сравнительного анализа предложений туроператоров.	6	3
Тема 2.4. Информирование потребителей о туристских продуктах	<b>Содержание изучаемого материала:</b>		
	Представление турпродукта потребителю. Разработка презентации туристского продукта.	4	3
Тема 2.5. Взаимодействие ТО по реализации ТП.	<b>Содержание изучаемого материала:</b>		
	Бронирование тура с использованием современной офисной техники. Анализ форм взаимодействия с ТО по реализации ТП.	4	3
Тема 2.6. Расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителей	<b>Содержание изучаемого материала:</b>	6	
	Расчет стоимости тура. Расчет стоимости различных вариантов тура.		
Тема 2.7. Оформление турпакета и документации строгой отчетности	<b>Содержание изучаемого материала:</b>	6	
	Оформление турпакета (турпутевка, ваучер, страховой полис и т.д.). Оформление документации строгой отчетности.		
Тема 2.8. Оформление документации, необходимой для проведения реализации турпродукта (договора, заявки)	<b>Содержание изучаемого материала:</b>	12	
	Составление бланков, необходимых для проведения реализации турпродукта (договора, заявки). Оформление бланков, необходимых для проведения реализации турпродукта (договора, заявки).		
Тема 2.9. Оказание визовой поддержки потребителю	<b>Содержание изучаемого материала:</b>	12	
	Предоставление потребителю информации о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы. Заполнение пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз.		
	<b>ИТОГО:</b>	<b>72</b>	

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

<b>Результаты (освоенные ПК)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
ПК1.1.Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.	провести анализ потребности заказчиков на примере -выбрать оптимальный турпродукт в зависимости от регионов -составить программу тура - дать информацию о рекреационных потребностях и запросов потребителей в зависимости от региона	Текущий контроль в форме: - работа на практических занятиях; - подготовка рефератов, докладов, презентаций по темам МДК; - письменные и устные опросы. Решение ситуационных задач
ПК1.2.Информировать потребителя о туристских продуктах.	составить информацию об актуальных данных о туристских услугах, входящих в турпродукт - провести расчеты различных вариантов турпродукта; - составить информацию о доходности направления туристских услуг; -дать информацию о характеристике турпродукта - дать информацию о методике расчета стоимости турпродукта	Текущий контроль в форме: - работа на практических занятиях; - подготовка рефератов, докладов, презентаций по темам МДК; - письменные и устные опросы. Решение ситуационных задач
ПК1.3.Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.	- составить информацию о взаимодействии с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения - составить информацию о переговорах с туроператорами, согласно основным условиям договоров на предоставление услуг - составить проекты договоров на предоставление услуг и заключить их - составить договор о реализации туристского продукта - составить отчеты о проделанной работе -дать информацию о приемах маркетинговых исследований в туризме - дать информацию о порядок оформления договоров на оказание услуг по реализации туристских продуктов	Текущий контроль в форме: - работа на практических занятиях; - подготовка рефератов, презентаций по темам МДК; - письменные и устные опросы. Решение ситуационных задач



<p>ПК1.4.Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.</p>	<p>составить информацию об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора.</p>	<p>Текущий контроль в форме:  - работа на практических занятиях;  - подготовка рефератов, докладов, презентаций по темам МДК;  - письменные и устные опросы.  Решение ситуационных задач</p>
<p>ПК 1.5.Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).</p>	<p>- составить информацию о получении потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки  - дать информацию о правилах оформления деловой документации  - дать информацию о правилах оформления туристской документации (туристических путевок, ваучеров, страховых полисов и др.)</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля:  -результатов работы на практических занятиях;  -результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;  -результатов тестирования.  Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практик</p>
<p>ПК 1.6.Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.</p>	<p>- составить перечень документов для получения шенгенской визы  дать информацию о перечне стран, входящих в Шенгенское соглашение  - дать информацию о правилах пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля:  -результатов работы на практических занятиях;  -результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;  -результатов тестирования.  Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практик</p>

