

Министерство просвещения Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Набережночелнинский государственный педагогический университет»
(ФГБОУ ВО «НГПУ»)

Кафедра географии и методики ее преподавания



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УР

Гайфутдинов А.М.

2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
профессионального модуля

ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

МДК 01.01 ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРПРОДУКТА

МДК 01.02 ТЕХНОЛОГИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ТУРАГЕНТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УП 01.01 УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА

ПП 01.01 ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Специальность
43.02.10 Туризм

Квалификация базовой подготовки
Специалист по туризму

Форма обучения
очная

Набережные Челны, 2020

Рабочая программа профессионального модуля **ПМ.01 Предоставление турагентских услуг**

Рабочая программа составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 43.02.10. Туризм, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 07 мая 2014 г. №474

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры географии и МП
Протокол от 29 апреля 2020 г. №9

Заведующий кафедрой

Ахметова М.Х.



Разработчик:

Миронова А.А., преподаватель



Рецензенты:

Ахметова М.Х., канд.социол.наук, зав. кафедрой ГиМП



Тазиева Д.А., директор ООО ТК «Салам»



Набиуллина Л.Г., директор ООО Агентство «Конфетти»



СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	19

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее - программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 43.02.10. Туризм в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Предоставление туроператорских услуг и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

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.

1.2. Цель и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

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 турпоездах, 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.

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля

Всего (с учетом практик) – 564 часа, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 420 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 280 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 140 часов;
учебной и производственной практик – 144 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Управление функциональным подразделением, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование компетенции
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. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Таблица 1

Коды профессио- нальных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 – ПК 1.7	МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта	210	140	50		70			
ПК 1.1 – ПК 1.7	МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности	210	140	50		70			
ПК 1.1 – ПК 1.7	УП.01.01 Учебная практика	72						72	
	ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности)	72							72
	Всего:	564	280	100		140		72	72

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

Таблица 2

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК 01. 01. Технология продаж и продвижения турпродукта		140	
Тема 1.1. Нормативно-правовые основы турагентской деятельности	Содержание	10	
	1. Законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора	2	2
	2. Правила реализации туристского продукта	2	
	3. Требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю	2	
	4. Профессиональная терминология и аббревиатуры, принятые в туризме	4	
	Лабораторные работы	6	
	1. Разработка структуры и отбор материалов информационного стенда для клиентов турагентства	2	
	2. Подготовка информационных сообщений в соответствии с требованиями российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю	2	
Тема 1.2. Характеристика турпродукта и методика расчета его стоимости	3. Работа с туристскими каталогами с целью дефиниции профессиональным терминов и аббревиатур	2	
	Содержание	6	
	1. Турпродукт: понятие, сущность, формирование, продвижение, реализация	4	
	2. Методика расчета турпродукта	2	
	Лабораторные работы	4	
Тема 1.3. Информационное обеспечение турагентской деятельности	1. Работа с информационными материалами по туризму: «Анализ состава турпродукта»	2	
	2. Несложные приемы калькуляции турпродукта	2	
	Содержание	6	
	1. Информационные ресурсные базы в туризме на русском и иностранном языках	2	
	2. Методы поиска и анализа информации о турпродуктах и туристских услугах	2	
Тема 1.4. Методы и формы обслуживания клиентов в турагентстве	3. Методы формирования ресурсных баз актуальной информации по туризму	2	
	Лабораторные работы	4	
	1. Применение несложных приемов поиска и анализа информации о турпродуктах и туристских услугах в печатных источниках	2	
	2. Применение несложных приемов поиска и анализа информации о турпродуктах и туристских услугах в электронных базах	2	
	Содержание	12	
	1. Методы изучения и анализа потребностей потребителя. Анализ потребностей потребителя, подбор вариантов турпродукта и туруслуг, информирование клиентов	4	
	2. Ведение необходимой документации. Правила заполнения бланков отчетности при обслуживании индивидуальных и корпоративных клиентов. Правила учета и хранения бланков строгой отчетности. Правила оформления платежей	4	

