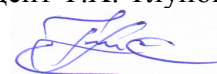


**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М.КОКОВА»**

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

УТВЕРЖДАЮ  
декан факультета  
доцент Т.Х. Тлупов



«21» июня 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

**Б2.О.07(Пд) Преддипломная**

Направление подготовки – **43.03.02 Туризм**

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

Программа подготовки – **академический бакалавриат**

Квалификация выпускника - **бакалавр**

Курс обучения - **4 (5)**

Семестр - **8 (10)**

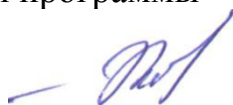
Форма обучения - **очная (заочная)**

**НАЛЬЧИК - 2024**

Рабочая программа производственной практики Б2.О.07 (Пд) Преддипломная 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, одобренного Ученым советом вуза (протокол № 8 от 31 мая 2024 г.).

Составитель рабочей программы

д.э.н., профессор



Э.В. Бесланеев

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

Протокол от «19» июня 2024 г. № 11

Заведующий кафедрой

д. с/х. н., профессор



Р.Х. Кудаев

Одобрено методической комиссией факультета «Торгово-технологический»

Протокол от «20» июня 2024 г. № 10

Председатель МК факультета «Торгово-технологический»

д.э.н., профессор



И.Ш. Дзахмишева

Согласовано:

Директор научной библиотеки



И.А. Шогенова

«18» июня 2024 г.

## **1. Вид, тип, способы и формы проведения практики**

Вид практики – производственная.

Тип практики – преддипломная.

Способы проведения практики: стационарная, выездная.

Форма проведения производственной практики - преддипломная – дискретно, путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения производственной практики.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор места прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности для данной категории обучающихся.

## **2. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:**

### **2.1. Цели и задачи производственной практики (преддипломная)**

**Цель производственной практики (преддипломная)** –прохождение практики на рабочих местах предприятия (учреждения, организации) или иного объекта сферы туристских услуг; на основных должностях работников предприятий туризма, закрепление и углубление теоретических знаний и практических навыков в области туризма в процессе сбора, систематизации и обобщения информации, необходимой для написания выпускной квалификационной работы по направлению подготовки 43.03.02 Туризм.

#### **Задачи преддипломной практики:**

- закрепление и углубление у студентов теоретических знаний, умений и навыков, полученных при обучении, формирование у студента комплексного представления о специфике работы специалиста в сфере туризма,

- изучение системы работы базы практики, специфики менеджмента (особенностей организационных и функциональных процессов), содержания деятельности специалиста в сфере туризма,

- совершенствование качества профессиональных умений и навыков до уровня, позволяющего самостоятельно решать практические задачи, связанные с деятельностью туристских организаций,

- содействие формированию профессионально-значимых качеств личности, общих и профессиональных компетенций, обуславливающих устойчивый интерес, активное и творческое отношение к работе специалиста в сфере туризма,

- организация сбора, обработки и представления первичной информации, необходимой для написания выпускной квалификационной работы по направлению, предполагаемой будущей профессиональной деятельности;

- разработка предложений для руководства организации (ее подразделений) по эффективному развитию отдельных видов деятельности и организации в целом;

- обоснование эффективности предлагаемых решений и направлений развития.

Данные задачи преддипломной практики, соотносятся со следующими типами профессиональной деятельности и их задачами:

#### **технологическая деятельность:**

- разработка туристского продукта, учитывающего этнокультурные, исторические религиозные аспекты, требования действующего законодательства с использованием современных технологий в сфере туризма, маркетинга, коммерции, логистики;

- использование технологий рационального природопользования при формировании туристского продукта;

- применение современных информационно-коммуникационных технологий в реализации туристского продукта и предоставлении услуг;

- построение эффективной системы продвижения туристского продукта;

- обеспечение безопасности туристской деятельности, включая охрану труда.

#### **сервисная деятельность:**

- соблюдение стандартов качества и норм безопасности комплексного туристского обслуживания;
- предоставление предпродажного сервиса (информационный сервис) и послепродажного сервиса (гарантии качества).

**организационно-управленческая:**

- постановка задач проектирования туристского продукта при заданных критериях и -сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации об инфраструктуре туристских центров, экскурсионных объектах, правилах пересечения границ и специфике организации туризма в различных регионах мира и России, а также информации необходимой для организации и управления туристской деятельностью;
- составление документации в области профессиональной деятельности и проверка правильности ее оформления;
- соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;
- организация работы со справочными и информационными материалами по страноведению, географии туристских ресурсов и ресурсоведению;
- управление внутрифирменными процессами в туристской организации, в том числе по формированию и использованию материально-технических и трудовых ресурсов;
- урегулирование спорных и конфликтных ситуаций в трудовом коллективе, а также с потребителями услуг;
- выбор и реализация стратегии ценообразования предприятия индустрии туризма;
- контроль деятельности туристского предприятия

**исследовательская деятельность:**

- проведение исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;
- проведение анализа влияния географических факторов на развитие туристско-рекреационной деятельности в регионах мира и России;
- изучение природных, культурно-исторических, лечебно-оздоровительных, социальных и экономических ресурсов туризма;
- проектирование туристского продукта при заданных критериях и нормативных требованиях с использованием инновационных и информационно-коммуникационных технологий;
- применение инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности.
- сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации об инфраструктуре туристских центров, экскурсионных объектах, правилах пересечения границ и специфике организации туризма в различных регионах мира и России, а также информации необходимой для организации и управления деятельностью туристской;
- составление документации в области профессиональной деятельности и проверка правильности ее оформления;
- соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;
- обеспечение эффективного взаимодействия с потребителем, контрагентами, органами государственной законодательной и исполнительной власти;
- управление внутрифирменными процессами в туристской организации, в том числе по формированию и использованию материально-технических и трудовых ресурсов;
- урегулирование спорных и конфликтных ситуаций в трудовом коллективе, а также с потребителями услуг;
- участие в выборе и реализации стратегии ценообразования предприятия туристской индустрии;
- организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия туристской индустрии;

-контроль деятельности туристского предприятия.

**2.2 Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-4	Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта	ИД-1 <sub>ОПК-4</sub> Применяет знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	<p><b>Знать:</b> как применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии, организовывать продажи и продвижение туристского продукта</p> <p><b>Уметь:</b> применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии, организовывать продажи и продвижение туристского продукта</p> <p><b>Владеть:</b> знаниями теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии, организацией продажи и продвижение туристского продукта</p>
		ИД-2 <sub>ОПК-4</sub> Осуществляет маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов	<p><b>Знать:</b> как осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов</p> <p><b>Уметь:</b> осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов</p> <p><b>Владеть:</b> навыками маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов</p>
		ИД-3 <sub>ОПК-4</sub> Формирует каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в ин-	<p><b>Знать:</b> 4 как исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта</p> <p><b>Уметь:</b> исследовать туристский рынок, организовывать продажи и продвижение туристского продукта</p>

		<p>формационно-телекоммуникационной сети Интернет</p>	<p><b>Владеть:</b> навыками исследования туристского рынка, организации продажи и продвижение туристского продукта</p>
		<p>ИД-4<sub>ОПК-4</sub> Применяет инструменты управления и контроля качества продукции и услуг туристской деятельности</p>	<p><b>Знать:</b> применения инструментов управления и контроля качества продукции и услуг туристской деятельности  <b>Уметь:</b> применять инструменты управления и контроля качества продукции и услуг туристской деятельности  <b>Владеть:</b> навыками применения инструментов управления и контроля качества продукции и услуг туристской деятельности</p>
		<p>ИД-5<sub>ОПК-4</sub> Использует приемы эффективных продаж туристского продукта, оценивает удовлетворенность потребителей услугами туристской индустрии.</p>	<p><b>Знать:</b> приемы эффективных продаж туристского продукта, оценивать удовлетворенность потребителей услугами туристской индустрии.  <b>Уметь:</b> использовать приемы эффективных продаж туристского продукта, оценивает удовлетворенность потребителей услугами туристской индустрии.  <b>Владеть:</b> навыками использования приемов эффективных продаж туристского продукта, оценивает удовлетворенность потребителей услугами туристской индустрии.</p>
<b>ОПК-7</b>	<p>Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности</p>	<p>ИД-1<sub>ОПК-7</sub> Обеспечивает безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.</p>	<p><b>Знать:</b> безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.  <b>Уметь:</b> обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.  <b>Владеть:</b> навыками обеспечения безопасности обслуживания потребителей туристских услуг.</p>
		<p>ИД-2<sub>ОПК-7</sub> Соблюдает требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности</p>	<p><b>Знать:</b> требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности  <b>Уметь:</b> соблюдать требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности  <b>Владеть:</b> навыками соблюдения требований охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности</p>
<b>ПК -5</b>	<p>Способен к продвижению туристского продукта с использова-</p>	<p>ИД-1<sub>ПК-5</sub> Применяет знания классификации туристских услуг, их характеристик; тео-</p>	<p><b>Знать:</b> классификацию туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии</p>

