

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования

**«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
(национальный исследовательский университет)»  
ИНСТИТУТ СПОРТА, ТУРИЗМА И СЕРВИСА  
МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ**

УТВЕРЖДАЮ:

директор

Многопрофильного колледжа



О.Б. Прохорова

25 марта 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ  
ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ**

основной профессиональной образовательной программы  
**43.02.10 ТУРИЗМ**


Челябинск 2022

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг» основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования (далее – СПО) 43.02.10 Туризм рассмотрена и одобрена на заседании Педагогического совета № 5, протокол № 5 от «24» марта 2022 г.

СОГЛАСОВАНО:

Зам. директора по НМР

Специалист по УМР

  
И.Н. Романенко  
« 24» марта 2022 г.

  
О.А. Швецова  
« 24» марта 2022 г.

Разработчик: И.В. Пызина – преподаватель Многопрофильного колледжа

Внешняя экспертиза:

Мосина Людмила Михайловна, генеральный директор  
ООО Турбюро «Спутник»

Пызина Ирина Викторовна, директор турагентства «Лавка  
странствий»

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг» разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) среднего профессионального образования (далее СПО) по специальности 43.02.10 Туризм (утв. Приказом № 474 Минобрнауки РФ 07.05.2014 г.).

# 1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## 1.1 Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля (далее РП) **ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг»** является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности СПО в соответствии с ФГОС 43.02.10 Туризм в части освоения основного вида профессиональной деятельности (**ВПД**) **Предоставление турагентских услуг** (профессия 22998 Инспектор по туризму, 23116 Инспектор-методист по туризму, 25379 Организатор путешествий (экскурсий), и соответствующих компетенций в соответствии с трудовыми функциями проекта профессионального стандарта «Специалист по организации и предоставлению туристских услуг», разработанного в соответствии с макетом профессионального стандарта и методическими рекомендациями по разработке профессиональных стандартов, утвержденными Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации.

## 1.2 Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения 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 (ПО 1);
- проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта (ПО 2);
- взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники (ПО 3);
- оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя (ПО 4);
- оказания визовой поддержки потребителю (ПО 5);
- оформления документации строгой отчетности (ПО 6).

### **уметь:**

- определять и анализировать потребности заказчика (У 1);
- выбирать оптимальный туристский продукт (У 2);
- осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных) (У 3);
- составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам (У 4);
- проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров (У 5);

- взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения (У 6);
- осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники (У 7);
- принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами (У 8);
- обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки (У 9);
- разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах (У 10);
- представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям (У 11);
- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты (У 12);
- оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта (У 13);
- составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки) (У 14);
- приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности (У 15);
- принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности (У 16);
- предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы (У 17);
- консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз (У 18);
- доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран (У 19);

**знать:**

- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя (З 1);
- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора (З 2);
- различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования (З 3);
- методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках (З 4);

- технологии использования базы данных (З 5);
- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры (З 6);
- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов (З 7);
- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме (З 8);
- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий (З 9);
- характеристики турпродукта о методике расчета его стоимости (З 10);
- правила оформления деловой документации (З 11);
- правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности (З 12);
- перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда, граждан Российской Федерации (З 13);
- перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации (З 14);
- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы (З 15);
- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию (З 16).

**освоить трудовые действия** (проект ПС –«Специалист по организации и предоставлению туристских услуг», разработанного в соответствии с макетом профессионального стандарта и методическими рекомендациями по разработке профессиональных стандартов, утвержденными Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации):

- определяет и анализирует потребности заказчика; консультирует туристов по правилам и предмету заказа (оформление, цена, параметры, сроки и место выполнения заказа) (ТД 1.1);
- осуществляет прием заказов от туристов; направляет заказ в соответствующее подразделение туроператора (ТД1.2);
- консультирует и информирует туристов по предмету заказа (ТД 1.3);
- контролирует своевременное выполнение заказа; информирует заказчиков (туристов) об изменении параметров заказа (ТД 1.4);
- содействует обеспечению мер безопасности туристов; проводит инструктаж по соблюдению правил безопасности в стране (месте) пребывания (ТД 1.5);