	3. Аннулирование или изменение заявок. Правила аннулирования бронирования. Внесение изменения в базу данных. Информирование потребителя	4	
	Лабораторные работы	4	
	1. Применение приемов анализа потребностей потребителя	1	
	2. Оформление бланков отчетности в туризме	2	
	3. Применение технологии аннулирования и изменения заявок	1	
Тема 1.5. Методы продвижения турпродукта и туруслуг	Содержание	6	
	1. Основные методы и приемы продвижения турпродуктов и туруслуг	2	
	2. Виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий. Виды рекламных мероприятий	2	
	Лабораторные работы	4	
	1. Составление должностной инструкции администратора	2	
Тема 1.6. Информационные и телекоммуникационные технологии для обеспечения процесса бронирования	2. Составление месячного графика дежурств администраторов	2	
	Содержание	4	
	1. Состав, функции и возможности при использовании информационных и телекоммуникационных технологий для приема заказов	2	
	2. Состав, функции и возможности при использовании информационных и телекоммуникационных технологий для бронирования	2	
	Лабораторные работы	2	
Тема 1.7. Продвижение турпродукта на рынке туристских услуг	Знакомство с демо-версиями наиболее известных систем бронирования	2	
	Содержание	8	
	1. Туристский маркетинг. Маркетинговая коммуникационная стратегия туристского предприятия	4	
	2. Тенденции в маркетинговой стратегии. Цена и ценообразование	4	
	Лабораторные работы	2	
Тема 1.8. Элементы маркетинговой стратегии туристских предприятий России	Методы сбора информации	2	
	Содержание	8	
	Планирование и разработка туристского продукта.	4	
	Стратегии установления цены на туристский продукт. Каналы распространения.	4	
	Лабораторные работы	6	
Тема 1.9. Основы экскурсионной методики	Методы стимулирования спроса.	2	
	Сегментация туристского рынка.	2	
	Определение целевых рынков.	2	
	Лабораторные работы	4	
	Тематическая городская автобусная экскурсия. «Портфель экскурсовода»	2	

	Проведение экскурсии (деловая игра).	2	
Тема 1.10. Организация финансовых отношений	Содержание	8	
	Особенности страхования	2	
	Специфика и комплексный характер туристского маркетинга.	2	
	Виды и цели маркетинговых исследований. Этапы проведения маркетинга.	2	
	Источники информации. Основные факторы, влияющие на туристский спрос	2	
	Лабораторные работы	4	
Тема 1.11. Психологические аспекты работы с клиентами	Составление маршрута. Подбор группы, снаряжения.	4	
	Содержание	2	
	Психология туристских потребностей	2	
	Лабораторные работы	4	
Тема 1.12. Ценообразование и политика цен на туристские услуги	Мотивация туристского спроса. Социологический опрос	4	
	Содержание	6	
	Механизм ценообразования и формирования цены турпродукта и услуг турпредприятиями	2	
	Факторы, воздействующие на уровень цены турпродукта	2	
Тема 1.13. Коммуникация – система продвижения туристских и гостиничных услуг	Стратегия ценообразования турпредприятия, виды стратегии. Дифференциация цен (скидки, надбавки).	2	
	Содержание	6	
	Основные каналы продвижения турпродукта	2	
	Деловой этикет	4	
	Лабораторные работы	6	
	Приветствия. Представления. Обращения. Субординация.	2	
	Подготовка и проведение приемов. Рассадка гостей за столом. Деловая беседа. Виды деловых бесед. Правила поведения за столом.	2	
<p>Самостоятельная работа при изучении раздела 1</p> <p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы (по вопросам к параграфам, главам учебных пособий, составленным преподавателем).</p> <p>Подготовка к лабораторным и практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление лабораторных и практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <p>Работа с нормативными материалами: Продвижение российского туристского продукта на зарубежных рынках. Продвижение туристского продукта как часть маркетинга туризма.</p> <p>Особенности договора о реализации турпродукта.</p> <p>Перспективы повышения качества туристских и сопутствующих услуг.</p> <p>Взаимодействие турагентств с авиакомпаниями.</p> <p>Достоинства организации работы туроператора посредством услуг meet-компаний.</p> <p>Туристический кредит.</p> <p>Обязанности туроператора.</p>	Этика и этикет деловых переговоров. (Подготовка к переговорам. Начало переговоров. Техника ведения деловых переговоров). Деловые беседы (переговоры) по телефону.	2	
		70	

