

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
(ВлГУ)

Институт туризма и предпринимательства

Наименование института)



УТВЕРЖДАЮ:

Директор института

Яресь О.Б.

2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Туроперейтинг**

(наименование дисциплины)

**направление подготовки / специальность**

43.03.02 «Туризм»

(код и наименование направления подготовки (специальности))

**направленность (профиль) подготовки**

«Технология и организация туристской деятельности»

(направленность (профиль) подготовки)

г. Владимир

2022

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Туроперейтинг» является формирование у студентов системы знаний о структуре туристской отрасли, специфики предприятий туристской индустрии. Углубление и расширение знаний полученных в предыдущем семестре, акцентировать внимание на формировании конкурентоспособного туристского продукта, совершенствовать работу турфирм и качество работы сотрудников туристского предприятия.

Задачи: углубление знаний студентов с сегментами современной туристской индустрии и особенностях их взаимодействия, изучение технологий формирования туристского продукта и взаимодействие с поставщиками услуг, организация и управление работой туристского предприятия в сфере индустрии гостеприимства.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина дисциплины «Туроперейтинг» относится к части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению 43.03.02 «Туризм».

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП (компетенциями и индикаторами достижения компетенций).

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	
1	2	3	4
ПК-1 Способен организовывать работу исполнителей, принимать решение об организации туристской деятельности	ПК-1.1. Осуществляет подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности.	Знает: -- структуру туристской фирмы: туристского агента и туроператора; -«Квалификационные требования (профессиональные стандарты) к основным должностям работников туристской индустрии Умеет: - разрабатывать алгоритм туристского продукта, согласно запросам клиентов; - подбирать под разработанные программы квалифицированных сотрудников, согласно задач турфирмы. - определять качество услуг партнеров поставщиков туристских услуг Владеет: - способностью оценивать профессиональные возможности сотрудников и вести расстановку и распределение кадров согласно профессиональным стандартам	Практико-ориентированное задание

## Продолжение таблицы

1	2	3	4
	ПК-1.3. Формирует цель и задачи деятельности подразделений сервисной деятельности предприятия, организует их выполнение	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности обслуживания клиентов с учетом их потребностей.</li> </ul> <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-разрабатывать и внедрять туристские маршруты, туры, согласно запросам и мотивациям потребителей;</li> </ul> <p>Владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью оценивать обстановку на маршруте: искать, разрабатывать возможности выхода из сложных ситуаций (не изменяя программы туров)</li> </ul>	Практико-ориентированное задание
ПК-2 Способен проектировать объекты туристской деятельности	ПК-2.1. Использует методы и технологии проектирования деятельности туристского предприятия.	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные технологии проектирования туристского предприятия</li> </ul> <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выстраивать систему взаимоотношений с поставщиками услуг, с учетом качественного выполнения договорных отношений</li> </ul> <p>Владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-- разработкой туристского продукта, владеть методами и технологиями проектирования</li> </ul>	Ситуационное задание.
ПК-3 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий	ПК-3.2. Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии</li> </ul> <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-- выбирать и применять эффективные технологии обслуживания туристов.</li> </ul> <p>Владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками разрешения проблемных ситуации, возникающих в ходе реализации туристского продукта.</li> </ul>	Практико-ориентированное задание
	ПК-3.3. Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности предприятий туристского бизнеса и требования к оказанию услуг гостеприимства</li> </ul> <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять качество, оказываемых туристских услуг с использованием информационных технологий</li> </ul> <p>Владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методиками переговорной этики и эффективного общения с поставщиками услуг</li> </ul>	Практико-ориентированное задание

Продолжение таблицы

1	2	3	4
ПК-7 Способен продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	ПК-7.2. Разрабатывает и внедряет программы стимулирования продажи услуг	Знает: -комплекс мер и мероприятий по эффективному продвижению туристского продукта. Умеет: проводить комплекс мер, направленных на реализацию туристского продукта; -составлять рекламную продукцию, каталоги, программы туров, листки информации. Владеет: -разработкой мероприятий для участия в выставочных, ярмарочных и др. мероприятиях; -разработкой плана мероприятий по продвижению туристского продукта на мировом и внутреннем туристских рынках	Ситуационное задание

