

Частное профессиональное образовательное учреждение  
«Открытый колледж бизнеса и информатики»

УТВЕРЖДАЮ:  
Директор ЧПОУ «ОКБИ»

\_\_\_\_\_ Е.А. Долотова

Приказ от 01.08.2022 г. №15-о

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

**по виду профессиональной деятельности**

**ПМ.03. Предоставление туроператорских услуг**  
по специальности 43.02.10 Туризм  
Квалификация выпускника – Специалист по туризму

Казань, 2022

Рабочая программа учебной практики по виду профессиональной деятельности **ПМ.03. Предоставление туроператорских услуг** разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности **43.02.10. Туризм** (приказ Министерства образования и науки от 07.05.2014 №474).

Организация-разработчик: ЧПОУ «Открытый колледж бизнеса и информатики»

Рассмотрена на заседании предметно-цикловой комиссии правовых дисциплин

©  
©  
©  
©  
©

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. Паспорт рабочей программы учебной практики	4
2. Структура и содержание учебной практики	7
3. Условия реализации учебной практики	9
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной практики	12

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

## ПМ.03. Предоставление туроператорских услуг

### 1.1. Область применения программы.

Рабочая программа учебной практики является частью основной образовательной программы среднего профессионального образования в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.10. Туризм в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Предоставление туроператорских услуг** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК) и общих компетенция (ОК):

ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.

ПК 3.2. Формировать туристский продукт.

ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.

ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта

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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за 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.

Результаты освоения учебной практики направлены на формирование у обучающихся личностных результатов воспитания:

ЛР 1. Осознающий себя гражданином и защитником великой страны

ЛР 2. Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций

ЛР 3. Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих

ЛР 4. Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа»

ЛР 5. приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России

ЛР 6. Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях

ЛР 7. Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8. Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства

ЛР 9. Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях

ЛР 10. Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой

ЛР 11. Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры

ЛР 12. Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания

ЛР 13. Выполняющий профессиональные навыки в сфере сервиса домашнего и коммунального хозяйства/гостиничного дела.

## **1.2. Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения производственной практики**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными и общими компетенциями обучающийся в ходе освоения программы учебной практики должен:

### **иметь практический опыт:**

- проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам;
- планирования программ турпоездов, составления программ тура и турпакета;
- предоставления сопутствующих услуг;
- расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта;
- взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта;
- работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг;
- планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках;

### **уметь:**

- осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами;
- проводить анализ деятельности других туркомпаний;
- работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации;
- обрабатывать информацию и анализировать результаты;
- налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран;
- работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;
- работать с информационными и справочными материалами;

- составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;
- составлять турпакеты с использованием иностранного языка;
- оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;
- оформлять страховые полисы;
- вести документооборот с использованием информационных технологий;
- анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;
- рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
- рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;
- работать с агентскими договорами;
- использовать каталоги и ценовые приложения;
- консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;
- работать с заявками на бронирование туруслуг;
- предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;
- использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;
- использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках;

**знать:**

- виды рекламного продукта;
- правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках;
- способы обработки статистических данных;
- методы работы с базами данных;
- методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту;
- планирование программ турпоездок;
- основные правила и методику составления программ туров;
- правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;
- способы устранения проблем, возникающих во время тура;
- методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
- методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;
- методику создания агентской сети и содержание агентских договоров;
- основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;
- правила бронирования туруслуг;
- методику организации рекламных туров;
- правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;
- основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;
- технику проведения рекламной кампании;
- методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;
- техники эффективного делового общения, протокол и этикет;
- специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы учебной практики: 36 часов.**

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Наименование тем практики	Объем часов
Тема 1. Проведение маркетинговых исследований рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	6
Тема 2. Формирование туристский продукт.	12
Тема 3. Расчёт стоимости туристского продукта	12
Тема 4. Взаимодействие с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта	6
<b>ВСЕГО</b>	<b>36</b>

## 2.2. Тематический план и содержание учебной практики по ПМ.03. Предоставление туроператорских услуг

Наименование Тем учебной практики	Содержание практических занятий	Объем часов
Тема 1. Проведение маркетинговых исследований рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами;</li> <li>- проводить анализ деятельности других туркомпаний;</li> <li>- работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации;</li> <li>- обрабатывать информацию и анализировать результаты;</li> <li>- налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран;</li> <li>- работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;</li> <li>- работать с информационными и справочными материалами;</li> </ul>	6
Тема 2. Формирование туристский продукт.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- планирование программ турпоездок;</li> <li>- составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;</li> <li>- составлять турпакеты с использованием иностранного языка;</li> <li>- оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;</li> <li>- оформлять страховые полисы;</li> <li>- вести документооборот с использованием информационных технологий;</li> <li>- анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;</li> <li>- работать с заявками на бронирование туров;</li> <li>- предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;</li> <li>- использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;</li> <li>- использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках;</li> </ul>	12
Тема 3. Расчёт стоимости туристского продукта	<ul style="list-style-type: none"> <li>- рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;</li> <li>- рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;</li> <li>- работать с агентскими договорами;</li> <li>- использовать каталоги и ценовые приложения;</li> <li>- консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;</li> </ul>	12
Тема 4. Взаимодействие с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта	<ul style="list-style-type: none"> <li>- налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран;</li> <li>- работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;</li> <li>- работать с информационными и справочными материалами;</li> <li>- работать с агентскими договорами;</li> <li>- использовать каталоги и ценовые приложения;</li> <li>- консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;</li> <li>- работать с заявками на бронирование туров;</li> <li>- предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;</li> <li>- использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;</li> <li>- использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках;</li> </ul>	6
	<b>ИТОГО</b>	<b>36</b>