<p>ПК 1.7.Оформлять документы строгой отчетности.</p>	<p>составить информацию о приобретении, оформление, ведение учета и обеспечение хранения бланков строгой отчетности  - составить информацию денежных средств в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности</p>	<p>Оценка в рамках текущего контроля:  -результатов работы на практических занятиях;  -результатов выполнения индивидуальных домашних заданий;  -результатов тестирования.  Экспертная оценка освоения профессиональных компетенций в рамках текущего контроля в ходе проведения учебной и производственной практик</p>
---	--	---

## Список литературы

1. Восколович, Н.А. Маркетинг туристских услуг: учебник. - 2-е изд. перераб. и доп. / Н.А. Восколович. - М.: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 208 с.
2. Дурович, А.П. Реклама в туризме: учеб. пособие. - 5 изд., перераб. и доп. / А.П. Дурович. - М.: Изд-во «Инфра-М», 2013. - 160 с.
3. Ильина Е. Н. Туризм - путешествия. Создание туристской фирмы. Агентский бизнес: Учебник для туристских колледжей и вузов. - М.:РМАТ, 1998. - 170 с.
4. Квартальнов, В.А. Туризм: Учебник. - 2-е изд., перераб. /В.А. Квартальнов. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 336 с.: ил. - (доп. Минвом РФ по физической культуре, спорту и туризму для образоват. учр-ний турист. профиля).
5. Косолапов, А.Б. Практикум по организации и менеджменту туризма и гостиничного хозяйства: Учебное пособие. - 5-е изд. / А.Б. Косолапов, Т.И. Елисеева. - М.: КНОРУС, 2014. - 200 с.
6. Соболева Е.А., Соболев И.И. Финансово-экономический анализ деятельности туристской фирмы: Учебно-методическое пособие. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 128 с.: ил.
7. Сухов Р.И. Организация работы туристического агентства: Учебное пособие. - М.-Ростов н/Д: издательский центр «Март», 2015. - 144 с.
8. Технологияиорганизациятуроператорскойитурагентскойдеятельности: учебное пособие / А. Б. Косолапов. — М.: КНОРУС, 2013 — 288 с.
9. Сухов Р.И. Организация работы туристического агентства: Учебное пособие. - М.-Ростов н/Д: издательский центр «Март», 2015. - 144 с.

## ЗАДАНИЕ ПО ПРАКТИКЕ

### УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА

#### Задание №1

**Инструкция:** Познакомьтесь с ситуацией.

**Текст задания:**

Вы - менеджер маркетингового отдела турагентства. В скором времени начнется туристический сезон, и руководство дало Вам задание придумать рекламу новым турпродуктам - тур во Францию, Париж («Искусство моды»), тур по Аргентине («Яркий отдых»), тур по Мадагаскару («Чудо-стров»). Для начала, Вы решили провести маркетинговое исследование и выявить, кто будет потенциальными потребителями данных туров. Исследование проводилось в формате интернет-опроса (рассылка минианкет по базе данных клиентов). Результаты показали:

тур в Париж предпочли бы люди в возрасте 15-50 лет, а также студенты различных ВУЗов;

тур в Аргентину не подходит для семейного отдыха с детьми, но предпочтителен среди молодых пар без детей или групповой поездки с друзьями;

тур по Мадагаскару - для активных, любящих экстрим туристов или любителей эко-туризма.

**Выполните задание**

1. Какой вид отдыха предполагают данные туры? Почему получились именно такие результаты исследования, почему именно данные категории туристов заинтересовались такими турами?
2. Какие рекламные средства Вы выберете для продвижения данных туров и почему? На какие характерные особенности тура необходимо сделать акцент в рекламе? Ответ стройте в соответствии с полученными при исследовании данными.

3. Почему турагентству важно проводить подобные маркетинговые исследования? Как они влияют на успешность функционирования турфирмы?