<p>Презентативная организация туров. Особенности продаж при работе с корпоративными и индивидуальными клиентами. Воркшоп в России. Нерекламные методы продвижения турпродукта. Реклама как средство продвижения турпродукта. Участие в выставках Сопутствующие услуги в составе турпродукта. Услуги туристского профиля в составе турпродукта. Роль транспортных услуг в создании турпродукта: перевозка, трансфер, основа турпродукта, товар. Способы потребления транспортных услуг. Роль каталога туроператора в продвижении туров Связи с общественностью как средство продвижения туристского продукта. Система продвижения туристского продукта. Пропаганда турпродукта. Формы организации и основные направления исследований агентской продажи. Экономическая целесообразность. Выбор инструмента программы лояльности. Программы продвижения России на региональном, федеральном и международном туристском рынке. Конкурентная политика турагентств. Участие России в международных туристских выставках. Национальные туристские выставки в России.</p> <p>Темы рефератов: Деятельность туристских агентств. Анализ рекреационных потребностей потребителя Инновационные методы изучения и анализа запросов потребителя. Новеллы в российском законодательстве. Основные ГОСТы, регламентирующие работу туристских агентов. Анализ рынка турпродуктов внутреннего туризма в РФ. Анализ рынка турпродуктов выездного туризма в РФ. Анализ деятельности крупнейших туроператоров в РФ. Анализ информационных ресурсов на иностранных языках. Анализ статистики въездного туризма. Анализ статистики выездного туризма. Анализ структуры турпродуктов внутреннего туризма (различных видов туризма) Анализ структуры турпродуктов выездного туризма (различных видов туризма) Ознакомление с условиями договоров на реализацию турпродукта. Визовые формальности в различных странах. Ознакомление с перечнем документов, необходимых для получения въездных туристских виз в различных странах мира. Ознакомление со специфической системой различных систем бронирования. Туризм как объект управления. Шенгенская виза. Путешествия в древнем мире. Римляне - родоначальники курортного туризма. Туристские центры Европейского Севера России</p>		
---	--	--

Туристские центры Юга России Туристские центры Дальнего Востока Туристские центры Сибири			
МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности		140	
Тема 2.1. Основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме	Содержание	12	
	1. Основы маркетинга в туризме. Виды маркетинговых исследований в туризме. Специфика маркетинговых исследований в туризме. Основные приемы маркетинговых исследований в турагентском бизнесе	2	
	2. Туристские регионы и туристские продукты: сравнительные характеристики.	2	
	Методы систематизации и сравнительного анализа	6	
	Лабораторные работы	2	
	1. Маркетинговые исследования в туризме.	8	
	2. Применение несложных приемов маркетинговых исследований в туризме. Применение несложных приемов сравнительного анализа туристских регионов и услуг	2	
Тема 2.2. Информационные технологии и программы бронирования в туризме	Содержание	2	
	1. Современные информационные технологии в туризме. Технологии взаимодействия с туроператорами	4	
	2. Основные системы бронирования в туризме. Технологии использования баз данных в туризме.	2	
	Лабораторные работы	6	
	1. Практическое знакомство с современными информационными технологиями, представленными в Интернет	4	
Тема 2.3. Туристские формальности	2. Практическое знакомство с особенностями различных систем бронирования	2	
	Содержание	14	
	1. Общая характеристика формальностей в туризме. Визовые формальности. Правила пересечения границы РФ. Таможенные правила. Правила добровольного страхования.	4	
	2. Нормативно-правовая база и информационные ресурсы	4	
	3. Обеспечение туристских формальностей во въездном туризме. Нормативно-правовая база и информационные ресурсы	2	
	4. Обеспечение туристских формальностей в выездном туризме РФ. Страны визового/безвизового посещения. Особенности формирования пакетов документов туристов при обеспечении визового обслуживания	4	
	Лабораторные работы	4	
	1. Работа с нормативными документами, относящимися к технологиям обеспечения туристских формальностей во въездном туризме, реферирование	2	
	2. Работа с нормативными документами, относящимися к технологиям обеспечения туристских формальностей в выездном туризме, реферирование	2	
Тема 2.4. Специфика оформления общегражданского загранпаспорта	Содержание	4	
	1. Полномочия туристских фирм. Процедура выдачи ОЗП	2	
	2. Прописка. Дополнительная информация	2	
	Лабораторные работы	2	
Тема 2.5. Визовая поддержка туристов	Заполнение документов для оформления ОЗП	2	
	Содержание	4	
Степень ответственности сторон. Виды виз. Возникновение и современные требования «шенгенского»		4	