	нием современных технологий	рии обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	<b>Уметь:</b> применять знания классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии <b>Владеть:</b> навыками применения знаний классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии
		ИД-2ПК-5 Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта	<b>Знать:</b> как осуществлять проведение мероприятий по продвижению туристского продукта <b>Уметь:</b> осуществлять проведение мероприятий по продвижению туристского продукта <b>Владеть:</b> навыками осуществления проведения мероприятий по продвижению туристского продукта
		ИД-3ПК-5 Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний.	<b>Знать:</b> как осуществлять оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кампаний. <b>Уметь:</b> осуществлять оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кампаний <b>Владеть:</b> навыками оценки эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний
		ИД-4ПК-5 Применяет знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии	<b>Знать:</b> как применять знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии <b>Уметь:</b> применять знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии <b>Владеть:</b> навыками применения знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии
ПК-6	Способен организовать процесс обслуживания	ИД-1ПК-6 Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных	<b>Знать:</b> формирование туристского продукта, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуаль-

<p>потребителей на основе нормативно-правовых актов, с учетом запросов потребителей и применением клиенториентированных технологий</p>	<p>информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста</p>	<p>ных и специальных требований туриста  <b>Уметь:</b> формировать туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста  <b>Владеть:</b> навыками формирования туристского продукта, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста</p>
	<p>ИД-2<sub>ПК-6</sub> Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг</p>	<p><b>Знать:</b> как организовать продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг  <b>Уметь:</b> организовать продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг  <b>Владеть:</b> навыками организации продаж туристского продукта и отдельных туристских услуг</p>
	<p>ИД-3<sub>ПК-6</sub> Организует процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг</p>	<p><b>Знать:</b> как организовать процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг  <b>Уметь:</b> организовать процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг  <b>Владеть:</b> навыками организации процессов обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг</p>
	<p>ИД-4<sub>ПК-6</sub> Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов.</p>	<p><b>Знать:</b> как вести переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов.  <b>Уметь:</b> вести переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов.  <b>Владеть:</b> навыками ведения переговоров с партнерами, согласования условий взаимодействия по реализации туристских продуктов.</p>
	<p>ИД-5<sub>ПК-6</sub> Применяет знания основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации,</p>	<p><b>Знать:</b> как применять знания основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских</p>



		<p>ции и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиенториентированные технологии</p>	<p>фирм; клиенториентированные технологии  <b>Уметь:</b> применять знания основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиенториентированные технологии  <b>Владеть</b> навыками применения знаний основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиенториентированные технологии</p>
		<p>ИД-6<sub>ПК-6</sub> Самостоятельно разрабатывает внутренние нормативные документы по обеспечению качества и стандартизации услуг туристской индустрии.</p>	<p><b>Знать:</b> как самостоятельно разрабатывать внутренние нормативные документы по обеспечению качества и стандартизации услуг туристской индустрии.  <b>Уметь:</b> самостоятельно разрабатывать внутренние нормативные документы по обеспечению качества и стандартизации услуг туристской индустрии.  <b>Владеть:</b> навыками самостоятельной разработки внутренних нормативных документов по обеспечению качества и стандартизации услуг туристской индустрии.</p>
<p><b>ПК-7</b></p>	<p>Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации</p>	<p>ИД-1<sub>ПК-7</sub> 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 его составных элементов</p>	<p><b>Знать:</b> как 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 туристского продукта и его составных элементов.  <b>Уметь:</b> 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 туристского продукта и его составных элементов.</p>

		элементов.	<b>Владеть:</b> 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-2 <sub>ПК-7</sub> Организует ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг.	<b>Знать:</b> организацию ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг <b>Уметь:</b> организовать ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг <b>Владеть:</b> навыками организации ведения переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг
		ИД-3 <sub>ПК-7</sub> Обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия.	<b>Знать:</b> обеспечение информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия. <b>Уметь:</b> обеспечить информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия <b>Владеть:</b> навыками обеспечения информационного консультирования и сопровождения клиентов туристского предприятия
		ИД-4 <sub>ПК-7</sub> Обеспечивает взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями.	<b>Знать:</b> как обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями. <b>Уметь:</b> обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями <b>Владеть:</b> навыками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями
<b>ПК-8</b>	Способен находить, анализировать и обраба-	ИД-1 <sub>ПК-8</sub> Проводит исследования туристско-рекреационного	<b>Знать:</b> как проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов.

	<p>тывать научную информацию в сфере туризма</p>	<p>потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов.</p>	<p><b>Уметь:</b> проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов. <b>Владеть:</b> навыками проведения исследований туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов.</p>
	<p>ИД-2ПК-8 Применяет современные технологии сбора, обработки и анализа информации в сфере туризма</p>	<p>ИД-2ПК-8 Применяет современные технологии сбора, обработки и анализа информации в сфере туризма</p>	<p><b>Знать:</b> как применять современные технологии сбора, обработки и анализа информации в сфере туризма <b>Уметь:</b> применять современные технологии сбора, обработки и анализа информации в сфере туризма <b>Владеть:</b> навыками применения современных технологий сбора, обработки и анализа информации в сфере туризма</p>
	<p>ИД-3ПК-8 Использует методы анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма</p>	<p>ИД-3ПК-8 Использует методы анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма</p>	<p><b>Знать:</b> методы анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма <b>Уметь:</b> использовать методы анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма <b>Владеть:</b> навыками использования методов анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма</p>

### 3. Место практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Производственная (преддипломная) практика входит в обязательную часть Блока 2 «Практика» учебного плана подготовки обучающихся по направлению 43.03.02 «Туризм» направленность (профиль) «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг».

### 4. Объем производственной практики

Объем и продолжительность производственной (преддипломной) практики 6 зачетных единиц (216 академических часа, 4 недели).

### 5. Содержание практики

#### 5.1. Структура и содержание производственной практики

Содержание преддипломной практики определяется целями и задачами практики. В процессе прохождения практики обучающийся:

- закрепляет и углубляет теоретические знания, умения и навыки, полученные при обучении, формирует комплексное представление о специфике работы специалиста в сфере туризма,
- изучает основные направления деятельности базы практики, специфики менеджмента (особенностей организационных и функциональных процессов); организационную структуру предприятия;
- приобретает новые знания и умения в сфере основных видов профессиональной деятельности на базе современных образовательных технологий;
- практические навыки организации туров, маршрутов, экскурсий, совершенствования систем их управления, определения резервов повышения эффективности работы

организаций, в области турагентской и туроператорской деятельности;

- овладевает навыками формулирования и решения конкретных задач на основе принципов системного анализа;

- расширяет и закрепляет навыки работы с методической, научной литературой и нормативными документами;

- анализирует ассортимент и потребительские свойства предлагаемых турпродуктов, выявляет соответствие их требованиям нормативно-технической документации и потребностям туристов;

- выявляет факторы, формирующие спрос по отдельным группам турпродуктов, анализирует факторы, влияющие на формирование ассортимента турпредложений;

- разрабатывает предложения для руководства организации (ее подразделений) по эффективному развитию отдельных видов деятельности и организации в целом;

- обосновывает эффективность предлагаемых решений и направлений развития.

- проводит собственные исследования по теме выпускной квалификационной работы, обрабатывает фактический материал по теме (индивидуальное задание).

В процессе прохождения преддипломной практики, обучающийся, готовится к осуществлению профессиональной практико-ориентированной научно-исследовательской деятельности (исследование особенностей внешней и внутренней среды функционирования анализируемого предприятия).

