

**ФГБОУ ВПО
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

**Факультет «Торгово-технологический»
Кафедра «Товароведение, туризм и право»**

**УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
доцент Тлупов Т.Х.**



«27» мая 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**Б1.В.14 ТЕХНОЛОГИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫЕЗДНОГО
ТУРИЗМА**

Направление 43.03.02 – ТУРИЗМ

**Направленность (профиль) Технология и организация туроператорских и
турагентских услуг**

Квалификация выпускника – бакалавр

Курс обучения 3 (4)

Семестр 6 (8)

Форма обучения очная (заочная)

Нальчик-2025

Рабочая программа дисциплины БЗ.В.14 «Технология и организация выездного туризма» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 43.03.02 Туризм, утвержденного приказом Минобрнауки России от 08 июня 2017 г. № 516 (далее – ФГОС ВО с изменениями и дополнениями) и рабочего учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению.

Составитель рабочей программы

К.Э. .н., доцент

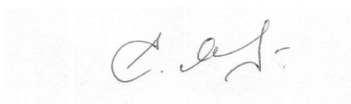


С.И. Балаева

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Товароведение, туризм и право»

Протокол от «22» мая 2025 г. № 10

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент



Е. А. Яицкая

Одобрено методической комиссией факультета «Торгово-технологический»

Протокол от «23» мая 2025 г. № 10

Председатель МК факультета «Торгово-технологический»

к.б.н., доцент



Т.Х. Тлупов

Согласовано:

Директор научной библиотеки



И.А. Шогенова

«22» мая 2025 г.

Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины заключается в формировании целостного представления о технологии и особенностях организации выездного туризма, раскрытии методики организации выездных туров, формировании знаний студентов об основных направлениях выездного туризма.

Задачами дисциплины являются:

- сформировать представления об основных сегментах и услугах туристской индустрии в сфере выездного туризма и особенностях их функционирования;
- выявить структуру и особенности национального туристического рынка, развитие внутреннего туризма;
- выявить характеристики и особенности туристических объектов и комплексов, знать и изучать факторы и тенденции развития международного туризма;
- способствовать формированию практических умений и навыков в сфере организации выездного туризма.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-1	Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации туристской деятельности	ИД-2 _{ПК-1} Осуществляет подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности	Знать: основы профессионального подбора персонала туристского предприятия Уметь: осуществлять подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности Владеть: навыками подбора персонала туристского предприятия для решения профессиональных задач в туристской деятельности
		ИД-3 _{ПК-1} Осуществляет руководство трудовым коллективом, хозяйственными и финансово-экономическими процессами туристской организации	Знать: организационные основы туристской деятельности, структуру туристского предприятия, правовые основы организации трудового процесса на предприятии туристской индустрии его хозяйственные и финансово-экономические процессы. Уметь: руководить и организовывать работу исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туристской индустрии. Владеть: навыками организации работы исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туристской индустрии.
ПК-5	Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	ИД-1 _{ПК-5} Применяет знания классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	Знать: классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии для продвижения туристского продукта Уметь: применять знания классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии для продвижения туристского продукта Владеть: навыками применения знаний

			классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии для продвижения туристского продукта
		ИД-2 _{ПК-5} Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта	<p>Знать: современные технологии продвижения туристского продукта</p> <p>Уметь: проводить мероприятия по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий</p> <p>Владеть: навыками проведения мероприятий по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий</p>
		ИД-3 _{ПК-5} Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний.	<p>Знать: методы оценки эффективности продвижения, этапы отбора наиболее эффективных каналов, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кампаний с использованием современных технологий</p> <p>Уметь: осуществлять оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбирать наиболее эффективных каналы, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кампаний с использованием современных технологий</p> <p>Владеть: навыками оценки эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний с использованием современных технологий</p>
		ИД-4 _{ПК-5} Применяет знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии.	<p>Знать: офисные технологии и специальные программы обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии способствующие продвижению туристского продукта</p> <p>Уметь: применять знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии способствующие продвижению туристского продукта</p> <p>Владеть: навыками применения знаний офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологий способствующих продвижению туристского продукта</p>
ПК-7	Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации	ИД-1 _{ПК-7} Применяет теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и	<p>Знать: теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.</p> <p>Уметь: применять теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава</p>

		его составных элементов.	туристского продукта и его составных элементов. Владеть: навыками применения теоретических знаний в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.
		ИД-2пк-7 Организует ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг.	Знать: Методы организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг. Уметь: Организовать ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг. Владеть: навыками организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг.
		ИД-3пк-7 Обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия.	Знать: методы обеспечения информационного консультирования и сопровождения клиентов туристского предприятия. Уметь: обеспечить информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия. Владеть: навыками информационного консультирования и сопровождения клиентов туристского предприятия
		ИД-4пк-7 Обеспечивает взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями.	Знать: как обеспечить взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями. Уметь: обеспечить взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями. Владеть: навыками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями.

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина «Технология и организация выездного туризма» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 43.03.02 Туризм, направленность (профиль) «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг».

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Учебные занятия	Очная форма обучения	Заочная форма обучения
	семестр	семестр
	6	8
	З.е. часов	З.е. часов
1. Контактная работа з.е./час, в том числе:	2,42/87(16)*	0,67/24(4)*
лекции	36(8)*	8(2)*
практические занятия	36(8)*	8(2)*
групповые консультации	3	3
контрольные балльно-рейтинговые мероприятия	3	-
промежуточная аттестация: экзамен	9	5
2.Самостоятельная работа в том числе:	3,58/129	5,33/192
самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям	102	188
подготовка к промежуточной аттестации	27	4
Общая трудоемкость з.е./час	6/216	6/216

(*) - занятия, проводимые в интерактивных формах.

4.1 Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества часов и видов учебных занятий (очная форма обучения)

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Аудиторные занятия		Самост. работы
		Лекции	Практ. занятия	Самостоятельн ое изучение отдельных тем
Раздел 1. Нормативно-правовая основа деятельности аутгоингового туроператора				
1.	Нормативно-правовая основа деятельности аутгоингового туроператора. Международный туристский рынок	4	4	11
2.	Международные туристские организации. Экономическая эффективность рынка выездного туризма	4(2)*	4(2)*	11
3.	Туроператор как ключевой элемент рынка выездного туризма Особенности формирования выездных туров. Проектирование тура.	4	4	12
4.	Специфика работы с консульскими службами и посольствами. Сотрудничество аутгоинговых туроператоров и иностранных партнёров	4	4	11
5.	Сотрудничество туроператоров и зарубежных гостиничных предприятий, средств размещения и питания. Сотрудничество туроператоров и авиакомпаний. Регулярные и чартерные перевозки	4(4)*	4(4)*	12
Раздел 2. Туроператор как ключевой элемент рынка выездного туризма				

6.	Технология организация железнодорожных перевозок Технология организация автотранспортных перевозок	4	4	11
7.	Технология организация круизных маршрутов Сотрудничество туроператоров и зарубежных экскурсионных компаний	4	4	11
8.	Страхование российских туристов, выезжающих за рубеж. Паспортно-визовое обеспечение российских туристов. Таможенные формальности. Санитарно-эпидемиологические требования.	4	4	11
9.	География выездного туризма Продвижение выездных туров. Использование маркетинговых стратегий	4(2)*	4(2)*	12
	Итого:	36(8)*	36(8)*	102

(*) - занятия, проводимые в интерактивных формах.