#### 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единицы, 180 часов.

#### Тематический план форма обучения – очная

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа обучающихся с педагогическим работником				Самостоятельная работа	Формы Текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	в форме практической подготовки		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	<b>Тема 1.</b> Специфика туроператорского Бизнеса.	5	1-2	2	4			5	
2	<b>Тема 2.</b> Институт финансовых гарантий	5	3-4	2	4			10	
3	<b>Тема 3.</b> Договорная работа туроператоров	5	5-6	2	4		2	10	Рейтинг-контроль № 1
4	<b>Тема 4.</b> Взаимодействие туроператора и турагентов	5	7-8	2	4		2	10	
5	<b>Тема 5.</b> Банкротство туроператора	5	9-10	2	4		2	16	
6	<b>Тема 6.</b> Ассортиментная политика туроператора	5	11-12	2	4		2	10	Рейтинг-контроль № 2
7	<b>Тема 7.</b> Деловая репутация и фирменный стиль туроператора	5	13-14	2	4		2	10	

## Продолжение таблицы

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>
8	Тема 8.Выставочная работа туроператора	5	15-16	2	4		2	10	
9	Тема 9. Деятельность туроператора в электронной среде.	5	17-18	2	4		2		Рейтинг-контроль № 3
Всего за 5 семестр:				18	36		14	81	Экзамен (45)
Наличие в дисциплине КП/КР				-					
Итого по дисциплине				18	36		14	81	Экзамен (45)

**Тематический план**  
**форма обучения – очно-заочная (ускоренная 3 г. 6 мес.)**

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа обучающихся с педагогическим работником				Самостоятельная работа	Формы Текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)	
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	в форме практической подготовки			
1	<b>Тема 1.</b> Специфика туроператорского Бизнеса.	4	1-2	2				11		
2	<b>Тема 2.</b> Институт финансовых гарантий	4	3-4	2	4		2	11		
3	<b>Тема 3.</b> Договорная работа туроператоров	4	5-6	2				11	Рейтинг-контроль № 1	
4	<b>Тема 4.</b> Взаимодействие туроператора и турагентов	4	7-8		4		2	11		
5	<b>Тема 5.</b> Банкротство туроператора	4	9-10		4		2	11		
6	<b>Тема 6.</b> Ассортиментная политика туроператора	4	11-12	2				11	Рейтинг-контроль № 2	
7	<b>Тема 7.</b> Деловая репутация и фирменный стиль туроператора	4	13-14		4		2	11		
8	<b>Тема 8.</b> Выставочная работа туроператора	4	15-16	2	4		2	11		
9	<b>Тема 9.</b> Деятельность туроператора в электронной среде.	4	17-18	2	4		2	11	Рейтинг-контроль № 3	
Всего за 4 семестр:					12	24		12	99	Экзамен (45)
Наличие в дисциплине КП/КР					-					
Итого по дисциплине					12	24		12	99	Экзамен (45)

## Содержание лекционных занятий по дисциплине

### **Тема 1. Специфика туроператорского бизнеса**

Фирма-туроператор как субъект предпринимательства в туристской индустрии. Функции туроператоров. Система деятельности и основные бизнес-процессы фирмы-туроператора. Ключевые источники дохода туроператора. Взаимодействие туроператора с поставщиками услуг. Туристский продукт как предмет продажи и конкуренции в индустрии туризма. Проблемы туроперейтинга в современной туристской индустрии.

### **Тема 2. Институт финансовых гарантий**

Государственное регулирование туроператорской деятельности. Риски туроператорской

деятельности. Ответственность туроператора за качество туристского продукта. Система обязательств туроператора. Страховые и банковские гарантии в туроператорской деятельности. Требования к организациям, обеспечивающим страховые или банковские гарантии туроператора. Ассоциация «Турпомощь». Фонд персональных гарантий туроператора. Размер и сроки финансового обеспечения. Схемы расчета финансовых гарантий в туроперейтинге. Единый федеральный реестр туроператоров.