### 5.2 Вид работ и содержание производственной практики (преддипломной), включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)

№ п/п	Разделы практики, виды учебной работы	Контактная работа			Самостоятельная работа обучающегося	Формы текущего контроля и промежуточной аттестации
		консультация руководителя практики от университета	индивидуальные консультации с руководителем практики от предприятия	сбор и анализ данных, выполнение индивидуального задания под руководством специалистов предприятий и руководителей практики		
<b>1. Подготовительный этап</b>						
1.1	Установочная лекция	2				Проверка посещаемости и получение индивидуальных заданий (в соответствии с темой ВКР); перечень планируемых результатов при прохождении практики

1. 2	Изучение правил внутреннего распорядка. Производственный инструктаж. Инструктаж по пожарной безопасности и охране труда.		2		2	Инструктаж по прохождению практики и по технике безопасности
1. 3	Ознакомление с данными регистрации, юридическим статусом, фактическим адресом туристского предприятия, формой собственности, правоустанавливающими документами. Ознакомление с организационной структурой и функциональной деятельностью подразделений и графиком их работы. Ознакомление с процессом делопроизводства в соответствии с должностными обязанностями, характером и видами работ. Ознакомление с информационным сопровождением профессиональной деятельности		2	6	8	Проверка выполнения этапа Контроль ведения дневника практики
<b>2. Производственный этап</b>						
2. 1	- Исследование организационных основ туристской индустрии, структуры туристской отрасли, особенностей правовых и хозяйственных отношений между участниками туристской деятельности; -Исследование особенностей организации туристской деятельности в России на внутреннем, въездном и выездном направлениях; - Исследование функций менеджмента, форм управления предприятиями ту-	1	2	6	36	Проверка посещаемости. Контроль ведения дневника практики. Отчет в электронной и письменной форме

	ристской индустрии; внедрения видов управленческих решений и методов их разработки; по управлению персоналом туристского предприятия; - Исследование рынка туристских услуг					
<b>3. Аналитический этап</b>						
3.1	-Анализ работ по управлению персоналом в туристском предприятии. -Анализ деятельности по управлению качеством турпродукта. -Анализ финансово-экономической деятельности турпредприятия. -Анализ маркетинговой деятельности в турпредприятии	1	2	6	40	Проверка посещаемости. Отчет в электронной и письменной форме
3.2	Изучение нормативной, плановой, отчетной и учетной документации. Нормативно-техническая документация, регламентирующая общие требования для потребителей, требования по обеспечению безопасности туристов, проектирование туристских услуг, требования к персоналу, общие требования к безопасности активных видов туризма, услугам санаториев, пансионатов, центров отдыха, экскурсионным услугам, услугам турагентств			4	40	Проверка посещаемости. Отчет в электронной и письменной форме
<b>4. Проектный этап</b>						
4.1	Предложить направления, пути и мероприя-			2	40	Отчет в электронной и

	тия по совершенствованию деятельности туристского предприятия в соответствии с тематикой выпускной квалификационной работы					письменной форме
<b>5. Заключительный этап</b>						
5.1	Представление количественного и качественного обобщения собранного материала, позволяющего выработать конкретные предложения по совершенствованию деятельности туристского предприятия	2			6	Представление собранных материалов руководителю практики. Проверка отчета по практике.
5.2	Анализ и подготовка отчета о прохождении преддипломной практики.			2	4	Сдача и защита отчета по производственной практике (преддипломная). Зачет с оценкой.
<b>Итого</b>		<b>6</b>	<b>8</b>	<b>26</b>	<b>176</b>	
<b>Всего</b>		<b>216</b>				

### 6. Форма отчетности по практике

Практика проводится в соответствии с рабочей программой и рабочим графиком (планом) прохождения производственной практики, составленным совместно руководителем практики от Университета и руководителем практики от профильного предприятия (Приложение 1).

По окончании преддипломной практики обучающийся представляет на кафедру «Товароведение, туризм и право» дневник практики (форма дневника и требования к нему приводятся в Приложении 2), подписанный руководителем практики от базы практики и заверенный печатью и письменный отчет о практике (образец титульного листа отчета приведен в Приложении 3).

Отчет по производственной практике, преддипломной должен иметь следующую структуру:

*Титульный лист* – является первой страницей отчета о прохождении производственной (преддипломной) практики;

- содержание;
- введение;
- основная часть (анализ выполненной работы);
- заключение;
- список использованной литературы;
- приложения (по необходимости).

*Введение* представляет собой описание цели практики и рабочих задач, которые ставит перед собой обучающийся в ходе прохождения производственной (преддипломной)

практики, краткое обоснование актуальности направления деятельности исследуемого предприятия (организации).

*Основная часть* отчета по преддипломной практике должна содержать: формулировку задач практики; последовательность прохождения этапов практики; краткое описание выполненных работ и сроки их осуществления включая индивидуальное задание.

Основная часть работы должна быть структурирована на 2 раздела:

### **Раздел 1. Общая характеристика места прохождения практики**

В этом разделе необходимо рассмотреть:

1. Характеристику туристского предприятия (места прохождения практики): юридический и фактический адреса, форма собственности, правоустанавливающие документы, руководство, инвесторы.

2. Описание профиля деятельности туристского структуры, основных отделов с описанием их функции, предприятия с выделением географических направлений его работы, специализации на определенных турах, направлений деятельности, его организационной подчиненности, количеством занятых сотрудников, графиком работы.

3. Перечень используемых методов исследования рынка туристских услуг, а также методов продвижения и реализации туристских продуктов.

4. Общая характеристика информационного сопровождения профессиональной деятельности на туристском предприятии.

5. Описание клиентов турпредприятия, выделение форм работы с ними.

6. Перечень систем бронирования туров и отелей, сопутствующих (непрофильных) услуг, с которыми работает турпредприятие.

7. Описание используемых на предприятии методов коммуникации с партнерами.

8. Описание технологии выстраивания отношений с российскими и зарубежными туристами и партнерами по характеру работы по въездному и выездному, внутреннему туризму, предприятиями по оказанию услуг размещения, питания, экскурсионного обслуживания.

9. Характеристика системы делопроизводства на туристском предприятии.

10. Описание используемых информационных систем и профессиональных программ при осуществлении деятельности туристского предприятия по основным и дополнительным услугам.

11. Полная характеристика процедуры построения контактов с предприятиями – партнерами на турпредприятии.

12. Характеристика нормативной базы, внутренними нормативами и стандартами, которыми руководствуется предприятие в своей деятельности

13. Подробное описание процедур оформления документации, бронирования услуг, ведения отчетности и соответствующих форм, сбор и обобщение статистической информации по направлениям турпоездок клиентов, тенденциям рынка, в сегменте которых работает предприятие.

### **Раздел 2. Определяется тематикой выпускной квалификационной работы**

Данный раздел может иметь следующую структуру:

1. Анализ процесса управления качеством оказания туристских услуг на предприятии.

2. Анализ внутренних нормативов и стандартов, которыми руководствуется туристское предприятия в своей деятельности и оценка процесса контроля

3. Анализ этапов процесса обслуживания потребителей и (или) туристов на предприятии.

4. Охарактеризовать используемые предприятием офисные технологии и специальное программное обеспечение туристской деятельности, интернет – технологии для организации процесс обслуживания потребителей и (или) туристов

5. Дать оценку качества обслуживания потребителей и (или) туристов на исследуемом предприятии.



6. Сделать выводы о необходимости (возможности) повышения уровня обслуживания.  
7. Экономические показатели деятельности магазина за 2-3 года, полученные результаты и выводы.

8. Собственные предложения по совершенствованию, улучшению организационной структуры управления и (или) процесса управления технологическим процессом и (или), управления персоналом, информационной системы управления, финансово-экономической деятельности, и (или) процесса управления маркетингом в соответствии с тематикой выпускной квалификационной работы.

В *заключении* логически последовательно излагаются основные выводы, к которым пришел автор в ходе исследования, выявляются положительные и отрицательные моменты деятельности предприятия.

*Список использованной литературы* должен содержать перечень литературных источников, использованных при выполнении работы.

В *приложении* должны быть представлена документация, послужившая информационной базой для выполнения работы.

#### **Требования к оформлению отчета:**

Отчет должен быть максимально конкретным и отражать реально проделанную самостоятельную работу студента с указанием особенностей организации экономической деятельности в организации и разработанными практическими рекомендациями по выявленному недостатку.

Объем отчета не должен превышать 20-25 страниц печатного текста, формат А4, шрифт 14, TimesNewRoman, интервал 1,5. Отчет брошюруется в папку.

#### **Требования к оформлению дневника:**

Желательно, чтобы дневник по практике был заполнен ручкой одного цвета.

Исправления, помарки, выход за границы таблиц также не приветствуются.

Руководитель практики обязательно составляет заключение и оформляет ее в соответствующем разделе дневника.

Формой промежуточной аттестации студентов по итогам производственной практики (преддипломной) является зачет с оценкой.

По окончании производственной практики (преддипломной) представляют отчет о проделанной работе, являющийся результатом прохождения данной практики обучающегося подлежит защите на заседании комиссии, созданной по распоряжению декана торгово-технологического факультета.

Защита отчета по практике включает публичное обсуждение результатов практики перед членами комиссии с презентацией основных положений отчета о практике.