## 2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД) Предоставление турагентских услуг, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
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 турпродукта
ПК 1.4	Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя
ПК 1.5	Оформлять турпакет (турпутёвки, ваучеры, страховые полисы)
ПК 1.6	Выполнять работу по оказанию визовой поддержки
ПК 1.7	Оформлять документы строгой отчётности
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, определять 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.
ТФ 3.1	Работа с заказами клиентов по формированию экскурсионных (туристских) групп

### 3 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1 Объём времени на освоение программы профессионального модуля и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Объем часов
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего по МДК 01.01)</b>	<b>153</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего по МДК 01.01)</b>	<b>102</b>
в том числе:	
Практическая подготовка	102
теоретические занятия	40
практические и/или лабораторные занятия	56
контрольные занятия / точки рубежного контроля	6
курсовая работа/проект	–
дифференцированный зачет (зачет) по МДК 01.01	–
<b>Самостоятельная работа обучающегося по МДК 01.01(всего)</b>	<b>51</b>
в том числе:	
внеаудиторная самостоятельная (домашняя) работа	30
индивидуальная учебно-научная работа (рефераты, проекты, НИРС)	21
<b>Промежуточная аттестация по МДК 01.01– в форме дифференцированного зачета</b>	
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего по МДК.01.02)</b>	<b>205</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего по МДК 01.02)</b>	<b>136</b>
в том числе:	
Практическая подготовка	136
теоретические занятия	56
лабораторные / практические занятия	46
контрольные занятия / точки рубежного контроля	4
курсовая работа/проект	30
дифференцированный зачет (зачет) по МДК 01.02	–
Самостоятельная работа обучающегося по МДК 01.02 (всего)	69
в том числе:	
внеаудиторная самостоятельная (домашняя) работа	33
индивидуальная учебно-научная работа (рефераты, проекты, НИРС)	36
<b>Учебная практика по ПМ.01</b>	<b>72</b>
<b>Производственная практика по ПМ.01</b>	<b>72</b>
<b>Итоговая аттестация по ПМ в форме экзамена квалификационного</b>	

### 3.2 Тематический план профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>3 курс</b>											
<b>МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта</b>											
Раздел 1. Рыночные отношения в туристской индустрии	22	12	12	8	4	-	-	-	10	4	6
Тема 1.1 Введение. Стартовая диагностика обучающихся	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Тема 1.2 Анализ основных понятий и определений в туризме	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Тема 1.3 Исследование тенденций развития туристской индустрии	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Тема 1.4 Исследование тенденций развития туристского спроса	10	2	2	2	-	-	-	-	8	2	6
Практическое занятие №1. Анализ кейса «Особенности туристского спроса и его влияния на технологии продаж»	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №2. Решение профессиональных	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-



Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
задач по анализу влияния особенностей турпродукта на процесс продаж											
Раздел 2. Покупательское поведение современного потребителя туристских услуг	65	50	50	12	36	2	-	-	15	10	5
Тема 2.1 Анализ психологических процессов, влияющих на технологии продаж	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Тема 2.2 Исследование видов классификаций потребителей туристских услуг	9	2	2	2	-	-	-	-	7	2	5
Практическое занятие №3. Решение профессиональной задачи «Как распознать Квадрата среди покупателей (клиентов)?»	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №4. Решение профессиональной задачи «Как продать товар (услугу) Квадрату?»	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Практическое занятие №5. Решение профессиональной задачи «Как распознать Треугольника среди покупателей (клиентов)?»	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №6. Решение профессиональной задачи «Как продать товар (услугу) Треугольнику?»	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №7. Решение профессиональной задачи «Как распознать Прямоугольника среди покупателей (клиентов)?»	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №8. Решение профессиональной задачи «Как продать товар (услугу) Прямоугольнику?»	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №9. Решение профессиональной	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
задачи «Как распознать «круглого» клиента среди покупателей (клиентов)?»											
Практическое занятие №10. Решение профессиональной задачи «Как продать товар (услугу) «круглому» клиенту?»	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №11. Решение профессиональной задачи «Как распознать Зигзага среди покупателей (клиентов)?»	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №12. Решение профессиональной задачи «Как продать товар (услугу) Зигзагу?»	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Тема 2.3 Установление контакта с клиентом	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Тема 2.4 Применение эффективных форм общения с клиентами турфирмы	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Практическое занятие	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
№13. Оформление комплекта документов туриста											
Тема 2.5 Приёмы воздействия на клиента	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Практическое занятие № 14. Технология работы с клиентом	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Тема 2.6 Анализ причин сопротивлений и возражений со стороны клиентов	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №15. Туристские мотивации и их влияние на технологии продаж	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №16. Стратегии обслуживания различных групп клиентов.	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №17. Анализ мотиваций туриста, выбирающего турпродукт	2	2		-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №18. Разработка стратегии	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
обслуживания молодёжной группы туристов											
Практическое занятие №19. Формирование индивидуального подхода к клиенту	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие № 20. Покупательское поведение потребителей туристских услуг	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Контрольное занятие (точка рубежного контроля) №1. Семинар на тему «Сущность и особенности туристского продукта»	2	2	2	-	-	2	-	-	-	-	-
<b>Раздел 3. Основные формы продаж продуктов туристской индустрии</b>	<b>48</b>	<b>30</b>		<b>14</b>	<b>14</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>6</b>
Тема 3.1 Исследование каналов реализации туристского продукта	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Тема 3.2 Анализ форм дистрибуции турпродукта	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Тема 3.3 Анализ ценообразования	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
турпродукта											
Тема 3.4 Аудит и технологии управления продажами	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Тема 3.5 Вербальные и невербальные технологии продаж	10	2	2	2	-	-	-	-	8	2	6
Тема 3.6 Применение методов стимулирования продаж	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Тема 3.7 Анализ формирования продаж турпродукта на международных рынках	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №21. Схема процесса персональной продажи турпродукта	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическая работа №22. Подготовка к началу ведения переговоров с клиентами турфирмы	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическая работа №23. Использование в рабочих ситуациях эффективные формы общения	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическая работа	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-

