

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)



А.А. Панфилов

« 01 » сентября 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01
«Предоставление турагентских услуг»**

для специальности среднего профессионального образования
социально-экономического профиля
43.02.10 «Туризм»

Рабочая программа профессионального модуля «Предоставление турагентских услуг» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) среднего профессионального образования (далее - СПО) по специальности 43.02.10 «Туризм» (утверждённым приказом Министерства образования и науки РФ от 7.05.2014 г. № 474)

Кафедра-разработчик: «Туризм и сервис»

Рабочую программу составил: Дорошенко М.Н., к. т. н., доцент кафедры ТиС ВлГУ. *Дорошенко*

Рецензент

(представитель работодателя) ин. директор ООО "Ремарчи-Сервис" СФ
(место работы, должность, ФИО, подпись) *Васильева О.У.*

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры ТиС
протокол № 1 от «30» 08 2021 года

Заведующий кафедрой *Тумово Н.Г.*
(наименование кафедры) (подпись) Ф.И.О.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии по специальности 43.02.10 "Туризм"
протокол № 1 от «30» 08 2021 года

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии КИТП ВлГУ
протокол № 1 от «31» 08 2021 года
Директор КИТП ВлГУ *с.п.т.* Н.Е. Мишулина

ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Программа переутверждена на _____ учебный год
Протокол заседания кафедры № _____ от _____
Заведующий кафедрой _____

Программа переутверждена на _____ учебный год
Протокол заседания кафедры № _____ от _____
Заведующий кафедрой _____

Программа переутверждена на _____ учебный год
Протокол заседания кафедры № _____ от _____
Заведующий кафедрой _____

Программа переутверждена на _____ учебный год
Протокол заседания кафедры № _____ от _____
Заведующий кафедрой _____

СОДЕРЖАНИЕ

	СТР.
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	17

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Предоставление турагентских услуг» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

<i>Код</i>	<i>Наименование общих компетенций</i>
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

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

<i>Код</i>	<i>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</i>
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

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент 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;
-------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> - 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	<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; - 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	<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

	<p>туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и 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
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов - 352

Из них на освоение МДК - 208

В том числе, самостоятельная работа - 96

на практики, в том числе:

- учебную - 144
- производственную - _____

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Суммарный объем нагрузки, час.	Объем профессионального модуля, ак. час.							Самостоятельная работа
			Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем							
			Всего	Обучение по МДК			Практики			
				Лабораторных и практических занятий	Курсовых работ (проектов)	Учебная	Производственная			
1	2	3	4	5	6	7	8	9		
ПК 1.1-1.7 ОК 1-9	Раздел 1. Технология продаж и продвижения турпродукта	96	48	16	-	-	-	48		
ПК 1.1-1.7 ОК 1-9	Раздел 2. Технология и организация турагентской деятельности.	112	64	32	-	-	-	48		
	Учебная практика (по профилю специальности)	144				144				
	Квалификационный экзамен									
	Всего:	352	112	48	-	144	-	96		

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ) «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ Турагентских услуг»

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем в часах
1	2	3
Раздел 1. Технология продаж и продвижения турипродукта		96
МДК. 01.01 Технология продаж и продвижения турипродукта		48
Тема 1.1. Турипродукт как основной потребительский товар в туристских продажах.	Содержание 1. Понятие и виды турипродукта. 2. Понятие продаж и их виды в туризме. В том числе, практических занятий и лабораторных работ 1. «Понятийный аппарат в сфере туризма». «Графический анализ данных по статистике туризма».	10 12 2
Тема 1.2. Организация отдела продаж и отдела рекламы и продвижения турипродукта в турфирме.	Содержание 1. Функциональное назначение и структура отдела продаж (реализации турипродукта) турфирмы. 2. Функциональное назначение и структура отдела рекламы и продвижения турипродукта тур фирмы. В том числе, практических занятий и лабораторных работ 1. «Выдающиеся туристские достопримечательности Азии и Европы».	8 10 2
Тема 1.3. Методические аспекты технологии продаж турипродукта.	Содержание 1. Алгоритм процесса продаж турипродукта в офисе турфирмы. 2. Техники продаж в туризме и психологические приемы воздействия на потенциальных клиентов (туристов). В том числе, практических занятий и лабораторных работ 1. «Выдающиеся туристские достопримечательности Америки». 2. «Знакомство с туристской фирмой (техника тайного покупателя)».	6 10 2 2
Тема 1.4. Структура	Содержание	6