Результаты защиты оцениваются по пятибалльной системе и заносятся в зачетную книжку студента и ведомость.

## **7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практик по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности**

### **7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы**

Преддипломная практика направлена на формирование следующих компетенций:

ОПК – 4 Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта

ОПК - 7 Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности

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

ПК – 6 Способен организовать процесс обслуживания потребителей на основе

нормативно-правовых актов, с учетом запросов потребителей и применением клиенториентированных технологий

ПК -7 Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации

ПК - 8 Способен находить, анализировать и обрабатывать научную информацию в сфере туризма

В процессе освоения образовательной программы компетенции ОПК-4, ОПК-7, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8 формируются при изучении дисциплин, прохождении других видов и типов практик, подготовке к ГИА.

**Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы «Туризм»**

Код компетенции	Дисциплины, практики, НИР, через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы*
ОПК-4 8 этап	Б1.О.12 Маркетинг в туризме	6
	Б2.О.07(Пд) Производственная практика, преддипломная	8
	Б3.01 Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	8
ОПК-7 8 этап	Б1.О.05 Безопасность жизнедеятельности	4
	Б2.О.07(Пд) Производственная практика, преддипломная	8
	Б3.01 Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	8
ПК-5 8 этап	Б1.В.05 Реклама в туризме	4
	Б1.В.14 Технология и организация выездного туризма	6
	Б1.О.22 Организация туроперейтинга	7
	Б1.В.02 Технология и организация операторских и агентских услуг	7
	Б1.В.03 Технология и организация внутреннего туризма	7
	Б1.В.04 Технология и организация экскурсионных услуг	7
	Б2.О.07(Пд) Производственная практика, преддипломная	8
	Б3.01 Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	8
ПК – 6 8 этап	Б1.О.20 Экономика и предпринимательство в сфере туризма	3
	Б1.В.07 Стандартизация и сертификация в туристской Индустрии	
	Б1.В.13 Индустрия и инфраструктура туризма	
	Б1.В.08 Технология, организация и управление качеством гостиничных услуг	4
	Б1.В.ДВ.01.01 Технологии продаж	5
	Б1.В.ДВ.01.02 Организация службы безопасности	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, сервисная	6
	Б2.О.07(Пд) Производственная практика, преддипломная	8
Б3.01 Выполнение и защита выпускной квалификационной работы		
ПК – 7	Б1.О.07 Деловые коммуникации и культура речи	1

8 этап	Б1.О.15 Психология в туристской деятельности	3
	Б1.В.13 Индустрия и инфраструктура туризма	
	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 <b>Б2.О.07(Пд) Производственная практика, преддипломная</b> Б3.01 Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	8
	ПК – 8 8 этап	Б1.О.09.02 Программное обеспечение и автоматизация деятельности предприятия туризма
Б1.О.19.01 Рекреационная география		
Б1.О.19.02 География международного туризма		4
Б1.В.05 Реклама в туризме		
Б2.О.03(П) Производственная практика, проектно-технологическая		
Б1.О.21 Туристско-рекреационное проектирование		5
Б1.В.ДВ.02.01 Основы законодательства о защите прав потребителя		
Б1.В.ДВ.02.02 Конкуренция в области туризма		
Б1.О.12 Маркетинг в туризме		6
ФТД.02 Туристские ресурсы России		
Б1.О.13 Туристско-рекреационное ресурсоведение		7
Б1.В.ДВ.04.01 Методы научных исследований в туризме		8
Б1.В.ДВ.04.02 Прикладные методы исследовательской деятельности		
Б1.О.06(Н) Производственная практика, исследовательская		
<b>Б2.О.07(Пд) Производственная практика, преддипломная</b>		
Б3.01 Выполнение и защита выпускной квалификационной работы		

*\*Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются семестром изучения дисциплин и прохождения практик*

## 7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оценочные средства должны позволять достоверно оценивать сформированность компетенций как целостного новообразования – комплекса способностей, используемых для достижения социальных или профессиональных целей, отражающих результаты освоения основной профессиональной образовательной программы.

Контроль уровней сформированности компетенции осуществляется с позиций оце-

нивания составляющих ее частей по трехкомпонентной структуре компетенции: знать, уметь, владеть и (или) иметь опыт деятельности.

Основными этапами формирования компетенций при прохождении практики являются последовательное прохождение содержательно связанных между собой разделов практики. Изучение каждого раздела предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций обучающимся.

Сформированность каждой компетенции в рамках прохождения преддипломной практики оценивается по трехуровневой шкале:

-пороговый уровень является обязательным для всех обучающихся по завершении освоения практики;

-средний уровень характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенции по завершении проведения практики;

-высокий уровень характеризуется максимально возможной выраженностью компетенции и является важным качественным ориентиром для самосовершенствования.

Формой промежуточной аттестации по преддипломной практике является зачет с оценкой.

### Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций\*

Компетенция, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
ИД-1Опк-4 Применяет знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии (восьмой этап)	<b>Знать:</b> как применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	<b>Не знает</b> как применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	<b>Частично знает</b> как применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	<b>Знает на достаточно хорошем уровне</b> как применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	<b>На высоком уровне знает</b> как применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии
	<b>Уметь:</b> применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	<b>Не умеет</b> применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	<b>Не в полной мере умеет</b> применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	<b>На достаточно хорошем уровне</b> применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	<b>На высоком уровне умеет</b> применять знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии
	<b>Владеть:</b> навыками	<b>Не владеет</b>	<b>Не в полной мере владеет</b>	<b>На достаточно хорошем уровне</b>	<b>На высоком уровне</b>

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
	ками применения знаний теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	навыками применения знаний теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	мере владеет навыками применения знаний теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	хорошем уровне владеет навыками применения знаний теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии	уровне владеет навыками применения знаний теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии
ИД-2 <sub>ОПК-4</sub> Осуществляет маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов	<b>Знать:</b> как осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов	<b>Не знает</b> как осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов	<b>Частично знает</b> как осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов	<b>Знает на достаточно хорошем уровне</b> как осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов	<b>На высоком уровне знает</b> как осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов
	<b>Уметь:</b> осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов	<b>Не умеет</b> осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов	<b>Не в полной мере умеет</b> осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов	<b>На достаточно хорошем уровне умеет</b> осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов	<b>На высоком уровне умеет</b> осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов
	<b>Владеть:</b> навыками осуществления маркетинговых исследований туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и	<b>Не владеет</b> навыками осуществления маркетинговых исследований туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками осуществления маркетинговых исследований туристского рынка, потребителей, конку-	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> навыками осуществления маркетинговых исследований туристского рынка, потреби-	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками осуществления маркетинговых исследований туристского рынка, потреби-

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
	разработки си- стемы новых экс- курсионных маршрутов	целью обосно- вания и разра- ботки системы новых экскур- сионных марш- рутов	рентов, в т.ч. с целью обосно- вания и разра- ботки системы новых экскур- сионных марш- рутов	телей, конку- рентов, в т.ч. с целью обосно- вания и разра- ботки системы новых экскур- сионных марш- рутов	курентов, в т.ч. с целью обос- нования и раз- работки систе- мы новых экс- курсионных маршрутов
ИД-3 <sub>ОПК-4</sub>	<b>Знать:</b> как ис- следование ту- ристского рынка, организовывать продажи и про- движение турист- ского продукта	<b>Не знает</b> как исследование туристского рынка, органи- зовывать про- дажи и продви- жение турист- ского продукта	<b>Частично знает</b> как исследова- ние туристского рынка, органи- зовывать про- дажи и продви- жение турист- ского продукта	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне</b> как ис- следование ту- ристского рын- ка, организовы- вать продажи и продвижение туристского продукта	<b>На высоком уровне знает</b> как исследова- ние туристско- го рынка, органи- зовывать продажи и про- движение ту- ристского про- дукта
	<b>Уметь:</b> исследо- вать туристский рынок, организо- вывать продажи и продвижение туристского про- дукта	<b>Не умеет</b> ис- следовать ту- ристский рынок, организовывать продажи и про- движение ту- ристского про- дукта	<b>Не в полной мере умеет</b> ис- следовать ту- ристский рынок, организовывать продажи и про- движение ту- ристского про- дукта	<b>На достаточно хорошем</b> иссле- довать турист- ский рынок, организовывать продажи и про- движение ту- ристского про- дукта	<b>На высоком уровне умеет</b> исследовать туристский рынок, органи- зовывать про- дажи и про- движение ту- ристского про- дукта
	<b>Владеть:</b> навы- ками исследова- ния туристского рынка, организа- ции продажи и продвижение туристского про- дукта	<b>Не владеет</b> навыками ис- следования туристского рынка, органи- зации продажи и продвижение туристского продукта	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками ис- следования ту- ристского рын- ка, организации продажи и про- движение ту- ристского про- дукта	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> навыками ис- следования ту- ристского рын- ка, организации продажи и про- движение ту- ристского про- дукта	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками ис- следования туристского рынка, органи- зации продажи и продвижение туристского продукта
ИД-4 <sub>ОПК-4</sub> При- меняет ин- струменты управления и контроля каче- ства продукции и услуг турист- ской деятель- ности	<b>Знать:</b> как при- менять инстру- менты управления и контроля каче- ства продукции и услуг туристской деятельности	<b>Не знает</b> как применять ин- струменты управления и контроля каче- ства продукции и услуг турист- ской деятельно- сти	<b>Частично знает</b> как применять инструменты управления и контроля каче- ства продукции и услуг турист- ской деятельно- сти	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне</b> как применять ин- струменты управления и контроля каче- ства продукции и услуг турист- ской деятельно- сти	<b>На высоком уровне знает</b> как применять инструменты управления и контроля каче- ства продукции и услуг турист- ской деятельно- сти
	<b>Уметь:</b> приме- нять инструменты управления и контроля качества продукции и	<b>Не умеет</b> при- менять инстру- менты управле- ния и контроля качества про-	<b>Не в полной мере умеет</b> применять ин- струменты управления и	<b>На достаточно хорошем</b> при- менять инстру- менты управле- ния и контроля	<b>На высоком уровне умеет</b> применять ин- струменты управления и