### **Тема 3. Договорная работа туроператора**

Общие подходы и принципы организации договорной работы туроператора. Типы договоров в работе туроператора. Договоры с поставщиками услуг в туризме. Договор с клиентом – заказчиком турпродукта. Турпутевка (электронная турпутевка) и договор турфирмы с клиентом. Договоры на отдельные виды услуг. Типовые и нестандартные договоры. Этапы работы с договором. Приложение к договору (назначение, статус). Расторжение договора. Риски неправильно составленного договора. Контроль исполнения договора.

### **Тема 4. Взаимодействие туроператора и турагентов**

Преимущества и риски реализации турпродукта через фирмы-агентства. Условия работы туроператора и турагента. Договор туроператора и турагента. Политика работы туроператора с турагентами. Анализ работы фирмы-турагента. Мотивационные программы для турагентов от туроператора. Рекламные туры туроператоров. Рекомендации турагенту по выбору туроператора-партнера.

### **Тема 5. Банкротство туроператора**

Понятие банкротства и его причины в туристской индустрии. Признаки кризисного состояния туроператора. Правовые и экономические последствия банкротства. Действия туроператора при банкротстве. Действия турагента при банкротстве туроператора. Действия туриста при банкротстве туроператора. Пути снижения рисков туроператорской деятельности.

### **Тема 6. Ассортиментная политика туроператора**

Специализация фирмы и ассортиментная политика. Общие принципы и стратегия формирования ассортиментной политики туроператора. Жизненный цикл турпродукта и его связь с развитием турфирмы. Оценка потенциала спроса на турпродукты и направления в туризме. Цели и задачи разработки новых турпродуктов. Управление ценой турпродукта с учетом ассортимента предложений. Модернизация существующих турпродуктов фирмы.

### **Тема 7. Деловая репутация и фирменный стиль туроператора**

Стратегии туроператоров в конкурентной среде. Политика и мероприятия укрепления деловой репутации туроператора. Имидж и деловая репутация: сходство и различие понятий. Фирменный стиль туроператора: цели, технологии создания и развития. Управление лояльностью персонала для укрепления конкурентоспособности фирмы.

### **Тема 8. Выставочная работа туроператора**

История и современное значение профессиональных выставок в туризме. Международные и национальные выставки в туристской индустрии. Этапы подготовки к участию в выставке. Выставочный продукт туроператора. Полиграфические материалы в работе туропе-

ратора. Деловые мероприятия в период выставки. Информационная поддержка выставочной работы туроператора.

#### **Тема 9. Деятельность туроператора в электронной среде**

Проекты и отдельные решения туроператора в электронной среде. Работа с клиентами и партнерами на сайте туроператора. Специфика работы туроператора в социальных сетях. Работа туроператора на корпоративных порталах Турпрофи, АТОР и др.

### **Содержание практических занятий по дисциплине**

#### **Тема 1. Методики определения направленности деятельности турфирмы. Государственная регистрация.**

Региональное распределение туристских зон по оценке международного туризма. Динамика международных туристских прибытий. Прогнозы.

#### **Тема 2. Кадровая политика туристского предприятия с учетом современных тенденций.**

Кадровый состав турфирмы. Профессионально-квалификационная характеристика должностей сотрудников туристского бизнеса. Подбор и отбор кадров в турфирму. Собеседование и мониторинг специалистов, претендующих на должность. Схема оплаты труда и мотивации персонала в туристской фирме

#### **Тема 3. Основные нормативные правовые акты, регулирующие турагентскую деятельность.**

Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». Гражданское право, регулирующее турагентскую деятельность. Административное право, регулирующее турагентскую деятельность. Уголовное право, регулирующее турагентскую деятельность.

#### **Тема 4. Организационно-правовые основы туристского предприятия.**

Ведение документации туристской фирмы. Учредительные и разрешительные документы. Документы, относящиеся к разработке туров. Документы, выдаваемые туристам

#### **Тема 5. Механизм формирования турпродукта и оценка его экономической эффективности.**

Этапы создания нового конкурентоспособного туристского продукта. Обоснование выбора маршрута. Преимущества. Калькуляция себестоимости и ценообразование нового продукта.