4.2. Содержания дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества часов и видов учебных занятий (заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины	Аудиторные занятия		Самост. работы
		Лекции	Практ. занятия	Самостоятель ное изучение отдельных тем
Раздел 1. Нормативно-правовая основа деятельности аутгоингового туроператора				
1.	Нормативно-правовая основа деятельности аутгоингового туроператора. Международный туристский рынок	2	2	20
2.	Международные туристские организации. Экономическая эффективность рынка выездного туризма			20
3.	Туроператор как ключевой элемент рынка выездного туризма Особенности формирования выездных туров. Проектирование тура.	2(2)*	2(2)*	22
4.	Специфика работы с консульскими службами и посольствами. Сотрудничество аутгоинговых туроператоров и иностранных партнёров			22
5.	Сотрудничество туроператоров и зарубежных гостиничных предприятий, средств размещения и питания. Сотрудничество туроператоров и авиакомпаний. Регулярные и чартерные перевозки	2	2	22
Раздел 2. Туроператор как ключевой элемент рынка выездного туризма				

6.	Технология организация железнодорожных перевозок Технология организация автотранспортных перевозок			22
7.	Технология организация круизных маршрутов Сотрудничество туроператоров и зарубежных экскурсионных компаний			20
8.	Страхование российских туристов, выезжающих за рубеж. Паспортно-визовое обеспечение российских туристов. Таможенные формальности. Санитарно-эпидемиологические требования.			20
9.	География выездного туризма Продвижение выездных туров. Использование маркетинговых стратегий	2	2	20
	Итого:	8(2)*	8(2)*	188

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

4.3. Содержание разделов дисциплины (модуля)

4.3.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Номер, тема и содержание лекции	Трудоемкость час.	
			очно	заочно
1.	Нормативно-правовая основа деятельности аутгоингового туроператора.	ЛЕКЦИЯ №1 Тема: Нормативно-правовая основа деятельности аутгоингового туроператора.	2	2
		ЛЕКЦИЯ №2 Тема: Международный туристский рынок	2	
		ЛЕКЦИЯ №3 Тема: Международные туристские организации.	2	
		ЛЕКЦИЯ №4 Тема: Экономическая эффективность рынка выездного туризма	2(2)*	2
		ЛЕКЦИЯ №5 Тема: Туроператор как ключевой элемент рынка выездного туризма	2(2)*	
		ЛЕКЦИЯ №6 Тема: Особенности формирования выездных туров. Проектирование тура.	2	
		ЛЕКЦИЯ №7 Тема: Специфика работы с консульскими службами и посольствами.	2	
		ЛЕКЦИЯ №8 Тема: Сотрудничество аутгоинговых туроператоров и иностранных партнёров	2	
		ЛЕКЦИЯ №9 Тема: Сотрудничество туроператоров и зарубежных гостиничных предприятий, средств размещения и питания.	2(2)*	2(2)*
2		ЛЕКЦИЯ №10 Тема: Сотрудничество туроператоров и авиакомпаний. Регулярные и чартерные перевозки	2	2
		ЛЕКЦИЯ №11 Тема: Технология организация железнодорожных перевозок	2	
		ЛЕКЦИЯ №12 Тема: Технология организация автотранспортных перевозок	2	

Туроператор как ключевой элемент рынка выездного туризма	ЛЕКЦИЯ №13 Тема: Технология организация круизных маршрутов	2	
	ЛЕКЦИЯ №14 Тема: Сотрудничество туроператоров и зарубежных экскурсионных компаний	2	
	ЛЕКЦИЯ №15 Тема: Страхование российских туристов, выезжающих за рубеж. Паспортно-визовое обеспечение российских туристов.	2(2)*	
	ЛЕКЦИЯ №16 Тема: Таможенные формальности. Санитарно-эпидемиологические требования.	2	
	ЛЕКЦИЯ 17 Тема: География выездного туризма Продвижение выездных туров.	2	
	ЛЕКЦИЯ №18 Тема: Использование маркетинговых стратегий в выездном туризме	2	
Итого:		36(8)*	8(2)*

4.3.2 Практические занятия

№ п/п	Наименование раздела дисциплин	Номер и тема практических занятий	Трудоемкость, час.	
			очно	заочно
1.	Нормативно-правовая основа деятельности аутгоингового туроператора	Практ. Занятие №1 Документация туристской фирмы (ООО, ЗАО, ОАО). Ведение туристской отчетности.	2	2
2.		Практ. Занятие №2 Анализ нарушений законодательства РФ в туроператорской деятельности	2	
3		Практ. Занятие №3 Определение и анализ договорных отношений на примере конкретных турпродуктов	2	
4		Практ. Занятие №4 Особенности проведения переговоров с зарубежными и российскими партнёрами		
5		Практ. Занятие №5 Использование природно-климатических ресурсов в создании турпродукта	2	
6		Практ. Занятие №6 Использование историко-культурных ресурсов в создании турпродукта	2	
7		Практ. Занятие №7 Использование инфраструктурных ресурсов для создания турпродукта	2(2)*	
8		Практ. Занятие №8 Классификация турпродукта по целям и дестинации путешествия	2	
9		Практ. Занятие №9 Классификация турпродукта по основному виду используемого транспортного средства	2	2

10		Практ. Занятие №10 Расчёт стоимости тура выездного туризма	2	
11	Туроператор как ключевой элемент рынка выездного туризма	Практ. Занятие №11 Визовое обслуживание инкамингового оператора. Визовые центры.	2	
12		Практ. Занятие №12 Оформления пакета документов для получения въездной визы в страны Шенгенского соглашения.	2	
13		Практ. Занятие №13 Оформления пакета документов для получения въездной визы в РФ.	2	2
14		Практ. Занятие №14 Оформление медицинского страхового полиса.	2	
15		Практ. Занятие № 15 Расчёт стоимости страховки от невыезда	2(2)*	2(2)*
16		Практ. Занятие №16 Программный продукт Мастер-турагент и Само-турагент.	2	
17		Практ. Занятие №17 Рекомендации по продвижению турпродукта.	2	-
18		Практ. Занятие №18 Рекламное объявление турпродукта	2	
	Итого		36(8)*	8(2)*

*занятия, проводимые в интерактивной форме

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Технология и организация выездного туризма» в научной библиотеке университета имеется достаточное количество учебников и учебных пособий.

На самостоятельную работу при изучении данной дисциплины отводится по очной (заочной) формам обучения соответственно 129(192) часов, из них 102(188) часа выделяется на самостоятельное изучение отдельных тем (модулей). При самостоятельном изучении отдельных вопросов и тем основными видами самостоятельной работы обучающихся являются: проработка учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы и информационно-образовательных ресурсов, конспектирование материалов, подготовка к выполнению лабораторных работ, к опросу, тестированию, к контрольным бально-рейтинговым мероприятиям, подготовка к промежуточной аттестации.

На очной форме обучения контроль самостоятельной работы, чаще всего осуществляется перед началом чтения лекции, выполнения практических работ, во время проведения бально-рейтинговых контрольных мероприятий и промежуточной аттестации.

На заочной форме обучения, контроль самостоятельной работы осуществляется только во время промежуточной аттестации.

Объем часов выделяемых для подготовки к промежуточной аттестации (27ч. по очной форме и 4ч. по заочной форме обучения), используется для самостоятельной подготовки обучающихся к зачетам. Данный этап является завершающим при изучении дисциплины и контроль самостоятельной работы осуществляется на промежуточной аттестации.

№№ разде лов	Тема и вопросы самостоятельной работы студентов	Объем часов		Перечень учебно- методичес кого обеспечен ия	Форма самостоятельн ой работы и контроля
		очно	заочно		
1.	Нормативно-правовая основа деятельности аутгоингового туроператора. Международный туристский рынок	11	20	[1,2,3,4,5,6]	Подготовка к сдаче зачета. Ответ во время зачета.
2.	Международные туристские организации. Экономическая эффективность рынка выездного туризма	11	20	[1,2,3,4,5,6]	Подготовка к сдаче зачета. Ответ во время зачета.
3.	Туроператор как ключевой элемент рынка выездного туризма Особенности формирования выездных туров. Проектирование тура.	12	22	[1,2,3,4,5,6]	Подготовка к сдаче зачета. Ответ во время зачета.
4.	Специфика работы с консульскими службами и посольствами. Сотрудничество аутгоинговых туроператоров и иностранных партнёров	11	22	[1,2,3,4,5,6]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета.
5.	Сотрудничество туроператоров и зарубежных гостиничных предприятий, средств размещения и питания. Сотрудничество туроператоров и авиакомпаний. Регулярные и чартерные перевозки	12	22	[1,2,3,4,5,6]	Подготовка к сдаче зачета. Ответ во время зачета.
6.	Технология организация железнодорожных перевозок Технология организация автотранспортных перевозок	11	22	[1,2,3,4,5,6]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета.
7.	Технология организация круизных маршрутов	11	20	[1,2,3,4,5,6]	Подготовка к сдаче зачета.

	Сотрудничество туроператоров и зарубежных экскурсионных компаний				Ответ во время зачета.
8.	Страхование российских туристов, выезжающих за рубеж. Паспортно-визовое обеспечение российских туристов. Таможенные формальности. Санитарно-эпидемиологические требования.	11	20	[1,2,3,4,5,6]	Подготовка к сдаче зачета. Ответ во время зачета.
9.	География выездного туризма Продвижение выездных туров. Использование маркетинговых стратегий	12	20	[1,2,3,4,5,6]	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета.
	Итого	102(188)			
	Подготовка к промежуточной аттестации	27/4			
	Всего:	129(192)			

* Перечень учебно-методического обеспечения приведен в разделе 8.

