

## АННОТАЦИЯ

### РЕКЛАМА И ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ В ГОСТИНИЧНОМ И РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

учебной дисциплины

Направление

43.03.03 «Гостиничное дело»

подготовки бакалавров

профиль «Гостиничное и ресторанное администрирование»

Кафедра «Коммерция и гостеприимство»

<b>Цель изучения дисциплины</b>	дать понимание основ создания и функционирования системы продвижения и продаж гостиничных и ресторанных услуг
<b>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Реклама в системе маркетинга. Особенности рекламы в гостиничном и ресторанном бизнесе</li> <li>2. Каналы распространения рекламы в гостиничном и ресторанном бизнесе.</li> <li>3. Планирование и организация рекламной кампании в гостиничном и ресторанном бизнесе. Экономические аспекты</li> <li>4. Концепция продаж гостиничных и ресторанных услуг. Стратегия продаж гостиничных и ресторанных услуг</li> <li>5. Покупательское поведение потребителей на рынке гостиничных и ресторанных услуг. Управление ключевыми клиентами рынка гостиничных и ресторанных услуг</li> <li>6. Приемы личных продаж гостиничных и ресторанных услуг. Маркетинг взаимодействия</li> </ol>
<b>Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины</b>	ПК-10 - готовностью к применению прикладных методов исследовательской деятельности в области формирования и продвижения гостиничного продукта, соответствующего требованиям потребителей
<b>Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной учебной дисциплины</b>	«Деловые коммуникации», «Сервисная деятельность», «Введение в гостеприимство», «Маркетинг гостиничного предприятия»
<b>Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:</b>	<p><b>знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• теоретические основы формирования и продвижения гостиничного и ресторанного продукта, соответствующего запросам потребителей;</li> <li>• современные научные подходы, приемы, принципы и методы изучения рынка гостиничных услуг (ПК-10);</li> <li>• основные компоненты рынка гостиничных услуг (ПК-10);</li> <li>• современные инновационные технологии в области формирования и продвижения гостиничных и ресторанных продуктов и услуг;</li> </ul> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• оценивать рынки сбыта, потребителей, клиентов, конкурентов гостиничного рынка (ПК-10);</li> <li>• выбирать и применять эффективные методы и технологии продаж гостиничных и ресторанных продуктов, соответствующих запросам потребителей.</li> </ul> <p><b>владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• навыками формирования и продвижения гостиничного и ресторанного продукта, соответствующего запросам потребителей;</li> <li>• навыками исследования рынка гостиничных услуг (ПК-10);</li> <li>• приемами и методами эффективного продвижения и продаж гостиничного и ресторанного продукта.</li> </ul>
<b>Используемые инструментальные и программные средства:</b>	презентации (Power Point), электронные учебные материалы в Интернет
<b>Формы текущего</b>	рейтинг-контроль, реферат

контроля:	
Форма промежуточного контроля знаний:	зачет (устно)

Составитель

Г. Г. Генералова

Заведующий кафедрой КиГ

О. Б. Ярьс

Председатель учебно-методической комиссии  
направления 43.03.03



О. П. Полоцкая