#### **Тема 6. Виды партнерских отношений с поставщиками и потребителями услуг.**

Организация переговоров с партнерами, согласование условия взаимодействия по реализации туристских продуктов. Качество услуг. Страхование в туризме. Страхование международных туристских услуг. Виды страхования в туризме.

#### **Тема 7. Организация работы туристского предприятия.**

Офисная деятельность, контроль за работой сотрудников. Организация тура и этапы работы. Организация и проведение пешеходного маршрута (похода). Безопасность на всех этапах работы. Ответственность сотрудников за сбои поставщиков услуг.

#### **Тема 8. Технология продаж туристского продукта.**

Стимулирование продаж. Работа с документами клиента и подписание договора. Типология клиентской базы (клиентов). Специфика работы с индивидуальным клиентом (заказной тур). Работа с претензиями.



## **Тема 9. Рекламная политика турфирмы как инструмент продвижения на туристском рынке.**

Организационная схема формирования и проведения рекламной компании турфирмы. Каналы распространения рекламной информации о турфирме. Роль и значение выставочной деятельности.

## **Тема 10. Структура и функционирование подразделений туроператорской фирмы**

Этапы открытия фирмы-туроператора. Система управления деятельностью туристской фирмой. Проектирование структуры фирмы-туроператора. Обобщенные трудовые функции сотрудников турфирмы.

## **Тема 11. Планирование и координация работы сотрудников турфирмы-оператора.**

Формирование программы стимулирующих выплат сотрудникам. Оценка качества работы фирмы: бизнес-эффективные решения, управление информацией, комплекс-контроль. Мероприятия по развитию бизнеса. Корпоративные стандарты в работе фирмы-туроператора.

## **Тема 12. Проект. Разработка и продвижение турпродукта. (начало работы)**

Разработать 4-дневный экскурсионный маршрут для группы туристов (южные регионы России: Крым, Кавказ) с 8 дневным отдыхом на море. (Итого -12 дней)

Мотивации туристов, возрастная группа. Выбрать место основного пребывания (пляжный отдых на море). Разработать 4-дневный экскурсионный маршрута по карте. Дать обоснования своих решений. Разработать программу и калькуляцию путевки.

## **Тема 13. Проект. (продолжение работы).**

Составление документации по маршруту. Апробация экскурсионного маршрута продвижение туристского продукта. Продажа путевки заказчику. Оценка, созданного конкурентоспособного туристского продукта. Рынок туристских услуг. Продвижение туристского продукта.

Подведение итогов. Защита проекта. Выполнение презентации по туру. Расчетная документация.

## **Тема 14. Защита проекта.**

Показ и защита проекта (презентация). Выделить главную мысль проекта, собственные идеи, расчеты. Показать инновационные подходы в решении задач проекта.

Выводы, обобщения.

## **Тема 15. Пути снижения рисков при банкротстве туроператора.**

Причины банкротства туроператора. Задолженность перед контрагентами туроператоров. Наличие в структуре предприятия финансово-аналитического (планово-экономического) отдела. Кризисные явления (пандемия) снизила потоки туристов. Работа управляемого фонда страховых взносов туроператоров (Ростурпомощь)

## **Тема 16. Разработать выставочный продукт туроператора.**

Программы туров. Калькуляции путевок. Программы пешеходных и экскурсионных маршрутов. Развлекательные и корпоративные туры.

## **Тема 17. Требования к разработке пешеходных туров.**

Анализ топографической карты. Организация техники безопасности. Требования к пешеходному маршруту. Квалификация сотрудника, организующего поход. Оценка работы гида-проводника. Подготовить: схему маршрута на карте (с местами ночёвок), время переходов группы, разработать меню, калькуляцию путевки, организацию транспорта.

Выводы и обобщения. Замечания по вопросам организации транспорта, месту бивуака, питания (меню), прохождения маршрута, организация безопасности.

## **Тема 18. Заключительное занятие. Подведение итогов.**

Пути развития рынка услуг туристской индустрии. Новые подходы, организация, решения и пути развития индустрии гостеприимства Владимирской области.