Наименование разделов и тем	Обязательная нагрузка								Самостоятельная работа		
	Максимальная учебная нагрузка (час)	Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
№24. Применение правил убеждения в переговорах											
Практическая работа №25. Преодоление возражений клиентов в переговорах	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическая работа №26. Преодоление возражений клиентов в переговорах	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическая работа №27. Разработка форм и средств поддержания длительных отношений с клиентами	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Контрольное занятие (точка рубежного контроля) №2. Контрольная работа на тему «Основные формы продаж продуктов туриндустрии»	2	2	2	-	-	2	-	-	-	-	-
Раздел 4. Доведение информации до потребителя	18	10	10	6	2	2	-	-	8	4	4
Тема 4.1 Анализ форм доведения информации до	8	2	2	2	-	-	-	-	8	2	4

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
потребителя туристских услуг											
Тема 4.2 Исследование правил и рекомендаций проведения презентации	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Практическое занятие №28. Мини-проект «Разработка рекламы турагентства»	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Тема 4.3 Профессиональная презентация туристских услуг	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Контрольное занятие (точка рубежного контроля) №3. Защита портфолио	2	2	2	-	-	2	-	-	-	-	-
<b>Итого за 3 курс:</b>	<b>153</b>	<b>102</b>	<b>102</b>	<b>40</b>	<b>56</b>	<b>6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>51</b>	<b>30</b>	<b>21</b>
<b>МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности</b>											
<b>2 курс</b>											
Раздел 1 Сущность турагентской деятельности	32	22	22	10	12	-	-	-	10	6	4
Тема 1.1 Введение в предметное содержание дисциплины. Стартовая диагностика обучающихся	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-



Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Практическое занятие №1. Анализ туристского спроса и структуры рекреационных потребностей (семинар)	3	2	2	-	2	-	-	-	1	-	1
Практическое занятие №2. Исследование сегментирования туристского рынка (интерактивное занятие)	3	2	2	-	2	-	-	-	1	1	-
Тема 1.2 Анализ законодательной базы туристской деятельности	4	2	2	2	-	-	-	-	2	1	1
Тема 1.3 Применение законодательных основ взаимодействия турагента и туроператора	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №3. Анализ законодательных актов в туризме	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Тема 1.4 Анализ роли турагента в продвижении и реализации турпродукта	4	2	2	2	-	-	-	-	2	1	1
Тема 1.5 Составление	4	2	2	2				-	2	1	1

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
пакета туристских услуг											
Практическое занятие №4. Анализ предложений туроператоров и выбор оптимального туристского продукта	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №5. Разработка рекламных материалов.	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №6. Составление линейки туров	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
<b>Раздел 2 Туристский продукт</b>	<b>42</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>15</b>	<b>10</b>	<b>5</b>
Тема 2.1 Исследование технологических особенностей формирования туристского продукта.	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Тема 2.2 Изучение характеристик турпродукта и методики расчета его стоимости.	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Практическое занятие №7. Анализ составляющих стандартного	3	2	2	-	2	-	-	-	1	1	-