4. Составьте макет анкеты для опроса (для каждого из предложенных туров)

## **Задание №2**

**Инструкция: Познакомьтесь с ситуацией.**

**Текст задания:**

Вы выпускаете на рынок совершенно уникальный турпродукт - виртуальные туры. Вы рассчитываете, что основными потребителями данного предложения будут молодые люди, которым интересно все новое и высокотехнологичное. Также это предложение рассчитано на людей с ограниченными физическими возможностями. Этот турпродукт Вы планируете представить на международной туристической выставке в Лондоне. Ваша задача опубликовать сенсационный пресс-релиз, который привлечет бы внимание ведущих представителей СМИ и подогрет бы интерес к Вашей разработке.

**Выполните задание**

1. Каковы тенденции в развитии современного туризма? Почему необходимо разрабатывать и выводить на рынок подобные турпродукты?

2. Как Вы понимаете, что такое «виртуальные туры»? Почему потенциальными потребителями будут именно данные категории туристов?

3. Что такое пресс-релиз, каково его назначение и правила составления? Придумайте текст данного пресс-релиза.

4. Как будет выглядеть Ваш выставочный стенд? Как будет построено Ваше выступление на презентации?

## **Задание №3**

Заполнить пакет необходимых документов на оформление визы в Италию

1. Заполненный и подписанный акт приема-передачи документов на визу.
2. Анкета для оформления визы в Италию
3. Оригинальная анкета Генерального консульства Италии

#### **Задание №4**

Оформить документы строгой отчетности (Тур-1)

#### ***Выполнение индивидуального задания:***

1. Роль функциональных менеджеров по рекламе в туристской индустрии
2. Оценка новых форм и стилей обслуживания.
3. Профессиональная этика работников сферы услуг.
4. Страхование туристов.
5. Безопасность туристов в путешествии.
6. Организационные формы и виды туризма.
7. Работа по созданию рекламно- справочных материалов.
8. Порядок подписания договора с клиентом.
9. Порядок проверки и приема документа клиента
10. Характеристика работы менеджера с зарубежным партнером.
11. Работа на выставке.
12. Работа с клиентом в сложных ситуациях.
13. Основные пути развития туристского рынка в стране и на Юге России.
14. Государственное регулирование гостиничной деятельности.
15. Социальное значение развития гостиничного сервиса.
16. Работа туристских комплексов с рекламными агентствами.
17. Профессиональная этика работников сервиса.
18. Социально - психологический климат коллектива

### **ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА**

#### **1. Анализ сайтов туроператоров. Задание**

Проведите сравнительную оценку официальных сайтов 3-х туроператоров (по вашему выбору) по представленным ниже критериям, с указанием причин снижения баллов. Оформите оценку в таблице. Максимальное количество баллов по каждому критерию-5.

## Критерии оценки сайта:

Содержание	Структура и навигационные функции	Дизайн	Функциональность	Интер-активность	Общее впечатление	Время загрузки	Внешний вид

### 2. Подбор оптимального туристского продукта.

#### Задание

На основе анализа потребностей заказчика подобрать одну программу тура в соответствии с пожеланиями клиента, оформить программу этих туров в письменном виде.

### 3. Анализ предложений туроператора.

#### Задание

Проведите анализ предложений турпродуктов любого туроператора (по вашему выбору). Данные оформить в таблице, сделать вывод.

Наименование маршрута, его продолжительность	Комплекс услуг, входящих в состав тура	Стоимость

### 4. Бронирование тура с использованием современной офисной техники.

#### Задание

Оформить заявку на бронирование тура. Осуществить бронирование тура. Составить схему бронирования.

### 5. Расчет стоимости тура (его элементов) по заявке потребителя.

#### Задание

Рассчитать стоимость выбранного ранее тура (или его элементов). Оформит расчет в письменном виде.

### 6. Оформление турпакета (турпутевка, ваучер, страховой полис, и т.д.)

#### Задание

В соответствии с заявкой потребителя оформить пакет документов для туристского путешествия: договор на туристско-экскурсионного обслуживания, туристскую путевку, туристский ваучер, страховой полис, памятку туристу.