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
	услуг туристской деятельности	дукции и услуг туристской деятельности	контроля каче- ства продукции и услуг турист- ской деятельно- сти	качества про- дукции и услуг туристской дея- тельности	контроля каче- ства продукции и услуг турист- ской деятельно- сти
	<b>Владеть:</b> навы- ками применения инструментов управления и контроля качества продукции и услуг туристской деятельности	<b>Не владеет</b> навыками при- менения ин- струментов управления и контроля каче- ства продукции и услуг турист- ской деятельно- сти	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками при- менения ин- струментов управления и контроля каче- ства продукции и услуг турист- ской деятельно- сти	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> навыками при- менения ин- струментов управления и контроля каче- ства продукции и услуг турист- ской деятельно- сти	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками при- менения ин- струментов управления и контроля каче- ства продукции и услуг турист- ской деятельно- сти
ИД-5 <sub>ОПК-4</sub> Ис- пользует прие- мы эффектив- ных продаж туристского продукта, оце- нивает удовле- творенность потребителей услугами ту- ристской инду- стрии.	<b>Знать:</b> как ис- пользовать прие- мы эффективных продаж турист- ского продукта, оценивания удо- влетворенности потребителей услугами турист- ской индустрии	<b>Не знает</b> как использовать приемы эффек- тивных продаж туристского продукта, оце- нивания удовле- творенности потребителей услугами ту- ристской инду- стрии	<b>Частично знает</b> как использо- вать приемы эффективных продаж турист- ского продукта, оценивания удо- влетворенности потребителей услугами ту- ристской инду- стрии	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне</b> как ис- пользовать прие- мы эффектив- ных продаж ту- ристского про- дукта, оценива- ния удовлетво- ренности потре- бителей услуга- ми туристской индустрии	<b>На высоком уровне знает</b> как использо- вать приемы эффективных продаж турист- ского продукта, оценивания удовлетворен- ности потреби- телей услуга- ми туристской ин- дустрии
	<b>Уметь:</b> использо- вать приемы эф- фективных про- даж туристского продукта, оцени- вания удовлетво- ренности потре- бителей услуга- ми туристской ин- дустрии	<b>Не умеет</b> ис- пользовать прие- мы эффектив- ных продаж ту- ристского про- дукта, оценива- ния удовлетво- ренности потре- бителей услуга- ми туристской индустрии	<b>Не в полной мере умеет</b> ис- пользовать прие- мы эффектив- ных продаж ту- ристского про- дукта, оценива- ния удовлетво- ренности потре- бителей услуга- ми туристской индустрии	<b>На достаточно хорошем</b> ис- пользовать прие- мы эффектив- ных продаж ту- ристского про- дукта, оценива- ния удовлетво- ренности потре- бителей услуга- ми туристской индустрии	<b>На высоком уровне умеет</b> использовать приемы эффек- тивных продаж туристского продукта, оце- нивания удо- влетворенности потребителей услугами ту- ристской инду- стрии
	<b>Владеть:</b> навы- ками использова- ния приемов эф- фективных про- даж туристского продукта, оцени- вания удовлетво- ренности потре- бителей услуга- ми туристской ин- дустрии	<b>Не владеет</b> навыками ис- пользования приемов эффек- тивных продаж туристского продукта, оце- нивания удовле- творенности потребителей услугами ту- ристской инду- стрии	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками ис- пользования приемов эффек- тивных продаж туристского продукта, оце- нивания удовле- творенности потребителей услугами ту- ристской инду- стрии	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> навыками ис- пользования приемов эффек- тивных продаж туристского продукта, оце- нивания удо- влетворенности потребителей услугами ту- ристской инду-	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками ис- пользования приемов эффек- тивных продаж туристского продукта, оце- нивания удо- влетворенности потребителей услугами ту- ристской инду-

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
			стрии	ристской индустрии	стрии
ИД-1опк-7 Обеспечивает безопасность обслуживания потребителей туристских услуг. (восьмой этап)	Знать как обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	Не знает как обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	Частично знает как обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	Знает на достаточно хорошем уровне как обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	На высоком уровне знает как обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.
	Уметь обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	Не обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	Не в полной мере умеет обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	На достаточно хорошем уровне умеет обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	На высоком уровне умеет обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.
	Владеть обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	Не владеет навыками обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	Не в полной мере владеет навыками обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	На достаточно хорошем уровне владеет навыками обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.	На высоком уровне владеет навыками обеспечивать безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.
ИД-2опк-7 Соблюдает требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности (восьмой этап)	Знать как соблюдать требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности	Не знает как соблюдать требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности	Частично знает как соблюдать требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности	Знает на достаточно хорошем уровне как соблюдать требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности	На высоком уровне знает как соблюдать требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности
	Уметь соблюдать требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности	Не умеет соблюдать требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности	Не в полной мере умеет соблюдать требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности	На достаточно хорошем уровне умеет соблюдать требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности	На высоком уровне умеет соблюдать требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности
	Владеть навыками соблюдения требований охраны труда и техники безопасности	Не владеет навыками соблюдения требований охраны труда и техники безопасности	Не в полной мере владеет навыками соблюдения требований охраны труда и техники безопасности	На достаточно хорошем уровне владеет навыками соблюдения требований охраны труда и техники безопасности	На высоком уровне владеет навыками соблюдения требований охраны труда и техники безопасности



Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
	сти в подразделе- ниях предприя- тий избранной сферы деятельно- сти	безопасности в подразделениях предприятий избранной сфе- ры деятельности	труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сфе- ры деятельно- сти.	бований охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сфе- ры деятельности	ны труда и тех- ники безопас- ности в подраз- делениях пред- приятий из- бранной сферы деятельности
ИД-1ПК-5 Приме- няет знания классификации туристских услуг, их ха- рактеристик; теории обслу- живания; техно- логии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	<b>Знать</b> классифика- цию туристских услуг, их характе- ристик; теории обслуживания; технологии и об- щие закономер- ности системы про- даж в туристской индустрии	<b>Не знает</b> класси- фикацию турист- ских услуг, их характеристик; теории обслу- живания; технологии и общие законо- мерности системы продаж в турист- ской индустрии	<b>Частично знает</b> классификацию туристских услуг, их характери- стик; теории об- служивания; тех- нологии и общие закономерности системы продаж в туристской индус- трии	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне</b> классифи- кацию туристских услуг, их харак- теристик; теории обслуживания; технологии и об- щие закономер- ности системы про- даж в туристской индустрии	<b>На высоком уровне знает</b> классификацию туристских услуг, их харак- теристик; теории обслуживания; технологии и общие законо- мерности систе- мы продаж в туристской индус- трии
	<b>Уметь</b> применять знания классифи- кации туристских услуг, их харак- теристик; теории обслуживания; технологии и об- щие закономер- ности системы продаж в турист- ской индустрии	<b>Не умеет</b> при- менять знания классификации туристских услуг, их ха- рактеристик; теории обслу- живания; техно- логии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	<b>Не в полной мере умеет</b> применять зна- ния классифи- кации турист- ских услуг, их характеристик; теории обслу- живания; техно- логии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	<b>На достаточно хорошем при- меняет</b> знания классификации туристских услуг, их ха- рактеристик; теории обслу- живания; техно- логии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	<b>На высоком уровне умеет</b> применять зна- ния классифи- кации турист- ских услуг, их характеристик; теории обслу- живания; техно- логии и об- щие законо- мерности си- стемы продаж в туристской ин- дустрии
	<b>Владеть</b> навыка- ми применения знаний класси- фикации турист- ских услуг, их характеристик; теории обслу- живания; техно- логии и общие за- кономерности системы продаж в туристской ин- дустрии	<b>Не владеет</b> навыками при- менения знаний классификации туристских услуг, их ха- рактеристик; теории обслу- живания; техно- логии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками при- менения знаний классификации туристских услуг, их ха- рактеристик; теории обслу- живания; техно- логии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> навыками при- менения знаний классификации туристских услуг, их ха- рактеристик; теории обслу- живания; техно- логии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками при- менения знаний классификации туристских услуг, их ха- рактеристик; теории обслу- живания; техно- логии и об- щие законо- мерности си- стемы продаж в туристской ин- дустрии
ИД-2ПК-5 Осу- ществляет проведение мероприятий по продвиже- нию турист-	<b>Знать</b> как осу- ществлять прове- дение мероприя- тий по продви- жению турист- ского продукта	<b>Не знает</b> как осуществлять проведение ме- роприятий по продвижению туристского	<b>Частично знает</b> как осуществ- лять проведение мероприятий по продвижению туристского	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне</b> как осу- ществлять про- ведение меро- приятий по про-	<b>На высоком уровне знает</b> как осуществлять проведение мероприятий по продвиже-