## **2. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы учебной практики предполагает наличие учебных кабинетов турагентской и туроператорской деятельности; учебный (тренинговый) офис.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся
- рабочее место преподавателя
- специализированная мебель

Технические средства обучения:

- компьютер для оснащения рабочего места преподавателя
- проектор
- экран
- компьютер
- доступ к сети Интернет
- программное обеспечение общего и профессионального назначения
- комплект учебно-методической документации.

### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

#### **Основные источники:**

1. Федеральный закон от 24.11.1996г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

2. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».

3. Федеральный закон от 28.07.2012 №133-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях устранения ограничений для предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна».

4. Манильская декларация по мировому туризму (1980). (Принята Всемирной конференцией по туризму, Манила (Филиппины), 27 сентября - 10 октября 1980 года)

5. Гагская декларация по туризму (1989). (Принята Постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств О Гагской декларации по туризму (Королевство Нидерланды, 10 - 14 апреля 1989 года).

6. Хартия туризма и Кодекс туриста (198). (Приняты на Генеральной ассамблее Всемирной туристской организации (ВТО) на VI очередной сессии, проходившей в Софии (Болгария) в период с 17 по 26 сентября 1985 г.).

7. Шенгенское законодательства Европейского союза (от 1 мая 1999 г.)

8. Виноградов Т.В. Технологии продаж турпродукта: учебник для студ. учреждений высш. проф. образования/ Т.В. Виноградова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2014.- 240 с.

9. Кусков, А. С. Туроперейтинг: учебник / А.С. Кусков, В.Л. Голубева. - М.: Форум, 2009. - 400 с.: Режим доступа: <http://zhanium.com/>.

10. Любавина Н.Л. Технология и организация турагентской деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования/ Н.Л. Любавина, Л.А. Кроленко, Т.А. Нечаева. – М. : Издательский центр «Академия», 2014.- 256 с. : ил.

#### **Дополнительная литература**

1. Александрова А.Ю. Международный туризм: учебник. – М.: Аспект Пресс, 2011.
2. Ворошилова Т.В. Новые информационные технологии в туризме. – М., 2012
3. Косолапов, А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности : учеб. пособие для сред. проф. образования / А.Б. Косолапов. - М. :

КНОРУС, 2010. - 288 с. Режим доступа: <http://zhanium.com/>.

### ***Программное обеспечение и Интернет-ресурсы***

1. [http://www.cfin.ru/management/practice/manag\\_decision](http://www.cfin.ru/management/practice/manag_decision)

На сайте представлены основы понятия, процесс разработки и особенности управленческих решений в туризме.

2. <http://katalog.turjimpot.ru/turizm/c/7.1.1.php>

На сайте представлены требования к безопасности туристского путешествия.

3. <http://www.ozpp.ru/zknd/turi/>

На сайте представлен Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

4. <http://rudocs.exdat.com/docs/index>

На сайте представлена информация о менеджменте туристской и гостиничной анимации.

5. [http://www.tvmrk.ru/produkty/animatsionnye\\_programmy/](http://www.tvmrk.ru/produkty/animatsionnye_programmy/)

### ***Важнейшие туристские серверы***

1. Все о путешествиях и туризме. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.besttours.ru](http://www.besttours.ru)

2. Все о путешествиях. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.stranstvie.ru](http://www.stranstvie.ru)

3. Деловой туристский портал. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.btp.ru](http://www.btp.ru)

4. Каталог «Тонкости продаж». Электронный по-мощник турагента. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.tonkosti.ru](http://www.tonkosti.ru)

5. Каталог ресурсов «Вокруг света». – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.hochu-suda.ru](http://www.hochu-suda.ru)

6. Официальный сайт Федерального агентства по туризму. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.russiatourism.ru](http://www.russiatourism.ru)

7. Полезные ссылки по туристскому Интернету. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.tur.ru](http://www.tur.ru)

8. Портал «Вокруг света». – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.ipclub.ru](http://www.ipclub.ru)

9. Портал «Российская туристская сеть». – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.rtn.ru](http://www.rtn.ru)

10. Портал «Туристская информационная система». – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.tos.ru](http://www.tos.ru)

11. Портал путешествий. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.tuda.ru](http://www.tuda.ru)

12. Российский туризм. Туристический портал. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.rostour.ru](http://www.rostour.ru)

13. Российский туристический сервер. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.votpusk.ru](http://www.votpusk.ru)

14. Сайт международной туристской компании «Спутник». – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.spu.ru](http://www.spu.ru)