6. Фонд оценочных средств, для проведения текущего и промежуточного контроля обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся.

№ модуля	Структурированные модули	Коды формируемых компетенций	Этапы формирования компетенции в процессе освоения дисциплины
1	1. Нормативно-правовая основа деятельности аутгоингового туроператора. Международный туристский рынок	ПК-1 ПК-5 ПК-7	1-й рейтинг-контроль. Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практической работы и их защита
	2.Международные туристские организации. Экономическая эффективность рынка выездного туризма	ПК-1 ПК-5 ПК-7	
	3.Туроператор как ключевой элемент рынка выездного туризма Особенности формирования выездных туров. Проектирование тура.	ПК-1 ПК-5 ПК-7	

2	4.Специфика работы с консульскими службами и посольствами. Сотрудничество аутгоинговых туроператоров и иностранных партнёров	ПК-1 ПК-5 ПК-7	2-й рейтинг-контроль. Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита
	5.Сотрудничество туроператоров и зарубежных гостиничных предприятий, средств размещения и питания. Сотрудничество туроператоров и авиакомпаний. Регулярные и чартерные перевозки	ПК-1 ПК-5 ПК-7	
	6.Технология организация железнодорожных перевозок Технология организация автотранспортных перевозок	ПК-1 ПК-5 ПК-7	
3	7.Технология организация круизных маршрутов Сотрудничество туроператоров и зарубежных экскурсионных компаний	ПК-1 ПК-5 ПК-7	3-й рейтинг-контроль. Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита
	8.Страхование российских туристов, выезжающих за рубеж. Паспортно-визовое обеспечение российских туристов. Таможенные формальности. Санитарно-эпидемиологические требования.	ПК-1 ПК-5 ПК-7	
	9.География выездного туризма Продвижение выездных туров. Использование маркетинговых стратегий	ПК-1 ПК-5 ПК-7	

6.2. Показатели и критерии оценивания индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся.

Текущий контроль - это непрерывное отслеживание освоения индикаторов достижения профессиональных компетенций по дисциплине.

Промежуточный контроль проводится с целью оценки усвоения студентами материала крупного модуля или раздела учебной дисциплины. В течение семестра проводится три таких контрольных мероприятий, согласно календарного учебного графика направления подготовки.

Промежуточный контроль – это своего рода микроэкзамен по пройденному материалу учебной дисциплины. Он может проводиться, как в устной, так и в письменной форме, а также в виде тестового контроля.

Оценка знаний студентов осуществляется в баллах с учетом:

- оценки (текущего контроля) за работу в семестре (оценки за выполнение контрольных заданий, за выполнение и успешную защиту практических работ, за активное участие в опросе студентов перед началом лекции или в конце ее);

- оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях (ответы на тесты, на контрольные вопросы);

Для определения оценки за работу в семестре и оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях содержательная часть рабочей программы четко

структурируется на содержательные модули из которых формируется три блока (модуля), с периодами изучения равными периодам проведения рейтинг-контроля.

Таким образом, устанавливается объем дисциплины, подлежащей оценке качества усвоения в рамках блоков. При этом каждая контрольная точка оценивается в 20 баллов, из которых на долю текущего контроля приходится 10 баллов, а остальные 10 баллов студент может получить по результатам промежуточного контроля.

Критериями оценки сформированности компетенций являются уровень освоения обучающимися знаний, умений и навыков, которыми они должны обладать при изучении разделов (модулей) дисциплин.

Согласно этих критериев при разработке шкал оценивания автор руководствуется следующим:

15-20 баллов – студент получает при **высоком** уровне овладения компетенциями и освоения знаний, умений и теоретического материала без пробелов; выполнении всех заданий, предусмотренных учебным планом на высоком качественном уровне; сформировании практических навыков, профессионального применения освоенных знаний;

Это позволяет получить студенту «автоматом» (при 55 и более баллов) или на промежуточной аттестации (при 45 и более баллов) оценку «отлично».

10-14 баллов – студент получает при **среднем** уровне овладения компетенциями и освоении знаний, умений и теоретического материала, когда учебные задания не оценены максимальным числом баллов, и в основном сформированы практические навыки.

До 10 баллов – студент получает при **пороговом** уровне овладения компетенциями и частично с пробелом освоении знаний, умений и теоретического материала, некачественном выполнении учебных заданий, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, в случаях не сформирования некоторых практических навыков.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7. 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Рабочей программой дисциплины «Основы туризма» предусмотрено участие дисциплины в формировании следующих компетенций:

ПК-1 Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации туристской деятельности;

ПК-5 Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий

ПК-7 Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации

В процессе освоения образовательной программы компетенций ПК-1, ПК-5, ПК-7 формируются при изучении дисциплин, прохождении практик и подготовке к ГИА.

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы «Туризм»

Код компетенции	Дисциплины, практики, ГИА, через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы
ПК-1 (6 этап)	Б1.В.09 Основы туризма	1
	ФТД.01 Гражданское население в противодействие распространения идеологии терроризма	2
	Б1.В.06 Планирование и анализ деятельности Б1.В.08 Технология и организация управления качеством гостиничных услуг	4
	Б1.О.10 Менеджмент в туризме Б1.В.11 Принятие управленческих решений в туризме	5
	Б1.О.17 Организация туристской деятельности Б1.В.14 Технология и организация выездного туризма Б1.В.ДВ.03.01 Бизнес планирование гостиничных услуг Б1.В.ДВ.03.02 Поведение потребителя	6
	Б1.О.22 Организация туроперейтинга Б2.О.05(П) Производственная практика, организационно-управленческая	7
	Б1.В.18 Организация обслуживания в туристской индустрии Б1.В.02 Технология и организация операторских и агентских услуг Б3.01 Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	8
ПК-5 (6 этап)	Б1.В.05 Реклама в туризме	4
	Б1.В.14 Технология и организация выездного туризма	6
	Б1.О.22 Организация туроперейтинга Б1.В.03 Технология и организация внутреннего туризма	7
	Б1.В.02 Технология и организация операторских и агентских услуг Б1.В.04 Технология и организация экскурсионных услуг Б2.О.07(Пд) Производственная практика, преддипломная Б3.01 Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	8
ПК-7 (6 этап)	Б1.О.07 Деловые коммуникации и культура речи Б1.О.15 Психология в туристской деятельности	1
	Б1.В.13 Индустрия и инфраструктура туризма	3

	Б1.В.08 Технология, организация и управление качеством гостиничных услуг Б2.О.03(П) Производственная практика, проектно-технологическая	4
	Б1.В.15 Страхование в туризме Б1.В.ДВ.01.01 Технологии продаж Б1.В.ДВ.01.02 Организация службы безопасности	5
	Б1.В.14 Технология и организация выездного туризма Б1.В.16 Технология и организация услуг питания Б2.О.04(П) Производственная практика, сервисная	6
	Б1.В.03 Технология и организация внутреннего туризма	7
	Б1.В.18 Организация обслуживания в туристской индустрии Б2.О.07(Пд) Производственная практика, преддипломная Б3.01 Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	8

7.2 Описание показателей индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и формирования компетенции по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы (БРС) положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего, промежуточного контроля и промежуточной аттестации знаний.

Промежуточная аттестация - экзамен.

При модульной системе основным стимулом к регулярной работе студентов является возможность быть освобожденным от семестрового экзамена (получить их «автоматом»). Для этого студент должен выполнить следующие условия:

- не иметь по промежуточным модулям **0** баллов;
- если студент по итогам текущего рейтинга набрал в семестре **49-54** баллов то он получает, «автоматом» оценку - «хорошо», **55** и выше «отлично».

Максимальная сумма баллов, которую студент может набрать за семестр составляет **100** баллов, из которых на текущий и промежуточный контроль отводится **60** баллов. Каждая контрольная точка, (согласно календарного учебного графика в семестре их 3), оценивается в 20 баллов, из которых 10 приходится на текущий контроль, 10 баллов на промежуточный. Оставшиеся **40** баллов - это сумма баллов, которую студент может набрать по результатам промежуточной аттестации (экзамен).

Студент, получивший по итогам текущего и промежуточного контроля меньше **45** баллов, не может претендовать на оценку «отлично».