## **5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

### **5.1. Текущий контроль успеваемости**

Текущий контроль успеваемости проводится в форме рейтинг-контроля три раза в семестр. Типовые тестовые задания для проведения текущего контроля приведены ниже.

#### **Рейтинг-контроль № 1.**

1. Фирма-туроператор как субъект предпринимательства в туристской индустрии. Функции туроператоров.
2. Особенности формирования внутреннего облика туристского предприятия.
3. Основные различия между туроператором и турагентом.
4. Ответственность туроператора за качество туристского продукта.
5. Схемы расчета финансовых гарантий в туроперейтинге.
6. Единый федеральный реестр туроператоров.
7. Типы договоров в работе туроператора. Договоры с поставщиками услуг в туризме.
8. Риски в туроператорской деятельности.
9. Ответственность туроператора за качество туристского продукта. Система обязательств туроператора.
10. Практико-ориентированное задание. Разработка туристского продукта.

#### **Рейтинг-контроль №2.**

1. Рекламные туры туроператоров. Рекомендации турагенту по выбору туроператора-партнера.
2. Турпакет (пакетный тур). Составные части турпакета.
3. Банкротство. Действия туроператора и турагента при банкротстве фирмы.
4. Мониторинг услуг рынка туризма.
5. Жизненный цикл туристского продукта и его связь с развитием турфирмы.
6. Разработка туристского продукта. Калькуляция путевки.
7. Создание документации при разработке турпродукта.
8. Подготовка новой программы. Работа с поставщиками услуг.
9. Управление ценой турпродукта с учетом ассортимента предложений.
10. Практико- задание. Разработать однодневный маршрут по Владимирской области.

#### **Рейтинг-контроль № 3.**

1. Политика и мероприятия укрепления деловой репутации туроператора.
2. Выполнить работу по проектированию 2-дневного тура. Интересные идеи, предложения.
3. Составить программу маршрута. Эскиз буклета.
4. Калькуляция путёвки. Проведение расчетов.
5. Пешеходные маршруты выходного дня.
6. Управление лояльностью персонала для укрепления конкурентоспособности предприятия фирмы.
7. Международные и национальные выставки в туристской индустрии.
8. Работа с клиентами и партнерами на сайте туроператора.
9. Проекты и отдельные решения туроператора в электронной среде.

10. Практико-задание. Проектирование и технология организации туров. (на примере одного из видов туризма).

## **5.2. Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины (экзамен).**

### **Вопросы к экзамену:**

1. Понятие и виды деятельности туроператора. Роль и место туроператора на рынке услуг.
2. Три составные части туристского продукта.
3. Типы туроператоров по виду деятельности.
4. Основные различия между туроператором и турагентом.
5. Индивидуальные и групповые туры, VIP- туры.
6. Гостеприимство и оптимальность обслуживания.
7. Маркетинг как действия направленные на анализ рынка для обеспечения сбыта.
8. Три главные функции маркетинга. Пять фаз в жизненном цикле турпродукта.
9. Методика изучения и источники анализа туристического рынка.
10. Турпакет (пакетный тур). Составные части турпакета.
11. Факторы, влияющие на организацию туристского пакета.
12. Цена турпакета. Пакет услуг индивидуального тура.
13. ГОСТ «Туристско-экскурсионное обслуживание. Проектирование туристских услуг».
14. Пакет программы обслуживания. Проектирование контроля качества.
15. Понятие и определение программы обслуживания.
16. Нормативная документация. Технологическая документация, утвержденная ГОСТ РФ.
17. Договорной план и планирование. Определение поставщиков услуг.
18. Состав и подбор поставщиков услуг. Пакет услуг.
19. Подготовка к договорной компании. Подготовка новой программы.
20. Подготовка проекта договора с поставщиками услуг. Основные положения договора.
21. Содержание контрактов, их условия. Урегулирование форс-мажорных ситуаций.
22. Ценовая политика туроператоров массового рынка.
23. Способы образования цены турпакета.
24. Зарубежные представители туроператоров.
25. Требования лицензирования и туроператорской и турагентской деятельности.
26. Требования сертификации тур продукта, реализуемого туроператорами и турагентами.
27. Технологическая карта туристского путешествия. Путевка.
28. Схема сотрудничества туроператора с поставщиками услуг.
29. Классы обслуживания клиентов (потребителей) в туризме.
30. Подготовка программы обслуживания клиентов.
31. Характеристика крупнейших туроператоров.
32. Особенности стандартизации туристской деятельности.
33. Концепция формирования имиджа турфирмы.
34. Типология клиентской базы (клиентов).
35. Классы обслуживания клиентов (потребителей) в туризме.
36. Мониторинг услуг рынка туризма.
37. Проектирование и технология организации туров. (на примере одного из видов туризма).
38. Использование инновационных технологий для организации и продажи туристского продукта.