рекреационных потребностей.	1. Иерархическая теория потребностей.	10
	2. Пирамида потребностей туриста.	
	3. Иерархия рекреационных потребностей.	
Тема 1.5. Методы изучения и анализа запросов потребителя турпродукта и турслуг	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2
	1. «Анализ туристского рынка города».	
	2. «Разработка анкеты для проведения опроса потребителей турпродукта».	2
	Содержание	
	1. Направления исследований потребителей турпродукта и турслуг.	6
	2. Модели психографического исследования потребителей турпродукта и турслуг.	
	В том числе, практических занятий и лабораторных работ	2
	1. Практическое занятие «Изучение туристских потребностей жителей г. Владимира».	
	2. Практическое занятие «Выстраивание алгоритма продажи турпродукта».	2
	Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела №1	
	1 Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы.	48
	2. Подготовка к практическим работам, оформление практических работ, отчетов.	
	3. Знакомство с основными туристскими интернет - ресурсами.	
	4. Знакомство сайтами ведущих туроператоров.	
Учебная практика раздела 1		
Виды работ	1. Маркетинговое исследование рынка турслуг:	72
	а. - ознакомление с сайтами туроператоров;	
	б. - изучение динамического листа предложений туроператоров;	
	с. - выявление и анализ потребностей заказчиков и подбор оптимального туристского продукта;	
	д. - маркетинг турпродуктов разных туроператоров по одинаковым дестинациям.	
	2. Информирование клиентов о турпродуктах.	
	3. Анализ рекламной политики турагентств.	
Раздел 2. Технология и организация турагентской деятельности.		112
МДК. 01.02 Технология и организация турагентской деятельности.		64
Тема 2.1. Понятие и субъекты турагентской деятельности. Основные	Содержание	2
	1. Понятие турагентской деятельности. Субъекты турагентской деятельности.	
	2. Развитие и регулирование турагентской деятельности в России.	

<p>понятия, используемые в турагентской деятельности.</p>	<p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>1. Дискуссия с постановкой проблем по теме «Взаимоотношения между субъектами туристской деятельности в РФ».</p>	<p>6</p> <p>4</p>
<p>Тема 2.2. Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия.</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Организационные основы функционирования туристского предприятия.</p> <p>2. 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.</p> <p>3. Административное право, регулирующее турагентскую деятельность.</p> <p>4. Уголовное право, регулирующее турагентскую деятельность.</p> <p>5. Технологии предреализационных процессов в сфере туризма. Договорно-правовая документация: договор с поставщиками услуг, договор с туроператорами, туристами.</p> <p>6. Туристская документация. Туристский ваучер, транспортные документы, медицинская страховка. Ведение туристской отчетности.</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>1. Рассмотрение договора между турагентом и туристом.</p> <p>2. Рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров.</p>	<p>4</p> <p>8</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Тема 2.3. Технологии реализации туристского продукта. Правила расчета стоимости тура.</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Общие понятия технологии реализации туристского продукта.</p> <p>2. Технология доставки турпродукта потребителю туристских услуг.</p> <p>3. Формирование сбытовой сети. Агентское соглашение. Реклама туристского продукта.</p> <p>4. Стимулирование продажи и пропаганды туристского продукта.</p> <p>5. Правила расчета стоимости стандартного турпакета. Доплаты и дополнительные услуги к турам.</p> <p>6. Правила расчета нестандартного (индивидуального) турпакета.</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p>	<p>10</p> <p>18</p>