Индикаторы достижения компетенций*

Код и наименование индикатора достижения компетенции,	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			

этапы освоения		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
ИД-2пк-1 Осуществляет подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности (6 этап)	Знать: основы профессионального подбора персонала туристского предприятия	Не знает основы профессионального подбора персонала туристского предприятия	Частично знает основы профессионального подбора персонала туристского предприятия	Знает на достаточном уровне основы профессионального подбора персонала туристского предприятия	На высоком уровне основы профессионального подбора персонала туристского предприятия
	Уметь: осуществлять подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности	Не умеет осуществлять подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности	Не в полной мере умеет осуществлять подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности	На достаточно хорошем уровне умеет осуществлять подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности	На высоком уровне умеет осуществлять подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности
	Владеть навыками подбора персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности	Не владеет подбором персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности	Владеет некоторыми подбором персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности	Владеет в достаточной степени подбором персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности	В полной мере владеет подбором персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности
ИД-3пк-1 осуществляет руководство трудовым коллективом, хозяйственным и финансово-экономическими процессами туристской организации (6 этап)	Знать: организационные основы туристской деятельности, структуру туристского предприятия, правовые основы организации трудового процесса на предприятии туристской индустрии его хозяйственные и финансово-экономические процессы.	Не знает организационные основы туристской деятельности, структуру туристского предприятия, правовые основы организации трудового процесса на предприятии туристской индустрии его хозяйственные и финансово-экономические процессы.	Частично знает организационные основы туристской деятельности, структуру туристского предприятия, правовые основы организации трудового процесса на предприятии туристской индустрии его хозяйственные и финансово-экономические процессы.	Знает на достаточном уровне организационные основы туристской деятельности, структуру туристского предприятия, правовые основы организации трудового процесса на предприятии туристской индустрии его хозяйственные и финансово-экономические процессы.	Знает на достаточно высоком уровне организационные основы туристской деятельности, структуру туристского предприятия, правовые основы организации трудового процесса на предприятии туристской индустрии его хозяйственные и финансово-экономические процессы.

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	Уметь: руководить и организовывать работу исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туриндустрии.	Не умеет руководить и организовывать работу исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туриндустрии.	Не в полной мере умеет руководить и организовывать работу исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туриндустрии.	На достаточно хорошем уровне умеет руководить и организовывать работу исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туриндустрии.	На высоком уровне умеет руководить и организовывать работу исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туриндустрии.
	Владеть навыками организации работы исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туриндустрии.	Не владеет навыками организации работы исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туриндустрии.	Владеет некоторыми навыками организации работы исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туриндустрии.	Владеет в достаточной степени навыками организации работы исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туриндустрии.	В полной мере владеет навыками организации работы исполнителей, принимать решения об организации хозяйственных и финансово-экономических процессов трудового коллектива предприятия туриндустрии.
ИД-1 пк-5 Применяет знания классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности	Знать: классификации и туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности и системы продаж в	Не знает классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	Частично знает классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской	Знает на достаточном уровне классификации и туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности	Знает на достаточно высоком уровне классификации и туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
и системы продаж в туристской индустрии (6 этап)	туристской индустрии		индустрии	и системы продаж в туристской индустрии	закономерность и системы продаж в туристской индустрии
	Уметь: применять знания классификации и туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	Не умеет применять знания классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	Не в полной мере умеет применять знания классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	На достаточно хорошем уровне умеет применять знания классификации и туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	На высоком уровне умеет применять знания классификации и туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии
	Владеть навыками применения знаний классификации и туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	Не владеет навыками применения знаний классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	Владеет некоторыми навыками применения знаний классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	Владеет в достаточной степени навыками применения знаний классификации и туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	В полной мере владеет навыками применения знаний классификации и туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии
ИД-2пк-5 Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского	Знать: современные технологии продвижения туристского продукта	Не знает современные технологии продвижения туристского продукта	Частично знает современные технологии продвижения туристского продукта	Знает на достаточном уровне современные технологии продвижения туристского продукта	Знает на достаточно высоком уровне современные технологии продвижения туристского продукта
	Уметь:	Не умеет	Не в полной	На	На высоком

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения продукта (6 этап)	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	проводить мероприятия по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	проводить мероприятия по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	мере умеет проводить мероприятия по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	достаточно хорошо уровне умеет проводить мероприятия по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	уровне умеет проводить мероприятия по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий
	Владеть навыками проведения мероприятий по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	Не владеет навыками проведения мероприятий по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	Владеет некоторыми навыками проведения мероприятий по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	Владеет навыками проведения мероприятий по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	В полной мере владеет навыками проведения мероприятий по продвижению туристского продукта с использованием современных технологий
ИД-3пк-5 Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний (6 этап)	Знать: методы оценки эффективности и продвижения, этапы отбора наиболее эффективных каналов, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кампаний с использованием современных технологий	Не знает методы оценки эффективности продвижения, этапы отбора наиболее эффективных каналов, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кампаний с использованием современных технологий	Частично знает методы оценки эффективности продвижения, этапы отбора наиболее эффективных каналов, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кампаний с использованием современных технологий	Знает на достаточном уровне методы оценки эффективности и продвижения, этапы отбора наиболее эффективных каналов, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кампаний с использованием современных технологий	Знает на достаточно высоком уровне методы оценки эффективности и продвижения, этапы отбора наиболее эффективных каналов, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кампаний с использованием современных технологий
	Уметь: осуществлять оценку эффективности и проводимых	Не умеет осуществлять оценку эффективности проводимых	Не в полной мере умеет осуществлять оценку эффективности	На достаточно хорошем уровне умеет осуществлять	На высоком уровне умеет осуществлять

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний	мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний	проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний	оценку эффективность и проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний	и проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний
	Владеть навыками оценки эффективности мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний	Не владеет навыками оценки эффективности мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний	Владеет некоторыми навыками оценки эффективности мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний	Владеет в достаточной степени навыками оценки эффективности мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний	В полной мере владеет навыками оценки эффективности мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний
ИД-4 пк-5 Применяет знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии. (6 этап)	Знать: офисные технологии и специальные программы обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии способствующие продвижению туристского продукта	Не знает офисные технологии и специальные программы обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии способствующие продвижению туристского продукта	Частично знает офисные технологии и специальные программы обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии способствующие продвижению туристского продукта	Знает на достаточном уровне офисные технологии и специальные программы обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии способствующие продвижению туристского продукта	Знает на достаточно высоком уровне офисные технологии и специальные программы обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии способствующие продвижению туристского продукта

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	Уметь: применять знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии	Не умеет применять знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии	Не в полной мере умеет применять знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии	На достаточно хорошем уровне умеет применять знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии	На высоком уровне умеет применять знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии
	Владеть навыками применения знаний офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии	Не владеет навыками применения знаний офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии	Владеет некоторыми навыками применения знаний офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии	Владеет в достаточной степени навыками применения знаний офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии	В полной мере владеет навыками применения знаний офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии
ИД-1пк-7 Применяет теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей	Знать: теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей	Не знает теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского	Частично знает теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава	Знает на достаточном уровне теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской	Знает на достаточно высоком уровне теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
и состава туристского продукта и его составных элементов.	и состава туристского продукта и его составных элементов.	продукта и его составных элементов.	туристского продукта и его составных элементов.	деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.	туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.
	Уметь: применять теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.	Не умеет применять теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.	Не в полной мере умеет применять теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.	На достаточно хорошем уровне умеет применять теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.	На высоком уровне умеет применять теоретические знания в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.
	Владеть навыками применения теоретических знаний в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в	Не владеет навыками применения теоретических знаний в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных отношений в туризме; понятий,	Владеет некоторыми навыками применения теоретических знаний в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных	Владеет в достаточной степени навыками применения теоретических знаний в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей	В полной мере владеет навыками применения теоретических знаний в области психолого-педагогической культуры; туристских формальностей; договорных