**7. Предоставление потребителю информации о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления виз.**

**Задание**

Собрать информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы по выбранному ранее туру. Подготовить пакет документов, необходимых для оформления визы.



## АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ПРАКТИКЕ

ФИО

Студента(ки)курса специальности

успешно прошедшего (ей) учебную / производственную практику по профессиональному модулю

---

код

наименование

наименование профессионального модуля

в объеме час. С «»20 \_\_\_\_\_ г. по «»  
\_\_\_\_\_ 20 г.  
в организации

наименование организации, юридический адрес

Студент (ка) заслуживает оценки.

Руководитель практики ФИО

Подпись»»20 \_\_\_\_\_ г.

Производственная характеристика

Выдана студенту (тке) ЧУ ПОО КТУИС

(фамилия, имя, отчество)

Находившемуся (ейся) в период с «\_\_»20..года по « \_\_\_\_\_ »\_\_ 20..года  
на производственной практике по профилю специальности

---

(наименование подразделения и организации)

Администрация организации удостоверяет следующие сведения о студенте (тке):

1. Правила техники безопасности изучил, экзамен сдал(дата)
2. Во время прохождения практики работал

\_\_\_\_\_ (кем работал)

3. Трудовая дисциплина (отличная, хорошая, плохая), выполнение производственных заданий, поощрения (взыскания), конкретные случаи нарушений, примеры отличного поведения, организаторские способности:

---

4. Оценка за работу на практике

---

\_- (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно)

5. Откомандирован в техникум

\_\_\_\_\_ (дата и  
подпись руководителя практики от организации)

Руководитель предприятия (организации)

Руководитель практики (от  
организации)

М.П.

ПРИЛОЖЕНИЕ В  
Отзыв руководителя практики  
(от предприятия)

---

Руководитель практики ФИО, должность

М.П.

Подпись»»»20.. г.

**НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий -  
ИМСИТ» (г. Краснодар)  
Частное учреждение - профессиональная образовательная организация  
«КРАСНОДАРСКИЙ ТЕХНИКУМ УПРАВЛЕНИЯ, ИНФОРМАТИЗАЦИИ И  
СЕРВИСА»**

**ОТЧЕТ**

**УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
«ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»  
по специальности 43.02.10 «Туризм»  
(базовая подготовка СПО)**

Составила студент(тка)

Курс 3 гр.Т- 3.1-14

Руководитель Л.А.Махно

Отчет защищен с оценкой

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

**НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий  
- ИМСИТ» (г. Краснодар)  
Частное учреждение - профессиональная образовательная организация  
«КРАСНОДАРСКИЙ ТЕХНИКУМ УПРАВЛЕНИЯ, ИНФОРМАТИЗАЦИИ И  
СЕРВИСА»**

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ**

**по прохождению учебной практики профессионального модуля  
ПМ 01 «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»  
по специальности 43.02.10 «Туризм» (по отраслям)**

На тему: \_\_\_\_\_

Составила студент(тка)

Курс 3 гр.Т- 3.1-14

Руководитель Л.А.Махно

Отчет защищен с оценкой

Краснодар, 2017г

**НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга и социально-информационных технологий -  
ИМСИТ» (г. Краснодар)**

**Частное учреждение - профессиональная образовательная организация  
«КРАСНОДАРСКИЙ ТЕХНИКУМ УПРАВЛЕНИЯ, ИНФОРМАТИЗАЦИИ И  
СЕРВИСА»**

**ОТЧЕТ  
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
«ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТуРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»  
по специальности 43.02.10 «Туризм»  
(базовая подготовка СПО)**

Составил студент (ка)ФИО  
Курс 3гр.Т-3.1-14  
Руководитель практики  
от предприятия ФИО  
М.П.

Руководитель практики  
от техникума Л.А.Махно, преподаватель

Отчет защищен с оценкой \_\_\_\_\_

Краснодар, 2017г.