	<p>1. Расчет полной стоимости стандартного турпакета.</p> <p>2. Расчет стоимости индивидуального тура.</p> <p>3. Расчет стоимости индивидуального экскурсионного тура различных типов.</p>	4 2 2
<p>Тема 2.4. Платежные средства и правила расчетов за рубежом.</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Операции с валютой.</p> <p>2. Пластиковые карты и правила их использования. Особенности применения дорожных чеков.</p> <p>3. Система поощрения покупок Tax-free и Duty-free. Правила ввоза и вывоза валюты.</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>1. Дискуссия на тему «Преимущества и недостатки использования безналичных расчетов (пластиковых карт) в отечественных и зарубежных поездках».</p>	8 4
<p>Тема 2.5. Паспортные и визовые формальности. Особенности паспортно-визового режима основных туристских направлений.</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Понятие и виды паспортов. Общегражданские и специальные заграничные паспорта.</p> <p>2. Понятие визы и визовый запрос. Виды виз.</p> <p>3. Визовые ограничения.</p> <p>4. Особенности визового режима основных туристских направлений. Виды визовых режимов.</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>1. Подготовка пакета документов для получения визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения. Рассмотрение особенностей пакета документов отдельных категорий граждан: пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане.</p> <p>2. Заполнение опросного листа на получение визы и заполнение оригинальной консульской анкеты на получение визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения.</p>	8 2 2
<p>Тема 2.6. Таможенные формальности основных туристских направлений.</p>	<p>Содержание</p> <p>1. Понятие таможенного режима, виды таможенных режимов. Таможенное декларирование.</p> <p>2. Таможенное оформление и таможенный контроль. Нарушение таможенных правил.</p> <p>3. Виды и формы таможенных документов для туристов. Таможенные правила провозки багажа и грузов.</p>	4

	<p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Заполнение таможенной декларации. 2. Подготовка сравнительной характеристики правил провоза багажа и грузов на примере 2-х стран на выбор учащегося. <p>Содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Профессионально-квалификационная характеристика работников турфирмы. 2. Формы и стили обслуживания клиентов. Конфликтология. 3. Формирование коммуникативных навыков персонала турфирмы. <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Моделирование ситуации диалога клиента и менеджера туристской фирмы. 2. Моделирование проблемной ситуации «Клиент недоволен качеством обслуживания турагентства». 	<p>8</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>4</p> <p>8</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Примерная тематика самостоятельной учебной работы при изучении раздела №2</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рассмотрение договора между турагентом и туристом. 2. Рассмотрение стандартного пакета документов на тур. 3. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров. 4. Сравнение пакета документов на экскурсионный тур и стандартный тур без экскурсий. 5. Расчет полной стоимости стандартного турпакета с учетом стоимости дополнительных услуг. 6. Расчет стоимости индивидуального тура. 7. Подготовка информационных сообщений по теме «Стимулирование продажи и пропаганды туристского продукта». 8. Подготовка пакета документов для получения визы на примере 2х визовых стран на выбор учащегося. 9. Заполнение необходимых документов для получения визы в выбранные страны для отдельных категорий граждан (пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане). 10. Подготовка сравнительной характеристики пакетов документов для визовых стран на примере 2х стран на выбор учащегося. 11. Рассмотрение особенностей таможенного декларирования в РФ. 12. Подготовка информационных сообщений по теме «Таможенные правила провозки багажа и грузов популярных туристских направлений». 13. Подготовка информационных сообщений о правилах ввоза и вывоза национальной и иностранной валюты отдельных государств. 14. Составление проекта диалога клиента и менеджера туристской фирмы. 	<p>48</p>	

<p>Учебная практика раздела №2 Виды работ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расчёт стоимости турпродукта. 2. Формирование турапакета. 3. Оформление туристской документации и консультация потребителей по вопросам выданных документов на тур. 4. Взаимодействие с туроператорами по продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники. 	72
<p>Квалификационный экзамен Примерные вопросы для экзамена:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента турапакет для трех подругек сроком на 2 дня. 2. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента турапакет для семьи из трёх человек (ребёнок 17 лет) на 2 дня. 3. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента групповой (10 человек + руководитель) тур в период зимних каникул на 2 дня для учеников 4-х классов. 4. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента познавательный турапакет для 2-х подругек сроком на 4 дня. 5. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента турапакет для семьи из 4-х человек (дети 5 и 12 лет) на 3 дня. 6. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента для пожилой пары 4-х дневный познавательный тур. 7. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турапакет «Романтическое путешествие» для молодой пары сроком на 2 дня. 8. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турапакет «Романтическое путешествие» для молодой пары сроком на 3 дня. 9. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турапакет для пожилой пары сроком на 2 дня. 10. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турапакет «День здоровья» для молодой пары сроком на 2 дня. 11. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турапакет «День здоровья» для молодой пары сроком на 2 дня. 12. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турапакет для пожилой пары сроком на 2 дня. 13. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турапакет для пожилой пары сроком на 2 дня. 	