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
ского продукта		продукта	продукта	движению ту- ристского про- дукта	нию туристско- го продукта
	<b>Уметь</b> осуществ- лять проведение мероприятий по продвижению туристского про- дукта	<b>Не умеет</b> осу- ществлять про- ведение меро- приятий по про- движению ту- ристского про- дукта	<b>Не в полной мере умеет</b> осуществлять проведение ме- роприятий по продвижению туристского продукта	<b>На достаточно хорошем осу- ществлять про- ведение меро- приятий по про- движению ту- ристского про- дукта</b>	<b>На высоком уровне умеет</b> осуществлять проведение мероприятий по продвиже- нию туристско- го продукта
	<b>Владеть</b> : навы- ками проведения мероприятий по продвижению туристского про- дукта	<b>Не владеет</b> : навыками про- ведения меро- приятий по продвижению туристского продукта	<b>Не в полной мере владеет</b> : навыками про- ведения меро- приятий по продвижению туристского продукта	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> : навыками про- ведения меро- приятий по про- движению ту- ристского про- дукта	<b>На высоком уровне владеет</b> : навыками проведения мероприятий по продвиже- нию туристско- го продукта
ИД-3пк-5 Осу- ществляет оценку эффек- тивности про- водимых ме- роприятий продвижения, отбор наибо- лее эффектив- ных каналов, разрабатывает мероприятия по корректи- ровке реклам- ных кампаний.	<b>Знать</b> как осу- ществлять оценку эффективности проводимых ме- роприятий про- движения, отбор наиболее эффек- тивных каналов, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кам- паний.	<b>Не знает</b> как осуществлять оценку эффек- тивности про- водимых меро- приятий про- движения, отбор наиболее эф- фективных ка- налов, разраба- тывать меро- приятия по кор- ректировке ре- кламных кампа- ний	<b>Частично знает</b> как осуществ- лять оценку эф- фективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разра- батывать меро- приятия по кор- ректировке ре- кламных кампа- ний	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне</b> как осу- ществлять оцен- ку эффективно- сти проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разра- батывать меро- приятия по кор- ректировке ре- кламных кампа- ний	<b>На высоком уровне знает</b> как осуществлять оценку эффек- тивности про- водимых меро- приятий про- движения, от- бор наиболее эффективных каналов, разра- батывать меро- приятия по корректировке рекламных кампаний.
	<b>Уметь</b> осуществ- лять оценку эф- фективности про- водимых меро- приятий продви- жения, отбор наиболее эффек- тивных каналов, разрабатывать мероприятия по корректировке рекламных кам- паний	<b>Не умеет</b> осу- ществлять оценку эффек- тивности про- водимых меро- приятий про- движения, отбор наиболее эф- фективных ка- налов, разраба- тывать меро- приятия по кор- ректировке ре- кламных кампа- ний	<b>Не в полной мере умеет</b> осуществлять оценку эффек- тивности про- водимых меро- приятий про- движения, отбор наиболее эф- фективных ка- налов, разраба- тывать меро- приятия по кор- ректировке ре- кламных кампа- ний	<b>На достаточно хорошем уровне умеет</b> осуществлять оценку эффек- тивности про- водимых меро- приятий про- движения, отбор наиболее эф- фективных ка- налов, разраба- тывать меро- приятия по кор- ректировке ре- кламных кампа- ний	<b>На высоком уровне умеет</b> осуществлять оценку эффек- тивности про- водимых меро- приятий про- движения, от- бор наиболее эффективных каналов, разра- батывать меро- приятия по корректировке рекламных кампаний

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
	<b>Владеть</b> навыками оценки эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний	<b>Не владеет</b> :навыками оценки эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками оценки эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> навыками оценки эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками оценки эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбора наиболее эффективных каналов, разработки мероприятий по корректировке рекламных кампаний
ИД-4пк-5 При- меняет знания офисных техно- логий и специа- льного програм- много обеспече- ния туристской деятельности, интернет- технологии	<b>Знать</b> как приме- нять знания офисных техно- логий и специа- льного програм- много обеспече- ния туристской деятельности, интернет- технологии	<b>Не знает</b> как применять зна- ния офисных технологий и специального программного обеспечения туристской дея- тельности, ин- тернет- технологии	<b>Частично знает</b> как применять знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской дея- тельности, ин- тернет- технологии	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне</b> как при- менять знания офисных техно- логий и специа- льного програм- много обеспече- ния туристской деятельности, интернет- технологии	<b>На высоком уровне знает</b> как применять зна- ния офисных технологий и специального программного обеспечения туристской дея- тельности, интернет- технологии
	<b>Уметь</b> применять знания офисных технологий и специального программного обеспечения ту- ристской дея- тельности, ин- тернет- технологии	<b>Не умеет</b> при- менять знания офисных техно- логий и специа- льного програм- много обеспече- ния туристской деятельности, интернет- технологии	<b>Не в полной мере умеет</b> применять зна- ния офисных технологий и специального программного обеспечения туристской дея- тельности, ин- тернет- технологии	<b>На достаточно хорошем уровне</b> приме- нять зна- ния офисных технологий и специального программного обеспечения туристской дея- тельности, ин- тернет- технологии	<b>На высоком уровне умеет</b> применять зна- ния офисных технологий и специального программного обеспечения туристской дея- тельности, интернет- технологии
	<b>Владеть</b> навыка- ми применения знания офисных технологий и специального программного обеспечения ту- ристской дея- тельности, ин- тернет- технологии	<b>Не владеет</b> навыками при- менения знания офисных техно- логий и специа- льного програм- много обеспече- ния туристской деятельности, интернет- технологии	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками при- менения знания офисных техно- логий и специа- льного програм- много обеспече- ния туристской деятельности, интернет- технологии	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> навыками при- менения знания офисных техно- логий и специа- льного програм- много обеспече- ния туристской деятельности, интернет- технологии	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками при- менения знания офисных техно- логий и специа- льного програм- много обеспече- ния туристской деятельности, интернет- технологии
<b>ИД-1пк-6 Фор-</b>	<b>Знать:</b> как фор-	<b>Не знает</b> как	<b>Частично знает</b>	<b>Знает на доста-</b>	<b>На высоком</b>