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.	видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.	отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.	й; договорных отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.	отношений в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской деятельности, особенностей и состава туристского продукта и его составных элементов.
ИД-2пк-7 Организует ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг (6 этап)	Знать: Методы организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг.	Не знает Методы организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг.	Частично знает Методы организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг.	Знает на достаточном уровне Методы организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг.	Знает на достаточно высоком уровне Методы организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг.
	Уметь: организовать ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг	Не умеет организовать ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг	Не в полной мере умеет организовать ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг	На достаточно хорошем уровне умеет организовать ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг	На высоком уровне умеет организовать ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	Владеть навыками организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг	Не владеет навыками организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг	Владеет некоторыми навыками организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг	Владеет в достаточной степени навыками организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг	В полной мере владеет навыками организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг
ИД-3пк-7 - Обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия (6 этап)	Знать: методы обеспечения информационного консультирования и сопровождения клиентов туристского предприятия.	Не знает методы обеспечения информационного консультирования и сопровождения клиентов туристского предприятия.	Частично знает методы обеспечения информационного консультирования и сопровождения клиентов туристского предприятия.	Знает на достаточном уровне методы обеспечения информационного консультирования и сопровождения клиентов туристского предприятия.	Знает на достаточно высоком уровне методы обеспечения информационного консультирования и сопровождения клиентов туристского предприятия.
	Уметь: обеспечить информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия	Не умеет обеспечить информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия	Не в полной мере умеет обеспечить информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия	На достаточно хорошем уровне умеет обеспечить информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия	На высоком уровне умеет обеспечить информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия
	Владеть навыками информационного консультирования и сопровождения клиентов	Не владеет навыками информационного консультирования и сопровождения клиентов туристского предприятия	Владеет некоторыми навыками информационного консультирования и сопровождения	Владеет в достаточной степени навыками информационного консультирования и	В полной мере владеет навыками информационного консультирования и сопровождения

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	туристского предприятия		клиентов туристского предприятия	сопровождения клиентов туристского предприятия	я клиентов туристского предприятия
ИД-4 _{пк-7} Обеспечивает взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями (6 этап)	Знать: как обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	Не знает как обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	Частично знает как обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	Знает на достаточном уровне как обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	Знает на достаточно высоком уровне как обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями
	Уметь: обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	Не умеет обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	Не в полной мере умеет обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	На достаточно хорошем уровне умеет обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	На высоком уровне умеет обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями
	Владеть навыками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами, экскурсионными	Не владеет навыками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи	Владеет некоторыми навыками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро,	Владеет в достаточной степени навыками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами	В полной мере владеет навыками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами,

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	ми бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	билетов, и иными сторонними организациями	гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	и, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями

**На этапе освоения дисциплины*

Для допуска к экзамену, студент должен набрать в ходе текущего и промежуточного контроля не менее **40** баллов. Если эта сумма меньше **30** баллов, то студент не допускается к экзамену или зачету. Если эта сумма больше или равна **30**, то путем дополнительного опроса (собеседование, контрольный опрос, тест, реферат) эта сумма может быть повышена до **40** баллов.

На экзамене студент может получить **20 – 40** баллов. Максимальный балл при каждой повторной пересдаче уменьшается на **10** баллов. Если ответы студента оцениваются суммой баллов менее **20**, то студенту выставляется **0** баллов.

Если по итогам рейтинга студент набирает **40-48** баллов, то он допускается к сдаче экзамена и остальные **20-40** баллов он получает на экзамене.

Студент, набравший по итогам текущего и промежуточного контроля по дисциплине менее 30 баллов, после всех разрешенных отработок может получить оценку не выше «удовлетворительно».

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Шкала оценивания	Критерии оценивания
Высокий уровень «5» (отлично)	85-100	заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенций и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (хорошо)	70-84	заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенций и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	60-69	заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенций и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (не удовлетворительно)	0-59	заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

7.3 Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих индикаторы достижения компетенции ИД-2пк-1, ИД-3пк-1, ИД-1пк-5, ИД-2пк-5, ИД-3пк-5 ИД-4пк-5, ИД-1пк-7, ИД-2пк-7, ИД-3пк-7, ИД-4пк-7 в процессе освоения ОПОП

7.3.1 Примерная тематика курсовых проектов, рефератов.

Не предусмотрено

7.3.2 Тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся

- 1. Основные отличия туриста от экскурсанта:**
 - а) в организации посещения другой местности;
 - б) в целях путешествия;
 - в) в длительности путешествия.
- 2. Выездной туризм – это выезд с постоянного места жительства:**
 - а) за пределы города;
 - б) за пределы страны на заработки;
 - в) на экскурсию в соседний город.
- 3. Национальный туризм – это путешествия:**
 - а) по России иностранных граждан;
 - б) по России иностранных граждан и иностранных туристов;
 - в) по России российских граждан и выезд российских граждан за пределы страны.
- 4. Чем определяется спрос на путешествия и туризм?**
 - а) рыночными механизмами;
 - б) экзогенными факторами;
 - в) другими причинами.
- 5. Из каких источников финансируется инсентив-тур?**
 - а) из бюджета семьи;
 - б) из бюджета государства;
 - в) из бюджета коммерческих структур.
- 6. Что считается началом туристского маршрута?**
 - а) выезд за пределы места постоянного пребывания;
 - б) первая услуга, оказываемая на маршруте в соответствии с приобретенным у турфирмы пакетом услуг;
 - в) дата полностью оплаченной покупки турпродукта.
- 7. Что считается окончанием туристского маршрута?**
 - а) возвращение на постоянное место пребывания;
 - б) время пересечения государственной границы;
 - в) последняя услуга, оказываемая на туристском маршруте турфирмой.
- 8. Международный туризм – это путешествия:**
 - а) иностранных граждан по России;
 - б) граждан России по иностранным государствам;
 - в) иностранных граждан по России и российских граждан за рубежом.
- 9. Социальный туризм – это путешествия:**
 - а) членов многодетных семей и инвалидов;
 - б) лиц третьего возраста (пенсионеров);
 - в) субсидируемые из средств, выделяемых государством на социальные нужды.
- 10. Самодетельный туризм – это путешествия:**
 - а) организованные по экстремальным маршрутам;
 - б) субсидируемые из средств, выделяемых государством на социальные нужды;

- в) самостоятельно организуемые туристами с использованием активных способов передвижения.
11. **Что относится к туроператорской деятельности в России?**
а) продвижение турпродукта;
б) формирование турпродукта;
в) реализация турпродукта;
г) иная деятельность.
12. **Туроператор выездного туризма – это:**
а) инициативный туроператор;
б) рецептивный туроператор;
в) местный туроператор.
13. **Что относится к турагентской деятельности?**
а) разработка нового турпродукта;
б) деятельность по организации клубного отдыха;
в) деятельность по продвижению и реализации турпродукта, полученного от оператора.
14. **Туристская путевка является документом установленного образца:**
а) подтверждающим факт оказания туристских услуг;
б) подтверждающим факт передачи туристского продукта;
в) подтверждающим факт реализации туристского продукта.
15. **Туристский ваучер – это документ установленного образца:**
а) подтверждающий факт передачи турпродукта;
б) устанавливающий право туриста на услуги, входящие в состав тура;
в) подтверждающий факт оказания услуг, входящих в состав тура.
16. **Что входит в актив платежного баланса по статье “Туристские услуги/поездки”?**
а) поступления от продажи товаров и туристских услуг въездным туристам;
б) суммы от приобретения туристских услуг и товаров выездными туристами в стране пребывания;
в) расходы на импорт туристских товаров для обслуживания въездных туристов.
17. **Какие из нижеперечисленных стран мира относятся к странам с положительным сальдо туристского баланса?**
а) Германия;
б) Испания;
в) Россия.
18. **Какие из нижеперечисленных стран мира относятся к странам с отрицательным сальдо туристского баланса:**
а) Япония;
б) США;
в) Россия.
19. **Что является минимальным и предельным элементом бронирования гостиничных услуг:**
а) место (койко-место) в гостинице;
б) номер в гостинице;
в) неделя;
г) другое.
20. **Какими категориями обозначается класс обслуживания?**
а) VIP, первый, второй, туристский;
б) “люкс”, первый, туристский, экономический;
в) Р-1, Р-2, S-1, S-2, Е.
21. **Дополнительные услуги – это:**