<p>турпакет «Экстремальное путешествие» для молодой пары сроком на 2 дня.</p> <p>14. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турпакет «Экстремальное путешествие» для пожилой пары сроком на 2 дня.</p> <p>15. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента турпакет «Экстремальное путешествие» для компании семейных пар из 10-ти человек (без детей) на 4 дня.</p> <p>16. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турпакет для трех не замужних подружек сроком на 3 дня.</p> <p>17. Подобрать тур используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента турпакет для семьи из трёх человек (ребёнок 18 лет) с включенным гастротуром на 2 дня.</p> <p>18. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента групповой (10 человек + руководитель) спорт-тур для мужчин на 2 дня.</p> <p>19. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента групповой (10 человек + руководитель) тур в период весенних каникул на 3 дня для учеников 9-10 классов</p> <p>20. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента групповой (10 человек + руководитель) двухдневный шоп-тур для женщин.</p> <p>21. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента турпакет «Активное путешествие» для молодой компании из 3-х семей сроком на 2 дня.</p> <p>22. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турпакет «Познавательное путешествие» по Золотому кольцу для семейной пары из 3 человек (мальчик 15 лет) сроком на 4 дня.</p> <p>23. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турпакет «Познавательное путешествие» по Золотому кольцу для семейной пары костромичей из 3 человек (мальчик 5 лет) сроком на 4 дня.</p> <p>24. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турпакет «Познавательное путешествие» по Золотому кольцу для семейной пары ярославцев из 3 человек (девочка 15 лет) сроком на 4 дня.</p> <p>25. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турпакет «Познавательное путешествие» по Золотому кольцу для семейной пары владимирцев из 4 человек (девочка 12 лет и мальчик 14 лет) сроком на 4 дня.</p> <p>26. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турпакет «Познавательное путешествие» по Золотому кольцу для семейной пары из 4 человек (девочка 12 лет и мальчик 14 лет) сроком на 3 дня.</p> <p>27. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турпакет «Познавательное путешествие» по Золотому кольцу для семейной пары москвичей из 4 человек (девочка</p>	
--	--

<p>6 лет и мальчик 7 лет) сроком на 4 дня. 28. Подобрать тур, используя рекламную продукцию в соответствии с пожеланиями клиента индивидуальный турпакет «Познавательное путешествие» по Золотому кольцу для семейной пары москвичей из 5 человек (девочки 10 и 12 лет, мальчик 14 лет) сроком на 7 дней.</p>	
<p>Всего:</p>	<p>352</p>

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Для реализации программы профессионального модуля предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «География туризма», оснащенный оборудованием: рабочие места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; плакаты (Физическая карта мира, Политическая карта мира, Субрегионы зарубежной Европы, Природные условия и ресурсы России), *техническими средствами* ПК; видеопроектор; проекционный экран.