### 5.3. Самостоятельная работа обучающегося.

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины включает следующие виды работ: изучение материала, изложенного на лекции; изучение материала, вынесенного на практические занятия; подготовка к практическим занятиям, выполнение индивидуально-го задания (реферат), подготовка презентации доклада.

Самостоятельная внеаудиторная работа по курсу включает изучение учебной и научной литературы, повторение лекционного материала, подготовку к практическим занятиям, а также к текущему контролю и промежуточной аттестации. Практические занятия предусматривают совершенствование навыков работы с первоисточниками, изучения предметной специфики курса. Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены бакалаврами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы бакалавров над учебной программой курса осуществляется в ходе практических занятий методом устного опроса или ответов на вопросы тем. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме. Обучающийся должен готовиться к предстоящему практическому занятию по всем, обозначенным в программе вопросам. Не проясненные (дискуссионные) в ходе самостоятельной работы вопросы следует выписать в конспект лекций и впоследствии прояснить их на практических занятиях.

Самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Видами заданий для внеаудиторной самостоятельной работы студента выступают:

для овладения знаниями:

- чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы); составление плана текста;
- конспектирование текста;
- выписки из текста;
- работа со словарями и справочниками;
- учебно-исследовательская работа;
- использование компьютерной техники и Интернета и др. при выполнении творческих домашних заданий.

для закрепления и систематизации знаний:

- работа с конспектом лекций (обработка текста);
- повторная работа над учебным материалом (электронного учебника, первоисточника, дополнительной литературы);
- составление плана и тезисов ответа на вопросы промежуточного контроля;
- аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, конспект-анализ и др.);
- подготовка сообщений на практическом занятии и др. для формирования умений и навыков:
- подготовка сообщений по заданным темам;
- решение ситуационных (профессиональных) заданий;

Проработка вопросов, выносимых на самостоятельное изучение состоит в изучении, конспектировании и анализе литературных источников.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов тем дисциплины:

1. Необходимо прочитать литературные источники, проанализировать качество и полноту изложения материала по изучаемым вопросам в литературных источниках.
2. Рекомендуется письменно составить свои вопросы к тексту (не менее трех).
3. Рекомендуется дать собственные комментарии прочитанному материалу, аргументацию своей интерпретации.
4. Контроль выполнения внеаудиторной самостоятельной работы осуществляется на практических занятиях, индивидуальных и групповых консультациях, защите реферата, экзамене.

## Вопросы самостоятельной работы студентов.

1. Составить договор между фирмой турагентом и потребителем услуг на пляжный отдых.
2. Цели продвижения туристского продукта на современном рынке.
3. Роль новых дестинаций в развитии туризма регионов.
4. Развития кластеров их роль в формировании туризма.
5. Суздаль - формирования кластера.
6. Менеджмент обслуживания в туроперейтинге.
7. Роль выставок в продвижении туристского продукта (зарубежный опыт).
8. Роль выставок в продвижении туристского продукта (отечественный опыт).
9. Брендинг территории его роль в развитии туризма региона.
10. Ярмарки и выставки. Значение для развития дестинации региона.
11. Формальности по открытию туристского предприятия (с учетом современных условий).
12. Составить документы для обслуживания группы туристов для 3-дневного экскурсионного тура.
13. Информационные технологии в индустрии туризма и гостеприимства.
14. Сущность и функции инновационной деятельности в туризме.
15. Подготовка пакета документов для оформления шенгенской визы.
16. Примеры проектов туроператоров в электронной среде.
17. Различные поисковые электронные системы их результативность.
18. Связи с общественностью в комплексе мероприятий по продвижению туристского продукта.