15. Сайт Российского Союза Туриндустрии (РСТ). – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.rata.ru](http://www.rata.ru)

16. Сервер правовой поддержки туристского бизнеса. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.travelexpert.ru](http://www.travelexpert.ru)

17. Сеть турагентств «ВКО-клуб». – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.vkoclub.ru](http://www.vkoclub.ru)

18. Справочник туриста. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.tourbase.ru](http://www.tourbase.ru)

19. Турбизнес для профессионалов. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.travelinform.ru](http://www.travelinform.ru)

20. Туристическая система для профессионалов туризма. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.profi.tury.ru](http://www.profi.tury.ru)

21. Туристический портал для туристов и профессионалов турбизнеса. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.time2travel.ru](http://www.time2travel.ru)
22. Туристический портал сети бюро путешествий. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.kuda.ru](http://www.kuda.ru)
23. Туристический портал. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.toplemon.ru](http://www.toplemon.ru)
24. Туристический портал. – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.travelstar.ru](http://www.travelstar.ru)
25. Туристический сервер путешествий «100 дорог». – Электрон. дан. – Режим доступа: [www.tours.ru](http://www.tours.ru)

### **3.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Учебная практика направлена на формирование у обучающегося умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессионального модуля **ПМ.03** по основному виду профессиональной деятельности **Предоставление туроператорских услуг** для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций, личностных результатов воспитания по специальности **43.02.10. Туризм**.

Учебная практика проводится преподавателями колледжа в учебных кабинетах и лабораториях колледжа.

Обязательным условием освоения программы учебной практики является изучение междисциплинарных курсов МДК.03.01. Технология и организация туроператорской деятельности, МДК.03.02. Маркетинговые технологии в туризме.

В ходе прохождения учебной практики обучающиеся могут получать групповые, индивидуальные, устные и письменные консультации.

### **3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Реализация программы учебной практики **ПМ. 03 Предоставление туроператорских услуг** обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемой модуля и опыт деятельности соответствующей профессиональной сферы.

Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 лет.

### 3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)

Контроль и оценка результатов освоения осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, текущего контроля.

Результаты обучения (освоенные практический опыт, умения, усвоенные знания)	Общие и профессиональные компетенции (Элементы)	Результаты воспитания	Формы и методы контроля и оценки
<p><b>Освоенный практический опыт:</b></p> <p>проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам</p> <p>планирования программ турпоездов, составления программ тура и турпакета</p> <p>предоставления сопутствующих услуг</p> <p>расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта</p> <p>взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта</p> <p>работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг</p> <p>планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках</p>	<p>ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.</p> <p>ПК 3.2. Формировать туристский продукт.</p> <p>ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.</p> <p>ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта</p>	<p>ЛР 1. Осознающий себя гражданином и защитником великой страны</p> <p>ЛР 2. Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций</p> <p>ЛР 3. Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих</p> <p>ЛР 4. Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личности и профессионального конструктивного «цифрового следа»</p> <p>ЛР 5. приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России</p> <p>ЛР 6. Проявляющий уважение к людям старшего</p>	<p>Текущий контроль в форме: выполнения проверочных работ по каждой теме рабочей программы производственной практики</p> <p><b>Промежуточная аттестация:</b> <b>Дифференцированный зачёт</b></p> <p>Сбор портфолио освоения компетенций.</p>
<p><b>Освоенные умения:</b></p> <p>осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами</p> <p>проводить анализ деятельности других туркомпаний</p> <p>работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации</p> <p>обрабатывать информацию и анализировать результаты</p> <p>налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран</p> <p>работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных</p> <p>работать с информационными и справочными</p>			

материалами		
составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов		
составлять турпакеты с использованием иностранного языка		
оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам		
оформлять страховые полисы		
вести документооборот с использованием информационных технологий		
анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы		
рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания		
рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта		
работать с агентскими договорами		
использовать каталоги и ценовые приложения		
консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта		
работать с заявками на бронирование туруслуг		
предоставлять информацию турагентам по рекламным турам		
использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение		
использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках		
<b>Усвоенные знания:</b>		
виды рекламного продукта		
правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках		
способы обработки статистических данных		
методы работы с базами данных		
методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту		
		<p>поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях</p> <p>ЛР 7. Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.</p> <p>ЛР 8. Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства</p> <p>ЛР 9. Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях</p> <p>ЛР 10. Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой</p> <p>ЛР 11. Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры</p> <p>ЛР 12. Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания</p> <p>ЛР 13. Выполняющий профессиональные навыки в сфере сервиса домашнего и коммунального хозяйства/гостиничного дела.</p>

планирование программ турпоездок			
основные правила и методику составления программ туров			
правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями			
способы устранения проблем, возникающих во время тура			
методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания			
методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта			
методику создания агентской сети и содержание агентских договоров			
основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта			
правила бронирования туруслуг			
методику организации рекламных туров			
правила расчетов с турагентами и способы их поощрения			
основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований			
технику проведения рекламной кампании;			
методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов			
техники эффективного делового общения, протокол и этикет			
специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами			