

АННОТАЦИЯ

учебной дисциплины «Реклама и технологии продаж в гостиничном бизнесе»

Направление подготовки бакалавров 43.03.03 - «Гостиничное дело»

Профиль подготовки «Гостиничная деятельность»

Кафедра коммерции и гостеприимства

Цель изучения дисциплины	<ul style="list-style-type: none">- Дать понимание основ создания и функционирования системы продвижения и продаж гостиничных услуг- Подготовить студентов к практическому использованию маркетинговых средств в продвижении и продажах гостиничных услуг- Раскрыть методы и приемы ведения продаж гостиничных услуг на внутренних и международных рынках- Определять способы организации и проведения рекламы, мероприятий Public Relations и Publicity в гостиничной индустрии.
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)	<ol style="list-style-type: none">1. Реклама в системе маркетинга. Особенности рекламы в гостиничном бизнесе2. Каналы распространения рекламы в гостиничном бизнесе. Бренд и имидж в гостиничном бизнесе3. Планирование и организация рекламной кампании в гостиничном бизнесе. Экономические аспекты4. Концепция продаж гостиничных услуг. Стратегия продаж гостиничных услуг5. Покупательское поведение потребителей на рынке гостиничных услуг. Управление ключевыми клиентами рынка гостиничных услуг6. Приемы личных продаж гостиничных услуг. Маркетинг взаимодействия
Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины	ПК- 10 - готовностью к применению прикладных методов исследовательской деятельности в области формирования и продвижения гостиничного продукта, соответствующего требованиям потребителей
Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной учебной дисциплины	«Правовое регулирование профессиональной деятельности»
Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:	Знать: <ul style="list-style-type: none">- теоретические основы формирования и продвижения гостиничного продукта, соответствующего запросам потребителей гостиничного предприятия;- современные научные подходы, приемы, принципы и методы изучения рынка гостиничных услуг (ПК-10);- основные компоненты рынка гостиничных услуг (ПК-10);- современные инновационные технологии в области формирования и продвижения гостиничных продуктов и услуг. Уметь:

	<ul style="list-style-type: none"> - оценивать рынки быта, потребителей, клиентов, конкурентов гостиничного рынка (ПК-10); - выбирать и применять эффективные методы и технологии продаж гостиничных продуктов, соответствующих запросам потребителей. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками формирования и продвижения гостиничного продукта, соответствующего запросам потребителей; - навыками исследования рынка гостиничных услуг (ПК-10); - приемами и методами эффективного продвижения и продаж гостиничного продукта.
Используемые инструментальные и программные средства:	Презентации (Power Point), электронные учебные материалы в Интернет, электронные рассылки по E-mail, рабочие тетради
Формы текущего контроля:	Контрольные работы, самостоятельные задания (в т.ч. домашние задания, доклады, кейсы), рейтинг-контроль
Форма промежуточного контроля:	Зачет

Составитель аннотации

Заведующий кафедрой КиГ

Председатель учебно-методической комиссии
направления 43.03.03



Г. Г. Генералова

О. Б. Ярьесъ

О. П. Полоцкая