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
турпакета											
Тема 2.3 Права и обязанности турагента.	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Тема 2.4 Исследование: объединения в туризме; субъекты туристского рынка	3	2	2	2	-	-	-	-	1	-	1
Практическое занятие №8. Расчет стоимости турпакета и агентского вознаграждения.	3	2	2	-	2	-	-	-	1	1	-
Практическое занятие №9. Анализ продуктовой линейки туроператоров (на примере речных круизов по Волге)	4	2	2	-	2	-	-	-	2	-	2
Практическое занятие №10. Подбор вариантов согласно требованиям потребителя (на примере речных круизов по России)	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №11. Построение алгоритма оформления и бронирования тура (на	3	2	2	-	2	-	-	-	1	-	1

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
примере речных круизов по России)											
Тема 2.5 Анализ условий безопасности в туризме	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Тема 2.6 Анализ форм и видов страхования в туризме.	5	2	2	2	-	-	-	-	3	2	1
Практическое занятие №12. Оформление страховых полисов	4	2	2	-	2	-	-	-	2	2	-
Практическое занятие №13. Анализ претензий к турагентству	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Контрольное занятие (ТРК) «Итоговая диагностика обучающихся»	1	1	2	-	-	1	-	-	-	-	-
<b>Всего (2 курс):</b>	<b>74</b>	<b>49</b>	<b>49</b>	<b>22</b>	<b>26</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>25</b>	<b>16</b>	<b>9</b>
<b>3 курс</b>											
Раздел 3. Продвижение турпродукта	26	16	16	10	6	-	-	-	10	6	4
Тема 3.1 Изучение способов продвижения турпродукта.	6	2	2	2	-	-	-	-	4	2	2
Тема 3.2 Разработка рекламного материала.	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №1. Анализ	4	2	2	-	2	-	-	-	2	2	-

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
рекламной деятельности турфирмы («мастер-класс»)											
Тема 3.3 Анализ выставочной деятельности в туризме	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №2. Разработка маркетинговой стратегии турагентства	4	2	2	-	2	-	-	-	2	1	1
Тема 3.4 Анализ нерекламных методов продвижения турпродукта	4	2	2	2	-	-	-	-	2	1	1
Тема 3.5 Анализ форм взаимодействия турагента с туроператором.	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №3. Проектирование выставочной деятельности турагентства.	2	2	2	-	2	-	-	-	-	-	-
Раздел 4 Реализация турпродукта. Документооборот в туризме.	32	20	20	12	8	-	-	-	12	6	6
Тема 4.1 Составление квалификационных	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
требований к работникам турагентства. Оборудование офиса турфирмы.											
Практическое занятие №4. Проектирование офиса турагентства согласно требованиям	4	2	2	-	2	-	-	-	2	-	2
Тема 4.2 Исследование договорных отношений между турагентством и туроператором	3	2	2	2	-	-	-	-	1	1	-
Тема 4.3 Исследование каналов дистрибуции	3	2	2	2	-	-	-	-	1	1	
Практическое занятие №5. Анализ возможных форм договора между турагентством и туроператором.	3	2	2	-	2	-	-	-	1	-	1
Тема 4.4 Анализ договорных документов с поставщиками туристских услуг	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Тема 4.5 Анализ взаимоотношений между турагентством	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
и потребителем											
Тема 4.6 Изучение методики формирования турпакета	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №6. Разработка этапов документооборота с туристом («мастер-класс»)	4	2	2	-	2	-	-	-	2	-	2
Практическое занятие №7. Подготовка и оформление документов по туру (решение профессиональных задач)	3	2	2	-	2	-	-	-	1	-	1
<b>Раздел 5 Туристские формальности</b>	<b>31</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>6</b>
Тема 5.1 Изучение понятия и классификации туристских формальностей	3	2	2	2	-	-	-	-	1	-	1
Тема 5.2 Анализ документации, регламентирующей туристские формальности	3	2	2	2	-	-	-	-	1	1	-
Практическое занятие №8. Исследование туристских	3	2	2	-	2	-	-	-	1	-	1