	пространства		
	Лабораторные работы	6	
	1. Стандартный набор документов для получения шенгенской визы 2. Типы и специфика выдачи шенгенских виз. Специфика выдачи национальных виз некоторыми европейскими странами	2 4	
Тема 2.6. Особенности организации международных пассажирских перевозок	Содержание	8	
	1. Виды и значение транспортных средств. Авиационные перевозки.	4	
	2. Автобусные перевозки. Перевозки прочими транспортными средствами	4	
	Лабораторные работы	4	
	1. Лицензирование деятельности. Порядок вступления в АСМАП (ассоциация межд. авт. перевозок) 2. Страхование гражданской ответственности турфирмы	2 2	
Тема 2.7. Страхование в туризме	Содержание	10	
	1. Общие правила и принципы страхования в туризме. Определения и понятия. Виды страховых случаев. Международный страховой полис.	4	
	2. Обязательное страхование медицинских расходов граждан, временно пребывающих на территории иностранных государств	2	
	3. Страхование от невыезда. Оплата страховых случаев. Страховые компании.	4	
	Лабораторные работы	2	
	Правила страхования от невыезда. Формирование стоимости страхового полиса	2	
Тема 2.8. Элементы маркетинговой стратегии туристских предприятий России	Содержание	4	
	Каналы распространения. Методы стимулирования спроса	4	
	Лабораторные работы	4	
	Установление цены на туристский продукт	4	
Тема 2.9. Особенности турагентской работы	Содержание	10	
	Анализ содержания посреднических договоров.	2	
	Работа с туроператорами – правила бронирования туров. Состав пакета.	4	
	Турпродукт: формирование, продвижение, реализация. Методика расчета стоимости турпродукта	4	
	Лабораторные работы	4	
	Работа с информационными материалами по туризму (анализ состава турпродукта). Несложные приемы калькуляции турпродукта. Турпутевка формы ТУР-1. Договор о туристском обслуживании	2 2	
Тема 2.10. Работа с туристскими каталогами	Содержание	8	
	Виды каталогов. Каталоги тематики оздоровительного (пляжного) или экскурсионно-познавательного (оздоровительного) туризма с использованием авиатранспорта	4	
	Каталоги тематики экскурсионно-познавательного (оздоровительного) туризма с использованием автотранспорта	4	
	Лабораторные работы	6	
	Составление каталогов	6	
Тема 2.11. Нормативно-	Содержание	10	

правовые основы турагентской деятельности	Правовое регулирование оказания основных туристских услуг (перевозка туристов различными видами транспорта, организация проживания, питания туристов, организация мероприятий)	2	2
	Основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в сфере туризма	2	
	Юридическая ответственность за правонарушения в предпринимательской деятельности туристской организации	2	
	Правовое регулирование международного сотрудничества в сфере туризма	2	
	Лабораторные работы	6	
	Общая характеристика и структура федерального закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». Понятия, закрепленные в Законе о туризме и их правовое значение. Работа с нормативными документами, относящихся к технологиям туристских формальностей. Общая характеристика и структура федерального закона «О порядке выезда из РФ и въезда в РФ». Правила оказания услуг по реализации турпродукта	2 2 2	
Самостоятельная работа при изучении раздела 2 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы. Подготовка к лабораторным и практическим работам, оформление лабораторных и практических работ, отчетов и подготовка к их защите. Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: Изучение нормативно-правовой базы регламентирующей деятельность предприятий турагентства. Основное содержание агентского соглашения. Типология туристов. Содержание процесса обслуживания и продажи туристского продукта. Проблема повышения качества обслуживания клиентов в турагентстве. Система скидок и методы стимулирования продаж. Работа с клиентами после приезда. Продажи постоянным клиентам. Работа с претензиями и замечаниями. Поддержание отношений с существующими клиентами. Предложение новых туров и новых услуг. Как сделать клиента приверженцем компании. Формирование имиджа и бренда турагентства. Виртуальное путешествие по любому из интересующих музеев. Описание впечатлений. Развитие Интернет-технологий в туризме. Роль информационных технологий в индустрии туризма и гостеприимства. Информационные технологии автоматизации управления турагентство. Формальности: паспортно-визовые, таможенные. Валютный контроль и порядок обмена валюты. Финансово-экономический аспект страхования. История страхования. Основные термины, используемые в страховании туристов. Действие договора страхования. Действие сторон при наступлении страхового случая. Прекращение действия договора страхования. Доходы от деятельности. Виды доходов. Прибыль. Виды прибыли. Калькулирование полной себестоимости. Способ «директ-костинг».		70	