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
мирует ту- ристский про- дукт, в т.ч. на основе совре- менных ин- формационно- коммуника- тивных техно- логий, а также с учетом инди- видуальных и специальных требований туриста (вось- мой этап)	мировать турист- ский продукт, в т.ч. на основе современных ин- формационно- коммуникатив- ных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований тури- ста	формировать туристский продукт, в т.ч. на основе со- временных ин- формационно- коммуникатив- ных технологий, а также с уче- том индивиду- альных и специ- альных требо- ваний туриста	как формиро- вать туристский продукт, в т.ч. на основе со- временных ин- формационно- коммуникатив- ных технологий, а также с учетом индивидуаль- ных и специ- альных требо- ваний туриста	<b>точно хорошо</b> <b>уровне</b> как формировать туристский про- дукт, в т.ч. на основе совре- менных инфор- мационно- коммуникатив- ных технологий, а также с учетом индивидуаль- ных требований туриста	<b>уровне знает</b> как формиро- вать турист- ский продукт, в т.ч. на основе современных информацион- но- коммуникатив- ных техноло- гий, а также с учетом инди- видуальных и специальных требований туриста
	<b>Уметь:</b> форми- ровать турист- ский продукт, в т.ч. на основе современных ин- формационно- коммуникатив- ных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований тури- ста	<b>Не умеет</b> форми- ровать тури- стский про- дукт, в т.ч. на основе совре- менных инфор- мационно- коммуникатив- ных технологий, а также с уче- том индивиду- альных и специ- альных требо- ваний туриста	<b>Не в полной</b> <b>мере умеет</b> формировать туристский про- дукт, в т.ч. на основе совре- менных инфор- мационно- коммуникатив- ных технологий, а также с учетом индивидуаль- ных и специ- альных требо- ваний туриста	<b>На достаточно</b> <b>хорошем</b> форми- ровать ту- ристский про- дукт, в т.ч. на основе совре- менных инфор- мационно- коммуникатив- ных технологий, а также с учетом индивидуаль- ных и специаль- ных требований туриста	<b>На высоком</b> <b>уровне умеет</b> формировать туристский продукт, в т.ч. на основе со- временных ин- формационно- коммуникатив- ных техноло- гий, а также с учетом инди- видуальных и специальных требований туриста
	<b>Владеть:</b> навы- ками формиро- вания туристского продукта, в т.ч. на основе совре- менных инфор- мационно- коммуникатив- ных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований тури- ста	<b>Не владеет</b> формирования туристского продукта, в т.ч. на основе со- временных ин- формационно- коммуникатив- ных технологий, а также с уче- том индивиду- альных и специ- альных требо- ваний туриста	<b>Не в полной</b> <b>мере владеет</b> формирования туристского продукта, в т.ч. на основе со- временных ин- формационно- коммуникатив- ных технологий, а также с учетом индивидуаль- ных и специ- альных требо- ваний туриста	<b>На достаточно</b> <b>хорошем</b> <b>уровне владеет</b> формирования туристского продукта, в т.ч. на основе со- временных ин- формационно- коммуникатив- ных технологий, а также с учетом индивидуаль- ных и специаль- ных требований туриста	<b>На высоком</b> <b>уровне владеет</b> формирования туристского продукта, в т.ч. на основе со- временных ин- формационно- коммуникатив- ных техноло- гий, а также с учетом инди- видуальных и специальных требований туриста
<b>ИД-2пк-6</b> Ор- ганизует про- дажу турист- ского продукта и отдельных туристских услуг	<b>Знать:</b> как орга- низовать продажу туристского про- дукта и отдель- ных туристских услуг	<b>Не знает</b> как организовать продажу ту- ристского про- дукта и отдель- ных туристских услуг	<b>Частично знает</b> как организо- вать продажу туристского продукта и от- дельных ту- ристских услуг	<b>Знает на доста- точно хорошем</b> <b>уровне</b> как ор- ганизовать про- дажу туристско- го продукта и отдельных ту-	<b>На высоком</b> <b>уровне знает</b> как организо- вать продажу туристского продукта и от- дельных ту-

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
				ристских услуг	ристских услуг
	<b>Уметь:</b> органи- зовать продажу туристского про- дукта и отдель- ных туристских услуг	<b>Не умеет</b> орга- низовать про- дажу туристско- го продукта и отдельных ту- ристских услуг	<b>Не в полной мере умеет</b> ор- ганизовать про- дажу туристско- го продукта и отдельных ту- ристских услуг	<b>На достаточно хорошем</b> орга- низовать про- дажу туристско- го продукта и отдельных ту- ристских услуг	<b>На высоком уровне умеет</b> организовать продажу ту- ристского про- дукта и отдель- ных туристских услуг
	<b>Владеть:</b> органи- зацией продаж туристского про- дукта и отдель- ных туристских услуг	<b>Не владеет</b> ор- ганизацией про- даж туристского продукта и от- дельных ту- ристских услуг	<b>Не в полной мере владеет</b> организацией продаж турист- ского продукта и отдельных туристских услуг	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> организацией продаж турист- ского продукта и отдельных туристских услуг	<b>На высоком уровне владеет</b> организацией продаж турист- ского продукта и отдельных туристских услуг
<b>ИД-3пк-6</b> Ор- ганизует про- цессы обслу- живания по- требителей на основе анализа рыночного спроса и по- требностей туристов и других заказ- чиков услуг	<b>Знать:</b> как орга- низовать процес- сы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спро- са и потребностей туристов и дру- гих заказчиков услуг	<b>Не знает</b> как организовать процессы обслу- живания потребителей на основе анализа рыночного спроса и по- требностей ту- ристов и других заказчиков услуг	<b>Частично знает</b> как организо- вать процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и по- требностей ту- ристов и других заказчиков услуг	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне</b> как ор- ганизовать про- цессы обслужи- вания потреби- телей на основе анализа рыноч- ного спроса и потребностей туристов и дру- гих заказчиков услуг	<b>На высоком уровне знает</b> как организо- вать процессы обслуживания потребителей на основе ана- лиза рыночного спроса и по- требностей ту- ристов и других заказчиков услуг
	<b>Уметь:</b> органи- зовать процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спро- са и потребностей туристов и дру- гих заказчиков услуг	<b>Не умеет</b> орга- низовать про- цессы обслужи- вания потреби- телей на основе анализа рыноч- ного спроса и потребностей туристов и дру- гих заказчиков услуг	<b>Не в полной мере умеет</b> ор- ганизовать про- цессы обслужи- вания потреби- телей на основе анализа рыноч- ного спроса и потребностей туристов и дру- гих заказчиков услуг	<b>На достаточно хорошем</b> орга- низовать про- цессы обслужи- вания потреби- телей на основе анализа рыноч- ного спроса и потребностей туристов и дру- гих заказчиков услуг	<b>На высоком уровне умеет</b> организовать процессы об- служивания потребителей на основе ана- лиза рыночного спроса и по- требностей ту- ристов и других заказчиков услуг
	<b>Владеть:</b> навы- ками организации процесса обслу- живания потре- бителей на осно- ве анализа ры- ночного спроса и потребностей туристов и дру- гих заказчиков	<b>Не владеет</b> навыками ор- ганизации про- цесса обслужи- вания потреби- телей на основе анализа рыноч- ного спроса и потребностей туристов и дру-	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками ор- ганизации про- цесса обслужи- вания потреби- телей на основе анализа рыноч- ного спроса и потребностей	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> навыками ор- ганизации процес- са обслужива- ния потреби- телей на основе анализа рыноч- ного спроса и	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками ор- ганизации процес- са обслужи- вания потреби- телей на основе анализа рыноч- ного спроса и потребностей