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
формальностей.											
Тема 5.3 Анализ сущности паспортно-визовых формальностей	4	2	2	2	-	-	-	-	2	2	-
Тема 5.4 Исследование визовых формальностей. Рекомендации ВТО по визовым формальностям	4	2	2	2	-	-	-	-	2	-	2
Тема 5.5 Анализ состава шенгенской зоны и правил биометрии	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Практическое занятие №9. Анализ документов для оформления шенгенской визы (интерактив)	3	2	2	-	2	-	-	-	1	-	1
Практическое занятие №10. Разработка рекомендаций по оптимизации туристских формальностей в турагентстве	3	2	2	-	2	-	-	-	1	-	1
Тема 5.6 Анализ ответственности турагентства при реализации	3	2	2	2	-	-	-	-	1	1	-



Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
туристских формальностей											
Контрольное занятие (ТРК). Решение профессиональных задач	3	3	2	-	-	3	-	-	-	-	-
Раздел 6 Курсовое проектирование	42	30	30	30	-	-	-	30	12	-	12
Тема 6.1 Выбор темы	3	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1
Тема 6.2 Формирование цели и задач исследования	2	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1
Тема 6.3 Изучение нормативно-правовых актов по теме, сбор нормативной информации	3	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1
Тема 6.4 Изучение специальной литературы по теме, сбор научно-учебной информации	3	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1
Тема 6.5 Изучение Интернет-ресурсов по теме, сбор тематической информации	3	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1
Тема 6.6 Обработка полученной информации, анализ и систематизация материалов	3	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1

Наименование разделов и тем	Максимальная учебная нагрузка (час)	Обязательная нагрузка							Самостоятельная работа		
		Всего, включая часы учебной и производственной практик (час)	Практическая подготовка (час)	в том числе					Всего часов	в том числе	
				теоретических занятий (час)	лабораторных и практических занятий (час)	контрольных занятий /точек рубежного контроля (час)	промежуточная аттестация в форме диф. зачёта/ зачёта (час)	курсовое проектирование		внеаудиторная сам. работа (час)	индивидуальная учебно-научная работа (час)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Тема 6.7 Составление Введения	2	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1
Тема 6.8 Составление теоретической части	3	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1
Тема 6.9 Составление аналитической части	3	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1
Тема 6.10 Апробация результатов исследования	3	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1
Тема 6.11 Составление практической части	3	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1
Тема 6.12 Составление заключения. Оформление списка использованных источников	3	2	2	-	-	-	-	2	1	-	1
Тема 6.13 Оформление пояснительной записки и приложений	3	2	2	-	-	-	-	2	-	-	-
Тема 6.14 Создание и оформление презентации к защите курсового проекта. Подготовка доклада.	3	2	2	-	-	-	-	2	-	-	-
Тема 6.15 Защита курсового проекта	2	2	2	-	-	-	-	2	-	-	-
<b>Всего (3 курс):</b>	<b>131</b>	<b>57</b>	<b>57</b>	<b>34</b>	<b>20</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>30</b>	<b>44</b>	<b>16</b>	<b>28</b>
<b>Всего по МДК:</b>	<b>205</b>	<b>136</b>	<b>136</b>	<b>56</b>	<b>46</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>30</b>	<b>69</b>	<b>33</b>	<b>36</b>
<b>Всего по ПМ:</b>	<b>358</b>	<b>238</b>	<b>238</b>	<b>96</b>	<b>102</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>30</b>	<b>120</b>	<b>63</b>	<b>58</b>

## Активные формы проведения занятий, используемые в учебном процессе

Активные формы учебных занятий	Вид занятия (Т, ПЗ, КЗ)	Номер и наименование занятия	Кол-во ауд. часов
Разработка, защита проекта	ПЗ	Практическое занятие №28. Мини-проект «Разработка рекламы турагентства»	2
Разбор конкретных ситуаций, решение кейсов, профессиональных задач	ПЗ	Практическое занятие №1. Анализ кейса «Особенности туристского спроса и его влияния на технологии продаж»	2
	ПЗ	Практическое занятие №2. Решение профессиональных задач по анализу влияния особенностей турпродукта на процесс продаж	2
	ПЗ	Практическое занятие №3. Решение профессиональной задачи «Как распознать Квадрата среди покупателей (клиентов)?»	2
	ПЗ	Практическое занятие №4. Решение профессиональной задачи «Как продать товар (услугу) Квадрату?»	2
	ПЗ	Практическое занятие №5. Решение профессиональной задачи «Как распознать Треугольника среди покупателей (клиентов)?»	2
	ПЗ	Практическое занятие №6. Решение профессиональной задачи «Как продать товар (услугу) Треугольнику?»	2
	ПЗ	Практическое занятие №7. Решение профессиональной задачи «Как распознать Прямоугольника среди покупателей (клиентов)?»	2
	ПЗ	Практическое занятие №8. Решение профессиональной	2