<p>Основные факторы, определяющие цену туристской поездки. Определение маржинального дохода. Подготовка сообщений: Формирование коммуникационных навыков менеджера по туризму. Качество обслуживания и способы его регулирования. Компьютерные программы для начисления комиссионных турагентам. Российские системы бронирования. Возможности подключения к электронным компьютерным системам. Презентация туристической услуги. Рекомендации по повышению качества обслуживания клиентов. Работа с нормативными материалами: нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность турагента.</p>		
<p>Учебная практика Виды работ: Планирование работы по созданию турфирмы. Организация деятельности турфирмы. Квалификационные требования к персоналу турагентства. Изучение и анализ материально-технического оснащения турфирмы. Специфика деятельности туристской фирмы. Описание основных направлений и видов работ в туристской фирме. определение видов рекламной продукции турфирмы. Определение особенностей ценовой политики турфирмы. Планирование взаимодействия турфирмы-агента и турфирмы-оператора: выбор турагентом туроператора, формы взаимодействия турагентской и туроператорской фирм. Реклама в туризме. Наблюдение и анализ рекламной деятельности туристского предприятия (качество рекламной продукции, способы распространения рекламы). Виды турагентской рекламы. Реклама в печатных СМИ. Реклама в электронных СМИ. Наружная реклама. Нерекламные методы продвижения. Технология продажи турпродукта. Особенности личной продажи турпродукта. Классификация турпродукта по основному виду используемого транспортного средства. Классификация турпродукта по целям путешествия. Классификация турпродукта по продолжительности тура. Классификация турпродукта по географическим направлениям. Классификация по специфике комплектации турпродукта. Формирование лояльности клиентов турфирмы (подбор и презентация турпродукта по запросу клиента: подготовка курортного направления, подготовка экскурсионного направления, оформление турпакета, презентация проекта программы лояльности клиентов турфирм)</p> <p>Производственная практика Виды работ: 1. Ознакомительные экскурсии по музеям города. Знакомство: со структурой организации; с работой основных отделов музея и перечнем оказываемых услуг; с работой по организации экспозиции; с особенностями подготовки и проведения экскурсий. 2. Ознакомление с работой гостиницы, ее службами и отделами. Ознакомление с деятельностью гостиницы. Экскурсия по гостинице, в том числе обзор номеров. 3. Знакомство со структурой и работой туристской фирмы. Изучение структуры и работы туристской фирмы: структура, перечень оказываемых услуг, обустройство офиса, техническое оснащение фирмы, специфика деятельности туристской фирмы (описание основных направлений и видов работ в туристской фирме; знакомство с видами рекламной продукции турфирмы; определение особенностей ценовой политики турфирмы; собеседование с менеджером по туризму по вопросам выявления запросов потребителя и возможностей их реализации; составление информационного листка (памятки) туристам с целью информирования об определенном туристском продукте; участие в работе менеджера по выявлению и анализу потребностей заказчиков и подборе оптимального туристского продукта, расчет стоимости турпродукта; ознакомление с правилами оформления турпутевки, туристского ваучера, страхового полиса); ознакомление с работой менеджера по оказанию визовой поддержки потребителю; составление перечня документов строгой отчетности</p>	<p>72</p> <p>72</p>	
Всего	564	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

При возникновении особых обстоятельств освоение профессионального модуля осуществляется с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля осуществляется в учебном кабинете турагентской и туроператорской деятельности №405, в учебной (тренинговой) фирме по предоставлению туристических услуг (турфирма) №405 (423806, Республика Татарстан (Татарстан), г. Набережные Челны, пер. Железнодорожников, д. 9А); в учебном (тренинговом) офисе №408 (423806, Республика Татарстан (Татарстан), г. Набережные Челны, пер. Железнодорожников, д. 9А); в читальном зале с выходом в сеть Интернет №103 (423806, Республика Татарстан (Татарстан), г. Набережные Челны, пер. Железнодорожников, д. 9А).