Оснащенные базы практики, в соответствии с п 6.2.3 Примерной программы по специальности 43.02.10 «Туризм»

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение

3.2.1 Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ в соответствии с ФГОС СПО	Наличие в электронной библиотеке ВлГУ
1	2	3	4
Основная литература			
1. Емелин, С. В. Технология и организация турагентской деятельности: учебное пособие для среднего профессионального образования / С. В. Емелин. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 194 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12617-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт].	2021		https://urait.ru/bcode/476733
2. Жданова Т.С. Технология продаж и продвижения турпродукта: учебное пособие для СПО / Жданова Т.С., Корионова В.О.. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 98 с. — ISBN 978-5-4488-0273-7, 978-5-4486-0904-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOK	2019		http://www.iprbooks.hop.ru/83347.html
3. Быстров, С. А. Технология организации туроператорской и турагентской деятельности: учебник / С.А. Быстров. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 375 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014917-2. - Текст: электронный.	2021		https://znanium.com/catalog/product/1209851
Дополнительная литература			
1. Агешкина, Н. А. Основы турагентской и туроператорской деятельности: учебное пособие / Н.А. Агешкина. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 567 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1072191. - ISBN 978-5-16-015973-7. - Текст: электронный.	2021		https://znanium.com/catalog/product/1072191
2. Быстров, С. А. Организация туристской деятельности. Управление турфирмой: учебное пособие / С. А. Быстров. - Москва: Форум: ИНФРА-М, 2019. - 400 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-	2019		https://znanium.com/catalog/product/967459

00091-589-9. - Текст: электронный.			
3. Малыгина М.В. Технология организации турагентской и туроператорской деятельности: учебное пособие / Малыгина М.В.. — Омск: Издательский центр КАН, 2017. — 136 с. — ISBN 978-5-9500578-1-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS	2017		http://www.iprbooks.hop.ru/95633.html

3.2.2. Периодические издания

1. Вокруг света. – М.: ООО «Издательство «Вокруг света»»
2. GEO. – М.: издательский дом «Gruner + Jahr GmbH Co KG»
3. Вояж. – М.: ООО ПГ «АРС-ПРЕСС»
4. Турбизнес. – М.: Издательский дом «Турбизнес»
5. Туринфо. – М.: Издательский дом «Туринфо»

3.2.3. Интернет-ресурсы

1. Российский союз туриндустрии: www.rostourunion.ru;
2. Профессиональный портал TourDom.ru: www.tourdom.ru;
3. Официальный сайт газеты «Туринфо»: www.tourinfo.ru;
4. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: www.consultant.ru;
5. Научная библиотека ВлГУ: <http://library.vlsu.ru/>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> - участие в работе научно-студенческих обществ, - выступления на научно-практических конференциях, - участие во внеурочной деятельности, связанной с будущей профессией/специальностью (конкурсы профессионального мастерства, выставки и т.п.), - высокие показатели производственной деятельности. 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.);
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<ul style="list-style-type: none"> - выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач, оценка их эффективности и качества 	<ul style="list-style-type: none"> - при выполнении работ на рейтинг - контроле; - при выполнении работ на различных этапах учебной практики; - экзамен;
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<ul style="list-style-type: none"> - анализ профессиональных ситуаций; - решение стандартных и нестандартных профессиональных задач 	<ul style="list-style-type: none"> - квалификационный экзамен.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<ul style="list-style-type: none"> - эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные, при изучении теоретического материала и прохождении различных этапов учебной практики. 	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - использование в учебной и профессиональной деятельности различных видов программного обеспечения, в том числе специального, при оформлении и презентации всех 	

	видов работ.	
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	взаимодействие: - с обучающимися при проведении деловых игр, выполнении коллективных заданий (проектов), - с преподавателями, мастерами в ходе обучения, - с потребителями и коллегами в ходе учебной практики	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	- самоанализ и коррекция результатов собственной деятельности при выполнении коллективных заданий (проектов), - ответственность за результат выполнения заданий	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- планирование и качественное выполнение заданий для самостоятельной работы при изучении теоретического материала и прохождении различных этапов учебной практики; - определение этапов и содержания работы по реализации самообразования	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	- адаптация к изменяющимся условиям профессиональной деятельности; - проявление профессиональной маневренности при прохождении различных этапов учебной практики.	
ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	- определение запросов потребителей	- экспертная оценка на практическом занятии
	- соответствие выбранного туристского продукта требованиям потребителя и обоснование правильности выбора оптимального туристского продукта	- экспертная оценка выполнения проблемно-ориентированной задачи и устной презентации аргументации выбора
	- выполнение требований инструкций и правил техники безопасности при использовании офисной техники	- наблюдение во время практического занятия и в ходе учебной практики
	- формирование и использование баз данных потребителей по заданным параметрам	- экспертная оценка на практическом занятии