- а) услуги, не связанные с транспортировкой, размещением и питанием;
 - б) услуги, не входящие в турпакет;
 - в) услуги, оплачиваемые по безналичному расчету.
- 22. Из каких источников может финансироваться инклюзив-тур?**
- а) из бюджета семьи;
 - б) из бюджета коммерческих фирм;
 - в) из бюджета государства.
- 23. Турист имеет право выбирать средства размещения по своему желанию во время приобретения:**
- а) заказного тура;
 - б) инклюзив-тура.
- 24. Преимущества группового тура заключаются:**
- а) в невысокой цене и доступности для массового туриста;
 - б) предоставлении большей независимости и самостоятельности;
 - в) простоте получения въездной визы.
- 25. Проектирование тура регламентировано:**
- а) Гражданским кодексом Российской Федерации;
 - б) Федеральным законом “О защите прав потребителей”;
 - в) Федеральным законом “Об основах туристской деятельности в Российской Федерации”;
 - г) ГОСТом.
- 26. Обязательные требования к туристской услуге предусматривают:**
- а) соответствие назначению, точность и своевременность исполнения, комплексность, этичность обслуживающего персонала, комфортность, эстетичность, эргономичность;
 - б) безопасность жизни и здоровья, сохранность имущества туристов и охрана окружающей среды;
 - в) определение ключевых моментов в процессе обслуживания, существенно влияющих на характеристики услуги.
- 27. Результатом проектирования туристской услуги является:**
- а) требования по обеспечению безопасности услуги, минимизации рисков для потребителей услуги и их имущества, обслуживающего персонала и для окружающей среды;
 - б) технологическая документация (технологические карты, инструкции, правила, регламенты и пр.);
 - в) определение методов корректировки характеристик услуги.
- 28. В договоре между рецептивным и инициативным туроператорами при организации тура продолжительность путешествия принято обозначать по:**
- а) количеству дней;
 - б) количеству ночевоч;
 - в) количеству дней/ночевоч.
- 29. Учитывается ли при определении стоимости гостиничного номера его определенное расположение, при котором из его окна или с балкона открывается определенный вид (на горы, на море и т.д.):**
- а) да;
 - б) нет;
 - в) не знаю.
- 30. Цена (тариф) розничной продажи услуг размещения – это:**
- а) опубликованный гостиничный тариф;
 - б) агентский тариф;
 - в) корпоративный тариф.

31. **В соответствии с Международным “Кодексом отношений между гостиницами и турагенствами”, когда номер в гостинице должен быть предоставлен клиенту-туристу:**
а) в 12 ч;
б) в 14 ч;
в) не позднее 15 ч.
32. **В соответствии с Международным “Кодексом отношений между гостиницами и турагенствами”, когда номер в гостинице должен быть освобожден клиентом-туристом:**
а) в 10 ч утра;
б) в 12 ч дня;
в) в 14 ч дня.
33. **Формированием туристского продукта (организацией тура, поездки) занимаются в РФ:**
а) турагенты;
б) туроператоры;
в) туристы.
34. **В оптовой продаже турпродукта участвуют в РФ;**
а) турагенты;
б) туроператоры;
в) туристы.
35. **В розничной продаже турпродукта участвуют в РФ:**
а) турагенты;
б) туроператоры;
в) туристы.
36. **Розничная реализация турпродукта осуществляется:**
а) по договору-поручению;
б) по договору комиссии;
в) по договору о туристском обслуживании.
37. **Полное и конкретное описание турпродукта приводится:**
а) в договоре о туристском обслуживании;
б) в путевке по форме “ТУР-1”;
в) в каталоге турфирмы.
38. **Что из приводимого ниже относится к существенным условиям договора о туристском обслуживании:**
а) информация о туроператоре и турагенте (продавце), включая данные о лицензии на осуществление туристской деятельности, его юридический адрес и банковские реквизиты;
б) максимальное количество туристов в группе;
в) розничная цена туристского продукта и порядок его оплаты.
39. **В каком нормативном документе приведен полный перечень существенных условий договора на туристское обслуживание:**
а) в Гражданском кодексе РФ;
б) в Федеральном законе “Об основах туристской деятельности в Российской Федерации”;
в) в Законе РФ “О защите прав потребителей”.
40. **Какие категории (виды транспорта) приводятся в “Стандартной международной классификации транспортных средств”:**
а) авиационный, водный и железнодорожный транспорт;
б) воздушный, водный и сухопутный транспорт;
в) воздушный, морской и автомобильный транспорт.
41. **Какой вид транспорта в структуре выездного туристского потока граждан РФ занимает первое место:**

- а) воздушный;
 - б) водный;
 - в) сухопутный.
- 42. С помощью какого разряда транспортных средств осуществляется трансфер туристов:**
- а) автобусы;
 - б) автомобили;
 - в) иные транспортные средства.
- 43. Трансфер – это:**
- а) доставка туристов от аэропорта (вокзала, порта) в гостиницу (отель, другое средство размещения) и обратно;
 - б) пересечение границы;
 - в) выезд на объекты туристского показа;
 - г) междугородний переезд по маршруту в пределах одной страны.
- 44. Полупансион – это организация:**
- а) питания “сухим пайком”;
 - б) обслуживания по единому для всех клиентов меню, без права выбора блюд;
 - в) двухразового питания;
 - г) питания в первый и последний день поездки.
- 45. При заключении между турфирмами договора поручения на продажу турпродукта у какой возникают права и обязанности по сделке в отношении туриста-покупателя турпродукта:**
- а) у доверителя;
 - б) у поверенного;
 - в) у обоих.
- 46. При заключении между турфирмами договора комиссии на продажу турпродукта у какой возникают права и обязанности по сделке в отношении туриста-покупателя:**
- а) у комитента;
 - б) у комиссионера;
 - в) у обоих.
- 47. Как называется в Гражданском кодексе РФ договор франшизы:**
- а) агентский договор;
 - б) договор коммерческой концессии;
 - в) договор поручения.
- 48. Клуб отдыха – это:**
- а) коммерческая или некоммерческая организация, осуществляющая туроператорскую и турагентскую деятельность в сфере туризма;
 - б) средство размещения;
 - в) курорт;
 - г) предприятие (организация, учреждение) индустрии развлечений.
- 49. Клубный отдых – это:**
- а) отдых по системе timeshare в режиме разделенного времени;
 - б) отдых, продолжительность которого зависит от количества баллов, кредитных очков или иных единиц измерения;
 - в) а) и б);
 - г) участие в мероприятиях клубного учреждения.
- 50. Что является продуктом продажи в системе клубного отдыха в России:**
- а) право на тур, предназначенное для реализации туристу;
 - б) право на пользование в течение определенного времени средствами размещения и услугами клуба отдыха;

- в) право на часть собственности клуба отдыха;
г) право на посещение мероприятия в системе развлечений.
- 51. Какое время пребывания в клубе (интервал) оплачивается покупателем клубного отдыха по системе “таймшер”:**
а) неделя, несколько недель;
б) месяц;
в) год;
г) иное.
- 52. Что влияет на стоимость покупки клубного отдыха:**
а) интервал, сезон, тип блока размещения;
б) престижность клуба отдыха;
в) коммунальные и управленческие платежи;
г) стоимость обмена отдыха;
д) иное.
- 53. Какие документы подтверждают право покупателя на отдых в клубе:**
а) путевка, ваучер;
б) договор на клубный отдых;
в) сертификат члена клуба.
- 54. Нужно ли дополнительно к стоимости таймшер-недели платить:**
а) за трансфер;
б) визовое сопровождение;
в) авиаперелет к месту отдыха;
г) платить не надо.
- 55. В зависимости от чего классифицируются типы апартаментов клуба отдыха:**
а) от показателей максимальной вместимости;
б) от показателей максимальной комфортности;
в) того и другого;
г) других показателей.
- 56. Сколько спален в модуле Т-0:**
а) одна;
б) две;
в) спальни нет.
- 57. Каким цветом в каталоге RCI обозначается межсезонье (время между пиком сезона и несезоном):**
а) красным;
б) синим;
в) белым.
- 58. Что обязательно должен иметь клуб отдыха:**
а) лицензию на туроператорскую деятельность;
б) сертификат соответствия безопасности оказываемых клубом услуг;
в) сертификат соответствия качества оказываемых услуг;
г) лицензию на деятельность по продаже прав на клубный отдых.
- 59. Что лицензируется в турбизнесе:**
а) качество предоставляемых туристу услуг;
б) деятельность по организации внутреннего туризма;
в) деятельность в сфере международного туризма;
г) иное.
- 60. Ко второму квалификационному уровню относится:**
а) агент по выездному туризму;
б) ассистент по формированию тургрупп;
в) руководитель тургруппы.
- 61. Полис “Econom-Class” гарантирует:**
а) оплату услуг экстренной стоматологической помощи;
б) организацию и оплату медицинской транспортировки туриста;