Оснащенность кабинета турагентской и туроператорской деятельности №405: учебная мебель, компьютер, проектор, экран, доска, учебно-наглядные пособия.

Лицензионное программное обеспечение:

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Band T: 250-499 Node 1 year Educational Renewal License: Договор № 2020.2987 от 21.02.2020,

Desktop Education ALNG LicSAPk OLVS E 1Y AcademicEdition Enterprise : Договор №2020.13967 от 27 июля 2020,

Office 365 ProPlus Open for Students ShrdSvr ALNG Subscriptions VL OLVS NL 1Month AcademicEdition Stdnt STUUseBnft : Договор №2020.13967 от 27 июля 2020.

Оснащенность учебного (тренингового) офиса №408: учебная мебель, компьютер, принтер, учебно-наглядные пособия.

Лицензионное программное обеспечение:

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Band T: 250-499 Node 1 year Educational Renewal License: Договор № 2020.2987 от 21.02.2020,

Desktop Education ALNG LicSAPk OLVS E 1Y AcademicEdition Enterprise: Договор № 2020.13967 от 27 июля 2020,

Office 365 ProPlus Open for Students ShrdSvr ALNG Subscriptions VL OLVS NL 1Month AcademicEdition Stdnt STUUseBnft: ДОГОВОР № 2020.13967 от «27» июля 2020

Оснащенность учебной (тренинговой) фирмы по предоставлению туристических услуг (турфирма) №405: учебная мебель, компьютер, проектор, экран, доска, учебно-наглядные пособия

Лицензионное программное обеспечение:

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Band T: 250-499 Node 1 year Educational Renewal License: Договор № 2020.2987 от 21.02.2020,

Desktop Education ALNG LicSAPk OLVS E 1Y AcademicEdition Enterprise : Договор № 2020.13967 от «27» июля 2020,

Office 365 ProPlus Open for Students ShrdSvr ALNG Subscriptions VL OLVS NL 1Month AcademicEdition Stdnt STUUseBnft :Договор № 2020.13967 от «27» июля 2020

Оснащенность читального зала с выходом в сеть Интернет №103: учебная мебель, стеллажи, стол, компьютеры, учебная литература.

Лицензионное программное обеспечение:

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Band T: 250-499 Node 1 year Educational Renewal License: Договор № 2020.2987 от 21.02.2020,

Desktop Education ALNG LicSAPk OLVS E 1Y AcademicEdition Enterprise : ДОГОВОР № 2020.13967 от «27» июля 2020,

Office 365 ProPlus Open for Students ShrdSvr ALNG Subscriptions VL OLVS NL 1Month AcademicEdition Stdnt STUUseBnft :ДОГОВОР № 2020.13967 от «27» июля 2020

Производственная практика (по профилю специальности) проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся.

Реализация рабочих программ практик осуществляется в организациях, оборудованных и оснащенных в соответствии с требованиями ФГОС.

4.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение модуля

Основная учебная литература

1. Восколович, Н. А. Маркетинговые технологии в туризме : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Восколович. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 191 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10544-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/456726> гриф

2. Феденева, И. Н. Организация туристской индустрии : учебное пособие для среднего профессионального образования / И. Н. Феденева, В. П. Нехорошков, Л. К. Комарова ; ответственный редактор В. П. Нехорошков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 205 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-53407372-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455119> гриф

Дополнительная учебная литература

1. Ветитнев, А. М. Информационно-коммуникационные технологии в туризме : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Ветитнев, В. В. Коваленко, В. В. Коваленко. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 340 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08219-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/424430>

2. Веткин, В. А. Технология создания массового турпродукта : учебно-методическое пособие / В. А. Веткин, Е. В. Винтайкина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Русайнс, 2016. — 248 с.

3. Морозов, М. А. Экономика туризма : учебник для среднего профессионального образования / М. А. Морозов, Н. С. Морозова. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 291 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10543-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/430792>.

4. Феденева, И. Н. Организация туристской индустрии : учебное пособие для среднего профессионального образования / И. Н. Феденева, В. П. Нехорошков, Л. К. Комарова ; ответственный редактор В. П. Нехорошков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 205 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07372-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/441845>.