		задачи «Как продать товар (услугу) Прямоугольнику?»	
	ПЗ	Практическое занятие №9. Решение профессиональной задачи «Как распознать «круглого» клиента среди покупателей (клиентов)?»	2
	ПЗ	Практическое занятие №10. Решение профессиональной задачи «Как продать товар (услугу) «круглому» клиенту?»	2
	ПЗ	Практическое занятие №11. Решение профессиональной задачи «Как распознать Зигзага среди покупателей (клиентов)?»	2
	ПЗ	Практическое занятие №12. Решение профессиональной задачи «Как продать товар (услугу) Зигзагу?»	2
	КЗ	Контрольное занятие (ТРК). Решение профессиональных задач	2
Защита портфолио	КЗ	Контрольное занятие (точка рубежного контроля) №3. Защита портфолио	2

#### **4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

##### **4.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы профессионального ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг» предполагает наличие «Учебного (тренингового) офиса», учебного кабинета турагентской и туроператорской деятельности

##### **«Учебный (тренинговый) офис»**

##### **Оборудование и технические средства обучения:**

1. Комплект компьютерного оборудования (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) – 1 шт.
2. Принтер – 1 шт.
3. Колонки – 2 шт.

##### **Имущество:**

1. Стол ученический (двухместный) – 2 шт.
2. Стол компьютерный – 1 шт.
3. Стул – 6 шт.
4. Стол преподавателя – 1 шт.
5. Стул компьютерный – 1 шт.
6. Шкаф – 2 шт.
7. Доска классная – 1 шт.

### **Кабинет турагентской и тероператорской деятельности**

#### **Оборудование и технические средства обучения:**

1. Комплект компьютерного оборудования (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) – 15 шт.
2. Переносной проектор – 1 шт.
3. Переносной экран – 1 шт.
4. Колонки компьютерные – 2 шт.

#### **Имущество:**

1. Стол ученический (двухместный) – 10 шт.
2. Стол преподавателя – 1 шт.
3. Стул – 25 шт.
4. Доска классная – 1 шт.
5. Стеллаж – 1 шт.
6. Часы настенные – 1 шт.

## **4.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **Основная литература:**

1. Емелин, С. В. Технология и организация турагентской деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / С. В. Емелин. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 194 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12617-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447864>

2. Джанджугазова, Е. А. Маркетинговые технологии в туризме: маркетинг туристских территорий : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. А. Джанджугазова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 208 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10551-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/456727>

3. 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>

4. Мотышина, М. С. Менеджмент туризма : учебник для среднего профессионального образования / М. С. Мотышина, А. С. Большаков, В. И. Михайлов ; под редакцией М. С. Мотышиной. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 282 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10777-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/456110>

### **Дополнительная литература:**

1. Бикташева, Д.Л. Менеджмент в туризме [Текст]: учеб. пособие для СПО. – М.: Инфра-М, 2014
2. Брашнов, Д.Г. Гостиничный сервис и туризм [Текст]: учеб. пособие . – М.: Альфа М., 2015
3. Быстров, С.А. Организация туристской деятельности [Текст]: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2014
4. Дашкова, Т. Л. Маркетинг в туристическом бизнесе [Текст] : учеб. пособие. – М.: Дашков и К., 2014
5. Зайцева, Н.А. Менеджмент в сервисе и туризме [Текст]: учеб. пособие.– М.: Форум, 2014
6. Замедлина, Е.А. Экономика отрасли: Туризм [Текст]: учеб. пособие для СПО. – М.: Инфра-М, 2015
7. Матюхина, Ю. А. Организация туристской индустрии [Текст] : учеб. пособие для СПО. – М.: Инфра-М, 2014
8. Рындач, М.А. Основы туризма[Текст]: учеб. пособие. – М.: Наука Спектр, 2013
9. Сарафанова, Е.В. Маркетинг в туризме [Текст]: учеб. пособие для СПО. – М.: Инфра-М, 2015
10. Скобельцына, А.С. Технология и организация экскурсионных услуг[Текст]: учебник для ВПО. – М.: Академия, 2013
11. Скобкин, С. С. Практика сервиса в индустрии гостеприимства и туризма [Текст]: учеб. пособие.– М.: Инфра-М, 2014
12. Сорокина, А.В. Организация обслуживания в гостиницах и туристских комплексах [Текст] : учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2014
13. Чудновский, А. Д. Индустрия гостеприимства: основы организации и управления [Текст]: учеб. пособие.– М.: Инфра-М, 2014