- в) организацию помощи при утере документов.
62. **При страховании туристов по схеме assistance:**
- а) турист сам оплачивает все страховые расходы по оказанию ему помощи за рубежом с последующей компенсацией их страховщиком по возвращении на родину;
 - б) туристу оплачиваются все страховые расходы зарубежной страховой (перестраховочной) компанией, имеющей соответственный договор с отечественной страховой компанией.
63. **“Зеленая карта” – это:**
- а) страхование гражданской ответственности владельцев автотранспорта;
 - б) страхование на случай плохой погоды в месте временного пребывания;
 - в) страхование на случаи неловли рыбы, неотстрела зверей на туристской охоте;
 - г) возможность выезда за границу с целью трудоустройства и постоянного места жительства.
64. **Всемирная туристская организация действует под эгидой:**
- а) Международного союза официальных туристских организаций;
 - б) Организации Объединенных Наций;
 - в) Всемирной торговой организации.
65. **Всемирный день туризма празднуется в день:**
- а) принятия Устава ВТО;
 - б) провозглашения принципов международного туризма, зафиксированных в “Хартии туризма” и “Кодексе туриста”;
 - в) принятия “Туристской декларации”.
66. **Активный туризм – это:**
- а) туризм с использованием мускульной силы и требующий значительного физического напряжения;
 - б) приезд иностранных туристов в страну или отечественных туристов в регион страны и служит фактором ввоза денег.
67. **Инфраструктура туризма – это:**
- а) комплекс сооружений, инженерных и коммуникационных сетей, в том числе телекоммуникационной связи, дорог, смежных индустрии туризма предприятий, обеспечивающих нормальный доступ туристов к туристским ресурсам и их надлежащее использование в целях туризма, а также обеспечение жизнедеятельности предприятий индустрии туризма;
 - б) природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные потребности туристов, содействовать восстановлению и развитию их физических сил.
68. **Выезд туристов для посещения своей исторической родины, родины своих родителей, предков, мест их проживания – это:**
- а) национальный туризм;
 - б) этнический туризм;
 - в) этнографический туризм

7.3.3 Задания для подготовки к балльно-рейтинговому контролю

1-й рейтинг контроль

1. «Выездной туризм», что включает в себя это понятие.
2. Международный туристский рынок. Страны-доноры, страны-реципиенты.
3. Идеальная модель выездного туризма, предпосылки её появления.
4. Международные туристские организации, их классификация и назначение.
5. Экономическая эффективность рынка выездного туризма. Позитивные и негативные стороны выездного туризма.
6. Основные функции и задачи туроператора. Особенности профессиональной деятельности туроператора выездного туризма.
7. Профессиональные требования к туроператору, необходимые личные качества, навыки и умения.
8. Флайтеры и нон-флайтеры.

9. Туроператорское лобби. Предпосылки возникновения.
10. Использование интернет-сайтов и электронных систем для бронирования а/б, билетов на водный транспорт, ж/д билетов за рубежом.
11. Интернет-бронирование гостиниц и других средств размещения, аренда автомобилей, самолётов, яхт и др. Услуга on-line-бронирования.
12. Популярные туристские объекты, маршруты и программы. Неизвестные туристские маршруты. Перспективы развития выездного туризма.
13. Формы работы с иностранными партнёрами. Услуги, оказываемые meet - компаниями.
14. Квотирование и его разновидности.
15. Работа с иностранными партнёрами во время выставочных мероприятий.

2- й рейтинг контроль

16. Взаимоотношения с предприятиями гостиничной индустрии. Формы сотрудничества. Разовые заявки, комитмент, элотмент, безотзывное бронирование, повышенная комиссия, приоритетное бронирование.
17. Аренда гостиничного предприятия, апартаментов, др. средств размещения.
18. Взаимоотношения с предприятиями индустрии питания. Организация питания в гостинице, отеле.
19. География авиаперевозок. Российские и зарубежные авиакомпании. Авиаационные альянсы.
20. Формы сотрудничества туроператора с авиакомпаниями. Регулярные и чартерные перевозки, фрахт воздушного судна. Выписка и реализация авиабилетов.
21. Железнодорожная перевозка в составе тура за рубеж. Разработка комбинированных маршрутов: ж/д+авиа, ж/д+авто, ж/д+водный транспорт.
22. «Круизный бум» на рынках стран мира. География круизных маршрутов.
23. Крупнейшие круизные компании, типы судов, каютный фонд.
24. Формы работы с круизными компаниями. Фрахтовка судна.
25. Технология организация круизных маршрутов.
26. Российские компании, занимающиеся круизными маршрутами, их характеристики, профиль работы. Разработка круизного маршрута.
27. Технология организация автотранспортных перевозок. Услуги автотранспортных хозяйств. Международная классификация автобусов.
28. Аренда автотранспортного средства.
29. Технология организация железнодорожных перевозок. Фрахтование ж/д вагонов.
30. Взаимодействие экскурсовода, гида-переводчика с туроператором.

3- й рейтинг контроль

31. Виды экскурсионного обслуживания.
32. Сопровождение туристов гидом-переводчиком.
33. Профессионально-квалификационные требования к экскурсоводу, гиду - переводчику. Права и обязанности экскурсовода, гида-переводчика.
34. Необходимость страховой защиты туристов, выезжающих за рубеж.
35. Типы и программы страхования, виды страховок.
36. Взаимодействие туроператора со страховой компанией и туристом. Оформление страхового полиса.
37. Действия туроператора при наступлении страхового случая.
38. Правила выезда с территории РФ.
39. Оформление и получение заграничного паспорта, визы (при необходимости). Таможенные формальности.
40. Правила оформления документов на детей, выезжающих с родителями/без родителей: паспортные, визовые; нотариальная доверенность. Выезд и вылет детей за пределы РФ без сопровождения родителей.

41. Консульские службы и посольства в России, специфика работы с ними.
42. Представительства российских туристических компаний, meet-компаний, авиакомпаний, страховые компании представители на курорте, российские консульства.
43. Поддержка российских туристов за рубежом
44. Требования санитарно-эпидемиологических служб к туристам, выезжающим за рубеж. Вакцинация туристов, выезжающих за рубеж.
45. Способы продвижения выездного туризма.

7.3.4 Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию «Технология и организация выездного туризма»

1. «Выездной туризм», что включает в себя это понятие.
2. Международный туристский рынок. Страны-доноры, страны-реципиенты.
3. Идеальная модель выездного туризма, предпосылки её появления.
4. Международные туристские организации, их классификация и назначение.
5. Экономическая эффективность рынка выездного туризма. Позитивные и негативные стороны выездного туризма.
6. Основные функции и задачи туроператора. Особенности профессиональной деятельности туроператора выездного туризма.
7. Профессиональные требования к туроператору, необходимые личные качества, навыки и умения.
8. Флайтеры и нон-флайтеры.
9. Туроператорское лобби. Предпосылки возникновения.
10. Использование интернет-сайтов и электронных систем для бронирования а/б, билетов на водный транспорт, ж/д билетов за рубежом.
11. Интернет-бронирование гостиниц и других средств размещения, аренда автомобилей, самолётов, яхт и др. Услуга on-line-бронирования.
12. Популярные туристские объекты, маршруты и программы. Неизвестные туристские маршруты. Перспективы развития выездного туризма.
13. Формы работы с иностранными партнёрами. Услуги, оказываемые meet - компаниями.
14. Квотирование и его разновидности.
15. Работа с иностранными партнёрами во время выставочных мероприятий.
16. Взаимоотношения с предприятиями гостиничной индустрии. Формы сотрудничества. Разовые заявки, комитмент, элотмент, безотзывное бронирование, повышенная комиссия, приоритетное бронирование.
17. Аренда гостиничного предприятия, апартаментов, др. средств размещения.
18. Взаимоотношения с предприятиями индустрии питания. Организация питания в гостинице, отеле.
19. География авиаперевозок. Российские и зарубежные авиакомпании. Авиаационные альянсы.
20. Формы сотрудничества туроператора с авиакомпаниями. Регулярные и чартерные перевозки, фрахт воздушного судна. Выписка и реализация авиабилетов.
21. Железнодорожная перевозка в составе тура за рубеж. Разработка комбинированных маршрутов: ж/д+авиа, ж/д+авто, ж/д+водный транспорт.
22. «Круизный бум» на рынках стран мира. География круизных маршрутов.
23. Крупнейшие круизные компании, типы судов, каютный фонд.
24. Формы работы с круизными компаниями. Фрахтовка судна.
25. Технология организация круизных маршрутов.
26. Российские компании, занимающиеся круизными маршрутами, их характеристики, профиль работы. Разработка круизного маршрута.
27. Технология организация автотранспортных перевозок. Услуги автотранспортных хозяйств. Международная классификация автобусов.