Фонд оценочных материалов (ФОМ) для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ
		Наличие в электронной библиотеке ВлГУ
Основная литература		
1.Валеева, Е. О. Технология и организация турагентской деятельности : учебное пособие / Е. О. Валеева. Саратов: Вузовское образование, 2021. 74 с.	2021	<a href="https://www.iprbookshop.ru/31940.html">https://www.iprbookshop.ru/31940.html</a>
2.Крепс, Т. В. Организация экскурсионного обслуживания в туристской деятельности : ученое пособие для обучающихся по направлению подготовки бакалавриата «Туризм» Краснодар, Саратов : Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 99 с. ISBN 978-5-93926-331-3.	2919	<a href="https://www.iprbookshop.ru/81859.html">https://www.iprbookshop.ru/81859.html</a>
3..Быстров С.А.Технология организации туроператорской и турагентской деятельности: учебник / С.А. Быстров.-М.: ИНФРА-М.	2018	<a href="http://www.iprbookshop.ru/95637.html">http://www.iprbookshop.ru/95637.html</a>

2018.-375с.(Высшее образование: Бакалавриат).		
<b>Дополнительная литература</b>		
1. Косолапов А. Б. Организация туристской деятельности : учебник / А.Б. Косолапов. Москва : КНОРУС, 2018. 304 с. (Бакалавриат). ISBN 978-5-406-05351-5	2018	<a href="https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29917026">https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29917026</a>
2. Кусков, А.С. Технологии организации туроператорской деятельности : учебник / Кусков А.С., Сирик Н.В. Москва : КноРус, 2018. 383 с. (для бакалавров). ISBN 978-5-406-05925-8.	2018	<a href="https://book.ru/book/926585">https://book.ru/book/926585</a>

### **6.2. Периодические издания**

1. Журнал «ТУРИЗМ право и экономика»
2. Журнал «Туризм и сервис»
3. Журнал «Экономика туризма»

### **6.3. Интернет-ресурсы**

1. <http://www.wttc.org> – официальный сайт Всемирного совета по путешествиям и туризму.
2. <http://www.world-tourism.org> – официальный сайт Всемирной туристской организации. World Tourism Organization UNWTO
3. <http://www.rata.ru>– официальный сайт Российского союза туриндустрии.
4. <http://minstm.gov.ru> – официальный сайт Министерства спорта, туризма и молодежной политики РФ
5. <http://www.russiatourism.ru> - официальный сайт Федерального агентства по туризму
6. <https://tonkosti.ru/> - живая энциклопедия для путешественников: описания стран, курортов и отелей, отзывы туристов
7. <http://www.turist.rbc.ru> - Тематический сайт РБК о туризме
8. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» - URL: <http://www.consultant.ru>;
9. Сайт научной библиотеки ВлГУ - URL:<http://library.vlsu.ru/>;
10. Библиографическая и реферативная база данных научных публикаций Scopus - URL:<http://www.scopus.com/>;
11. База данных международных индексов научного цитирования Web of Science - URL: [webofscience.com](http://webofscience.com)

## **7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий практического/лабораторного типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы: аудитории, оснащенные мульти-медиа оборудованием, компьютерные классы с доступом в интернет, аудитории без специального оборудования.

Перечень используемого лицензионного программного обеспечения: пакет MS-Office, Microsoft Windows, 7-Zip, Acrobat Reader; СПС «Консультант Плюс» (инсталлированный ресурс ВлГУ).

Примечание:

В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочую программу составил к. пер. н. зав. каф. ТиС Гужова Л.Г. 

Рецензент

(представитель работодателя): ген. директор ООО тур. фирма «Мост» Савельева Е.В.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры : ТиС

Протокол № 1 от 30.08.2022 года

Заведующий кафедрой ТиС Гужова Л.Г.

(ФИО, подпись)



Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии  
направления: 43.03.02 «Туризм»

Протокол № 1 от 30.08.2022 года

Председатель комиссии Краснова М.В.

(ФИО, подпись)