	- соответствие результатов поиска конкретного турпродукта в сети Интернет заданным целям	- экспертная оценка выполнения ситуационных задач на практических занятиях и в ходе учебной практики
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах	- оперативное предоставление потребителю (демонстрация результативности информационного поиска) запрашиваемой информации	- наблюдение во время практического занятия и в ходе учебной практики; - отзыв потребителя (клиента) через опрос и анкетирование
	- полнота и доступность рекомендаций потребителю в устной и письменной форме (на русском и иностранном языках) согласно утвержденным нормам работы с клиентами	- экспертная оценка результатов выполнения практического задания; - отзыв специалиста от организации, где проходит практика
	- формирование доступных рекомендаций с учетом разных категорий туристов (возраст, социальная группа, статус и др.)	- отзывы туристов, специалистов от работодателя
	- соответствие предоставляемой потребителю информации согласно требованиям российского законодательства	- экспертная оценка
	- презентация о туристских услугах через средства СМИ	- оформление стенда на туристских выставках и его экспертная оценка
	- разработка рекламного продукта о предлагаемых туристских услугах	- экспертная оценка рекламного буклета
ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта	- точность и полнота проведенного маркетингового исследования предложений туроператоров	- экспертная оценка представления результатов исследования в виде устной и электронной презентации
	- точность следования инструкциям и нормам по бронированию с использованием современной офисной техники	- наблюдение во время практического занятия ; - правильность выполнения практического задания
	- проведение бронирования турпродукта согласно установленным требованиям	- экспертная оценка результатов выполнения практического задания
	- соответствие нормативам делового общения содержания устного и письменного общения с туроператором на русском и иностранном языках	- тестирование; - отзыв клиентов через анкетирование; - рейтинг-контроль 1
	- демонстрация техники презентации туристского продукта на русском и	- экспертная оценка устной и электронной презентации туристского продукта

	иностранных языках	
	- планирование и расчет бюджета рекламной кампании	- экспертная оценка проекта рекламной кампании
	- заполнение всех документов, необходимых для осуществления турпоездки, в соответствии с нормативными требованиями	- наблюдение во время практического занятия; - тестирование рейтинг-контроль 2
	- участие в разработке памятки для туриста	- экспертная оценка выполнения практического задания
ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя	- правильность оформления документации и расчета стоимости турпакета на основе современной нормативной базы	- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики
	- получение и анализ информации о стоимости и характеристиках туруслуг, входящих в турпакет	- экспертная оценка выполнения заданий на практического занятия и в ходе учебной практики
	- соответствие результата подбора оптимального турпакета заявке потребителя	- экспертная оценка выполнения практического задания
ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)	- оформление документации на реализацию турпродукта	- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики
	- правильность заполнения бланков сопутствующей документации	- экспертная оценка
	- изложение правил реализации туристского продукта с учетом требований российского законодательства	- устный экзамен или тестирование
ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю	- правильность заполнения заявлений на выдачу виз; - выявление ошибок при оформлении заявлений и их исправление; - объяснение выявленных ошибок, грамотное и корректное консультирование потребителя	- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики; - положительная оценка (отзыв) визовой службы, представителей работодателя по оформлению документов для визы
	- изложение требований к организации въезда граждан РФ в зарубежные страны (безвизовый въезд, выдача виз, национальные визы и визы	- экспертная оценка; - рейтинг-контроль 3

	стран Шенгенского соглашения) согласно требованиям к оформлению визы страны	
ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности	- полнота и верность изложения правил приобретения, учета и хранения документов строгой отчетности	- экспертная оценка
	- правильность заполнения документов строгой отчетности	- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ
в рабочую программу профессионального модуля
«Предоставление турагентских услуг»

программы подготовки специалистов среднего звена
43.02.10 «Туризм»

Номер изменения	Внесены изменения в части/разделы рабочей программы	Исполнител ь ФИО	Основание (номер и дата протокола заседания кафедры)
1			
2			

Зав. кафедрой _____ / _____