28. Аренда автотранспортного средства.
29. Технология организация железнодорожных перевозок. Фрахтование ж/д вагонов. Предоставление услуг во фрахтуемых вагонах.
30. Взаимодействие экскурсовода, гида-переводчика с туроператором.
31. Виды экскурсионного обслуживания.
32. Сопровождение туристов гидом-переводчиком.
33. Профессионально-квалификационные требования к экскурсоводу, гиду - переводчику. Права и обязанности экскурсовода, гида-переводчика.
34. Необходимость страховой защиты туристов, выезжающих за рубеж.
35. Типы и программы страхования, виды страховок.
36. Взаимодействие туроператора со страховой компанией и туристом. Оформление страхового полиса.
37. Действия туроператора при наступлении страхового случая.
38. Правила выезда с территории РФ.
39. Оформление и получение заграничного паспорта, визы (при необходимости). Таможенные формальности.
40. Правила оформления документов на детей, выезжающих с родителями/без родителей: паспортные, визовые; нотариальная доверенность. Выезд и вылет детей за пределы РФ без сопровождения родителей.
41. Консульские службы и посольства в России, специфика работы с ними.
42. Представительства российских туристических компаний, meet-компаний, авиакомпаний, страховые компании представители на курорте, российские консульства.
43. Поддержка российских туристов за рубежом
44. Требования санитарно-эпидемиологических служб к туристам, выезжающим за рубеж. Вакцинация туристов, выезжающих за рубеж.
45. Способы продвижения выездного туризма.

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Методическими материалами, определяющими процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих индикаторы достижений компетенций являются внутривузовские локальные нормативные акты: «Положение о балльно-рейтинговой системе контроля и оценки успеваемости студентов» и «Положение о промежуточной аттестации обучающихся».

График проведения рейтинговых контрольных мероприятия и даты проведения промежуточной аттестации, по курсам и семестрам, отражены в утвержденных проректором по УР календарных учебных графиках и расписаниях промежуточной аттестации по направлению подготовки (специальности), которые размещаются на информационных стендах факультетов и на сайте университета в установленные сроки.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература:

1. Ушаков, Д.С. Технология выездного туризма [Текст]: учебник Ростов Дон «МарТ» 2005-384 с
2. Жуков, А. А. Технология и организация операторских и агентских услуг : учебник для студ. высш. проф. образования, обуч. по напр. "Туризм" / А. А. Жуков, С. О. Дерябина. - 2-е изд., стер. - М. : Издательский центр "Академия", 2014. - 208 с.

Дополнительная литература

3. Ушаков, Д.С. Экономика туристской отрасли [Текст]: учебник Ростов Дон «МарТ» 2010 -446 с
4. Дурович, А. П. Организация туризма: [Текст]: учебник / А.П. Дурович. «Айбукс» - СПб.: Питер, 2011. - 320 с.
5. Овчаров, А.О. Экономика туризма: [Текст]: учебное пособие / А.О. Овчаров. - М.: Инфра-М, 2013. - 253 с.
6. Орловская, В.П. Технология и организация предприятия туризма [Текст]: учеб/п- М.: ИНФРА-М, 2013. - 176 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/>

9. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

- **ЭБС «Издательства Лань»**
Коллекция «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов»
ООО «Издательство Лань».
 Лицензионный договор № 003/2025-44Ф3 от 22.05.25 г сроком на 1 год
<http://e.lanbook.com/>
- **Сетевая электронная библиотека**
ООО «ЭБС ЛАНЬ»
 Договор № СЭБ НВ-164 от 17.12.2019 г. – бессрочный
<http://e.lanbook.com/>
<http://seb.e.lanbook.com/>
- **ЭБС «Университетская библиотека online». Базовая часть**
ООО «Директ-Медиа»
 Контракт № 51-04/2025 от 22.05.2025 г сроком на 1 год
<http://biblioclub.ru>
- **Научная электронная библиотека e-LIBRARY.RU (SCIENCE INDEX)**
ООО Научная электронная библиотека.
 Лицензионный договор № SIO-2114/2025 от 06.05.2025 сроком на 1 год
<http://elibrary.ru>
- **Сертификат ИТС ПО САБ ИРБИС64**
ООО «Эй Ви Ди - Систем»
 Договор № А-12933 от 12.04.2024 г. сроком на 1 год
- **Гарант**
ООО «Гарант-КБР» Договор № 305-2025г. от 09.01.2025 г. сроком на 1 год

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций, практических работ), работа на которых обладает определенной спецификой.

На лекциях студенту рекомендуется внимательно слушать учебный материал, записывать основные моменты, идеи, пытаться сразу понять главные положения темы, а если что не ясно – делать соответствующие пометки. После лекции во внеурочное время целесообразно прочитать записанный материал с целью его усвоения и выяснения непонятных вопросов.

Для подготовки и выполнения практических работ студенту следует завести отдельную тетрадь. При подготовке к практической работе студенту следует составить краткий ответ (1-2 стр.) на контрольные вопросы к практическим работам (см. методические указания к выполнению практической работы по курсу «Реклама в туризме»). Студент должен тщательно готовиться к практическим занятиям путем проработки теоретических положений по теме занятия из конспекта лекции,

рекомендуемых учебников, учебных пособии, дополнительной литературы, интернет - источников.

Защита практических работ, приходящиеся на каждый промежуточный рубеж оценивается в **10** баллов (за три точки - **30** баллов).

Раздел «Самостоятельная работа» информирует обучающихся, какие вопросы раздела (модуля) выносятся на самостоятельное изучение, об их учебно-методическом обеспечении (учебники, учебные пособия, методические указания, рекомендуемые страницы и т.д.). Самостоятельная работа студента является основным средством овладения учебным материалом вовремя, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.

Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:

- конспектирование (составление тезисов) лекций;
- выполнение контрольных работ;
- решение задач;
- работу со справочной и методической литературой;
- работу с нормативными правовыми актами;
- выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;
- участие в собеседованиях, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;
- участие в тестировании и др.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:

- повторение лекционного материала;
- подготовки к семинарам (практическим занятиям);
- изучения учебной и научной литературы;
- изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
- решения задач, выданных на практических занятиях;
- подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
- подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
- проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов.

Степень усвояемости вопросов самостоятельной работы определяется при текущем и промежуточном контролях и при промежуточной аттестации.

Студенты заочной формы обучения, после окончания предыдущей сессии, ознакамливаются с целями и задачами изучения дисциплины, с перечнем вопросов, которые они должны изучать для формирования индикаторов достижения компетенции, запланированных в рабочей программе.

Студенту следует тщательно готовиться к промежуточному контролю (тестированию, контрольным работам, контрольным опросам), прорабатывая конспект лекций и рекомендуемую литературу.

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

–внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;

–составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

Дисциплина «Технология и организация выездного туризма» рассчитана на изучение в один семестр и заканчивается экзаменом.

11.Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

11.1 Лицензионное программное обеспечение

AutoDesk AutoCad 2012 Education Product Standalone б/н

Антиплагиат.ВУЗ 5.0 Модуль поиска «Объединенная коллекция 2020» лицензионный договор № 10023 от 12.05.2025 г. сроком на 1 год

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition № лицензии 26EC-241021-134643-810-2826, договор № 651/A от 18.10.2024 г. до 31.10.2025

11.2 Интернет-ресурсы свободного доступа

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	http://window.edu.ru/

12.Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п.п.	Вид учебной работы	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1.	Лекционные занятия	Аудитории для проведения занятий лекционного типа в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, ноутбук, персональный компьютер, плакаты, эскизы, проспекты и т.д.
2.	Практические занятия	Аудитории для проведения практических занятий в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, ноутбук, персональный компьютер, плакаты, эскизы, проспекты и т.д.
3.	Самостоятельная работа	Учебная аудитория с выходом в Интернет для организации самостоятельной работы обучающихся; читальный зал научной библиотеки	Доска аудиторная, специализированная мебель, компьютера с выходом в интернет