Официальные издания

1. Кирилловых, А. А. Комментарий к федеральному закону "Об образовании в

Российской Федерации" №273-ФЗ (постатейный) / А. А. Кирилловых .— 2-е изд .— Москва : Книжный мир, 2014 .— 352 с. — Текст : непосредственный.

2. Комментарий к Закону Российской Федерации от 07.02.1992 г. № 2300-I «О защите прав потребителей» (2-е издание переработанное и дополненное) / Н. А. Агешкина, Е. А. Богатырева, Ю. Н. Вахрушева, М. А. Шевченко ; под редакцией Д. В. Ширипова. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2014. — 309 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/27481.html>.

3. Международный туризм : правовые акты / составители Н. И. Волошин, М. В. Михайлов. — Москва : Российская международная академия туризма, Логос, 2014. — 576 с. — ISBN 978-5-98704-641-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/51866.html>

4. Трудовой кодекс Российской Федерации / . — : Электронно-библиотечная система IPRbooks, 2016. — 226 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/1251.html>

5. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" : № 273-ФЗ : включает все изменения до 6 марта 2019 г. — Москва : Проспект, 2019 .— 192 с. — ISBN 978-5-392-30047-1. — Текст : непосредственный.

Справочно-библиографические издания

1. Географический энциклопедический словарь : географические названия / главный редактор В.М. Котляков .— 3-е изд., допол. — Москва : Большая Российская энциклопедия, 2003 .— 903 с. : карт. — ISBN 5-85270-216-1. — Текст : непосредственный.

2. Мошняга, Е. В. Глоссарий туристских терминов : словарь англо-русских и русско-английских соответствий / Е. В. Мошняга. — 2-е изд. — Химки : Российская международная академия туризма, 2019. — 457 с. — ISBN 978-5-905783-26-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85888.html>

3. Рябова, И. А. Словарь международных туристских терминов (русско-английско-французско-немецкий) / И. А. Рябова, Д. К. Исмаев, С. Н. Путилина. — Москва : Книгодел, МАТГР, 2005. — 466 с. — ISBN 5-9659-0006-6, 5-9630-0003-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/3785.html>

Периодические издания

1. Вестник Академии детско-юношеского туризма и краеведения : научно-методический журнал / учредитель : МОО "Международная академия детско-юношеского туризма и краеведения им. А. А. Остапца-Свешникова; коллектив авторов .— Москва : МОО "Международная академия детско-юношеского туризма и краеведения им. А. А. Остапца-Свешникова, 2018 — 4 выпуска в год .— ISSN 2220-3427. — открытый доступ на платформе eLIBRARY с 2015-2018. — Текст : электронный // Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [сайт]. — URL: https://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=51386. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

2. Вестник образования в России : сборник приказов и официальных документов сферы образования : справочноинформационный журнал / главный редактор Ю. И. Глазков .— Москва : Про-Пресс. — издается с 1803 года. — 24 выпуска в год. — Текст : непосредственный.

3. География в школе : теоретический и научно-методический журнал / учредитель : ООО "Школьная пресса"; главный редактор М. В. Рыжаков .— Москва : ООО "Школьная пресса", 2015 - Включен в перечень РИНЦ ; ВАК. — издается с 1934 года. —

8 выпусков в год .— ISSN 0016-7207. — Текст : электронный // Базы данных East View [сайт] — URL: <https://dlib.eastview.com/browse/publication/91146/udb/12>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

4. География и туризм : научно-практический журнал / учредитель : ФГБОУ ВО ПГНИУ; главный редактор А. И. Зырянов .— Пермь : ФГБОУ ВО ПГНИУ, 2018 — Включен в перечень РИНЦ .— издается с 2018 года .— ISSN 3618-7000. — открытый доступ на платформе eLIBRARY с 2018-2019. — Текст : электронный // Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [сайт]. — URL: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=68278. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

5. География. Первое сентября : методический журнал для учителей географии / учредитель : ООО ИД "Первое сентября"; главный редактор А. Митрофанов .— Москва : ООО ИД "Первое сентября", 2015 — издается с 1992 года, не издается с 2017 года .— 12 выпусков в год .— Текст : непосредственный.