## **5 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

### **5.1 Система контроля и оценки результатов освоения обучающимися программы профессионального модуля**

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК.1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация интереса к будущей профессии;	Интерпретация наблюдений и оценка лабораторных, практических занятий при выполнении работ по учебной практике
ОК.2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач в области предоставления турагентских услуг; оценка эффективности и качества выполнения;	Решение ситуационных задач. Интерпретация наблюдений и оценка лабораторных, практических занятий при выполнении работ по учебной практике
ОК.3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач в области предоставления турагентских услуг.	Оценка самостоятельной работы. Интерпретация наблюдений и оценка лабораторных, практических занятий при выполнении работ по учебной практике
ОК.4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Эффективный поиск необходимой информации; использование различных источников, включая электронные;	Оценка самостоятельной работы. Интерпретация наблюдений и оценка лабораторных, практических занятий при выполнении работ по учебной практике
ОК.5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Работа на оборудовании с применением программного обеспечения;	Оценка самостоятельной работы Интерпретация наблюдений и оценка лабораторных, практических занятий при выполнении работ по учебной практике
ОК.6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения;	Интерпретация наблюдений и оценка лабораторных, практических занятий при выполнении работ по учебной практике
ОК.7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчинённых), результат выполнения заданий.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и мастерами в ходе обучения.	Решение ситуационных задач. Интерпретация наблюдений и оценка лабораторных, практических занятий при

		выполнении работ по учебной практике
ОК.8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля	Решение ситуационных задач. Интерпретация наблюдений и оценка лабораторных, практических занятий при выполнении работ по учебной практике
ОК.9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Анализ инноваций в области индустрии туризма и нормативно-правовой базы	Решение ситуационных задач. Интерпретация наблюдений и оценка лабораторных, практических занятий при выполнении работ по учебной практике

## 5.2 Критерии оценки

### Критерии оценки теста:

85-100% - «отлично»

70-84% - «хорошо»

51-69% - «удовлетворительно»

менее 50% - «неудовлетворительно»

### Критерии оценки практической работы:

Оценка 5 – работа выполнена в полном объеме, верно

Оценка 4 – работа выполнена в полном объеме, допущена неточность

Оценка 3 – работа выполнена в полном объеме, допущена 1 ошибка

Оценка 2 – работа выполнена в полном объеме, допущено более 2 ошибок или не выполнена.

### Критерии оценки ситуационной задачи:

оценка «отлично»: ответ на вопрос задачи дан правильный. Объяснение хода ее решения подробное, последовательное, грамотное, с теоретическими обоснованиями (в т.ч. из лекционного курса), с необходимым схематическими изображениями и демонстрациями, ответы на дополнительные вопросы верные, четкие.

оценка «хорошо»: ответ на вопрос задачи дан правильный. Объяснение хода ее решения подробное, но недостаточно логичное, с единичными ошибками в деталях, некоторыми затруднениями в теоретическом обосновании (в т.ч. из лекционного материала), в схематических изображениях, ответы на дополнительные вопросы верные, но недостаточно четкие.

оценка «удовлетворительно»: ответ на вопрос задачи дан правильный. Объяснение хода ее решения недостаточно полное, непоследовательное, с ошибками, слабым теоретическим обоснованием (в т.ч. лекционным



материалом), со значительными затруднениями и ошибками в схематических изображениях, ответы на дополнительные вопросы недостаточно четкие, с ошибками в деталях.

оценка «неудовлетворительно»: ответ на вопрос задачи дан не правильный. Объяснение хода ее решения дано неполное, непоследовательное, с грубыми ошибками, без теоретического обоснования (в т.ч. лекционным материалом), без умения схематических изображений или с большим количеством ошибок, ответы на дополнительные вопросы неправильные или отсутствуют.

### **Критерии оценки устного ответа:**

«отлично» – дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Могут быть допущены недочеты в определении понятии, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.

«хорошо» – дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Могут быть допущены недочеты или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.

«удовлетворительно» – дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1-2 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.

«неудовлетворительно» – дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятии, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.