6. Наука и жизнь : ежемесячный научно-популярный журнал / учредитель : редакция журнала "Наука и жизнь"; главный редактор Е. Л. Лозовская .— Москва : Редакция журнала "наука и жизнь", 2015 — издается с 1890 года .— 12 выпусков в год .— ISSN 0028-1263. — Текст : электронный // Базы данных East View [сайт]. — URL: <https://dlib.eastview.com/browse/publication/8287/udb/12>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.

7. Татарстан : общественно-политический журнал / учредитель : АО "ТАТМЕДИА"; главный редактор Т. Н. Вафина .— Казань : АО "ТАТМЕДИА", 2015 — издается с 1920 года. — ISSN 0130-2418. — Текст : непосредственный.

8. Турбизнес : информационно-аналитический журнал / главный редактор Е. Борисова .— Москва : ООО "Турбизнес". 2015. — 14 выпусков в год .— Текст : непосредственный.

Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет

1. База данных портала Polpred.com Обзор СМИ - Режим доступа: <https://polpred.com/news>

2. Информационная правовая система Гарант. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/>

3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. - Режим доступа: <https://elibrary.ru>

4. Ресурсы East View (ИБИС) - Режим доступа: <https://dlib.eastview.com/login>

5. Электронная библиотечная система «Юрайт». - Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>

6. Электронно-библиотечная система (ЭБС) IPRbooks. - Режим доступа: www.iprbookshop.ru

7. Электронный каталог библиотеки НГПУ. - Режим доступа: <http://bibl.ngpi.net:81/cgi-bin/zgate.exe?init+test.xml,simple.xsl+rus>

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Промежуточная аттестация по МДК 01.01, МДК 01.02 – комплексный экзамен (3 семестр).

Аттестация по учебной практике – дифференцированный зачет.

Аттестация по производственной практике (по профилю специальности) – дифференцированный зачет с учетом аттестационного листа специалиста организации-работодателя о прохождении производственной практики.

Промежуточная аттестация по профессиональному модулю – экзамен по модулю.

Условием допуска к экзамену по модулю является положительная аттестация по МДК 01.01, МДК 01.02, учебной и производственной практике (по профилю специальности).

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по профессиональному модулю входит в состав рабочей программы профессионального модуля, представлен отдельным документом.

Таблица 3

Освоенные компетенции (ОК и ПК)	Результаты обучения (умения, знания, практический опыт)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ПК 1.1 – ПК 1.7 ОК 1 – ОК 9	<p>иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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; 	<p>Демонстрация интереса к будущей профессии. Активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности. Обоснованность выбора и применение методов и способов решения профессиональных задач в области рекламной деятельности, бронирования; демонстрация эффективности и качества выполнения профессиональных задач. Демонстрация способностей принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. Нахождение информации для выполнения профессиональных задач, профессионального и</p>	<p>Текущий контроль успеваемости: практические задания, контрольные работы, реферат</p> <p>Отчетная документация по практике.</p> <p>Промежуточная аттестация: Диф. зачет комплексный экзамен Экзамен по модулю</p>

	<ul style="list-style-type: none"> – 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; <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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 	<p>личностного развития и ее использование. Демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности. Взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения. Проявление ответственности за работу подчиненных, результат выполнения заданий. Умение ставить цели и определять порядок их осуществления. Обобщать и выполнять анализ полученных результатов. Проявление активности, инициативности в процессе освоения профессиональной деятельности путем развития самостоятельности, самообразования. Осознание необходимости планирования повышения квалификации. Планирование обучающимися повышения личностного и квалификационного уровня. Организация самостоятельных занятий при изучении дисциплин. Проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности. Анализ инноваций в области туристской деятельности. Оформление отчетно-планирующей документации. Демонстрация навыков анализа запросов</p>	
--	---	---	--

	<p>туроператора;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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. 	<p>потребителя, по оформлению заявок на бронирование.</p> <p>Демонстрация навыков информирования клиента о возможностях удовлетворения его запросов, навыков информирования клиента по всем существенным условиям договора в соответствии с требованиями законодательства к предоставляемой информации.</p> <p>Демонстрация навыков взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники.</p> <p>Демонстрация навыков расчета стоимости турпакета в соответствии с заявкой потребителя. Демонстрация навыков оформления турпутевок, ваучеров, страховых полисов, других документов. Изложение содержания туристских формальностей во въездном и выездном туризме. Демонстрация навыков оформления документов отчетности.</p>	
--	--	--	--