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
	услуг	гих заказчиков услуг	туристов и дру- гих заказчиков услуг	потребностей туристов и дру- гих заказчиков услуг	туристов и дру- гих заказчиков услуг
ИД-4пк-6 Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов.	<b>Знать:</b> как вести переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов	<b>Не знает</b> как вести перегово-ры с партнерами, согласо-вывает условия взаимодействия по реализации туристских про-дуктов.	<b>Частично знает</b> как вести пере-говоры с парт-нерами, согла-совывает усло-вия взаимодей-ствия по реали-зации турист-ских продуктов.	<b>Знает на доста-точно хорошем уровне</b> как ве-сти переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимо-действия по ре-ализации ту-ристских про-дуктов.	<b>На высоком уровне знает</b> как вести пере-говоры с парт-нерами, согла-совывает усло-вия взаимодей-ствия по реали-зации турист-ских продук-тов.
	<b>Уметь:</b> вести переговоры с партнерами, согласо-вывает условия взаимодействия по реали-зации турист-ских продуктов	<b>Не умеет</b> вести переговоры с партнерами, согласо-вывает условия взаи-действия по реализации ту-ристских про-дуктов	<b>Не в полной мере умеет</b> ве-сти переговоры с партнерами, согласо-вывает условия взаимо-действия по реализации ту-ристских про-дуктов	<b>На достаточно хорошем</b> вести переговоры с партнерами, согласо-вывает условия взаимо-действия по ре-ализации ту-ристских про-дуктов	<b>На высоком уровне умеет</b> вести перегово-ры с партнерами, согласо-вывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов
	<b>Владеть:</b> навы-ками ведения переговоров с партнерами, согласо-вывает условия взаимодействия по реали-зации турист-ских продуктов	<b>Не владеет</b> навыками веде-ния переговоров с партнерами, согласо-вывает условия взаи-действия по реализации ту-ристских про-дуктов	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками веде-ния переговоров с партнерами, согласо-вывает условия взаимо-действия по реализации ту-ристских про-дуктов	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> навыками веде-ния переговоров с партнерами, согласо-вывает условия взаимодействия по реали-зации ту-ристских про-дуктов	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками веде-ния перегово-ров с партнерами, согласо-вывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов
ИД-5пк-6 При-меняет знания основных поня-тий, терми-нов и опреде-лений в обла-сти техниче-ского регули-рования, стан-дартизации и сертификации; основных нормативных и правовых доку-ментов в области оце-ночной дея-тельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиенто-риентированные	<b>Знать:</b> как при-менять знания основных поня-тий, терминов и определений в области техниче-ского регули-рования, стандартизации и сертифи-кации; основных нормативных и правовых доку-ментов в области оценочной дея-тельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиенто-риентированные	<b>Не знает</b> как применять зна-ния основных понятий, терми-нов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых доку-ментов в обла-сти оценочной деятельности, услуг туропера-торских и ту-рагентских	<b>Частично знает</b> как применять знания основ-ных понятий, терминов и определений в области техни-ческого регули-рования, стан-дартизации и сертификации; основных нор-мативных и правовых доку-ментов в обла-сти оценочной деятельности, услуг туропера-торских и ту-	<b>Знает на доста-точно хорошем уровне</b> как применять зна-ния основных понятий, терми-нов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нор-мативных и правовых доку-ментов в обла-сти оценочной деятельности, услуг туропера-	<b>На высоком уровне знает</b> как применять знания основ-ных понятий, терминов и определений в области техни-ческого регули-рования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых до-кументов в обла-сти оценоч-ной деятельно-сти, услуг ту-

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
раторских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии	технологии	фирм; клиентоориентированные технологии	рагентских фирм; клиентоориентированные технологии	торских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии	роператорских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии
	<b>Уметь:</b> применять знания основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии	<b>Не умеет</b> применять знания основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии	<b>Не в полной мере умеет</b> применять знания основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии	<b>На достаточно хорошем уровне</b> применять знания основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии	<b>На высоком уровне умеет</b> применять знания основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии
	<b>Владеть:</b> умениями применения знаний основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии	<b>Не владеет</b> умениями применения знаний основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии	<b>Не в полной мере владеет</b> умениями применения знаний основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> умениями применения знаний основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии	<b>На высоком уровне владеет</b> умениями применения знаний основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиентоориентированные технологии
<b>ИД-6пк-6 Самостоятельно</b>	<b>Знать:</b> как самостоятельно раз-	<b>Не знает</b> как самостоятельно	<b>Частично знает</b> как самостоя-	<b>Знает на достаточно хорошем</b>	<b>На высоком уровне знает</b>

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
разрабатывает внутренние нормативные документы по обеспечению качества и стандартиза- ции услуг ту- ристской ин- дустрии	рабатывать внут- ренние норма- тивные докумен- ты по обеспече- нию качества и стандартизации услуг туристской индустрии	разрабатывать внутренние нормативные документы по обеспечению качества и стан- дартизации услуг турист- ской индустрии	тельно разраба- тывать внутрен- ние норматив- ные документы по обеспечению качества и стан- дартизации услуг турист- ской индустрии	<b>уровне</b> как са- мостоятельно разрабатывать внутренние нормативные документы по обеспечению качества и стан- дартизации услуг турист- ской индустрии	как самостоя- тельно разраба- тывать внут- ренние норма- тивные доку- менты по обес- печению каче- ства и стандар- тизации услуг туристской ин- дустрии
	<b>Уметь:</b> самостоя- тельно разраба- тывать внутрен- ние нормативные документы по обеспечению ка- чества и стандар- тизации услуг туристской индустрии	<b>Не умеет</b> само- стоятельно раз- рабатывать внутренние нормативные документы по обеспечению качества и стан- дартизации услуг турист- ской индустрии	<b>Не в полной мере умеет</b> са- мостоятельно разрабатывать внутренние нормативные документы по обеспечению качества и стан- дартизации услуг турист- ской индустрии	<b>На достаточно хорошем</b> само- стоятельно раз- рабатывать внутренние нормативные документы по обеспечению качества и стан- дартизации услуг турист- ской индустрии	<b>На высоком уровне умеет</b> самостоятельно разрабатывать внутренние нормативные документы по обеспечению качества и стандартизации услуг турист- ской индустрии
	<b>Владеть: навы- ками</b> самостоя- тельной разра- ботки внутренних нормативных документов по обеспечению ка- чества и стандар- тизации услуг туристской индустрии	<b>Не владеет</b> са- мостоятельной разработки внутренних нормативных документов по обеспечению качества и стан- дартизации услуг турист- ской индустрии	<b>Не в полной мере владеет</b> самостоятель- ной разработки внутренних нормативных документов по обеспечению качества и стан- дартизации услуг турист- ской индустрии	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> самостоятель- ной разработки внутренних нормативных документов по обеспечению качества и стан- дартизации услуг турист- ской индустрии	<b>На высоком уровне владеет</b> самостоятель- ной разработки внутренних нормативных документов по обеспечению качества и стандартизации услуг турист- ской индустрии
<b>ИД-1пк-7</b> При- меняет теоре- тические зна- ния в области психолого- педагогиче- ской культуры; туристских формально- стей; договор- ных отноше- ний в туризме; понятий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской	<b>Знать:</b> как при- менять теоре- тические знания в области психоло- го- педагогической культуры; ту- ристских форм- альностей; до- говорных отно- шений в туризме; понятий, видов и технологии орга- низации деятель- ности туропера- торов, турагентов и контрагентов туристской дея- тельности, осо- бенностей и со-	<b>Не знает</b> как применять тео- ретические зна- ния в области психолого- педагогической культуры; ту- ристских форм- альностей; договорных от- ношений в туризме; поня- тий, видов и технологии ор- ганизации дея- тельности туро- ператоров, ту- рагентов и контрагентов туристской дея-	<b>Частично знает</b> как применять теоретические знания в обла- сти психолого- педагогической культуры; ту- ристских форм- альностей; договорных от- ношений в ту- ризме; понятий, видов и техно- логии организа- ции деятельно- сти туропера- торов, турагентов и контрагентов туристской дея- тельности, осо-	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне</b> как применять тео- ретические зна- ния в области психолого- педагогической культуры; ту- ристских форм- альностей; договорных от- ношений в ту- ризме; понятий, видов и техно- логии организа- ции деятельно- сти туропера- торов, турагентов и контрагентов	<b>На высоком уровне знает</b> как применять теоретические знания в обла- сти психолого- педагогической культуры; ту- ристских форм- альностей; договорных от- ношений в туризме; поня- тий, видов и технологии организации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов



Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
деятельности, особенностей и состава ту- ристского про- дукта и его составных элементов. (восьмой этап)	става туристского продукта и его составных эле- ментов.	тельности, осо- бенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.	бенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.	туристской дея- тельности, осо- бенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.	туристской де- ятельности, особенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.
	<b>Уметь:</b> приме- нять теоретиче- ские знания в области психоло- го- педагогической культуры; ту- ристских фор- мальностей; до- говорных отно- шений в туризме; понятий, видов и технологии орга- низации деятель- ности туропера- торов, турагентов и контрагентов туристской дея- тельности, осо- бенностей и со- става туристского продукта и его составных эле- ментов.	<b>Не умеет</b> при- менять теорети- ческие знания в области психоло- го- педагогической культуры; ту- ристских фор- мальностей; договорных отношений в туризме; поня- тий, видов и технологии ор- ганизации дея- тельности туро- ператоров, ту- рагентов и контрагентов туристской дея- тельности, осо- бенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.	<b>Не в полной мере умеет</b> применять тео- ретические зна- ния в области психолого- педагогической культуры; ту- ристских фор- мальностей; договорных от- ношений в ту- ризме; понятий, видов и техно- логии организа- ции деятельно- сти туропера- торов, турагентов и контрагентов туристской дея- тельности, осо- бенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.	<b>На достаточно хорошем</b> при- менять теорети- ческие знания в области психоло- го- педагогической культуры; ту- ристских фор- мальностей; договорных от- ношений в ту- ризме; понятий, видов и техно- логии организа- ции деятельно- сти туропера- торов, турагентов и контрагентов туристской дея- тельности, осо- бенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.	<b>На высоком уровне умеет</b> применять тео- ретические знания в обла- сти психолого- педагогической культуры; ту- ристских фор- мальностей; договорных отношений в туризме; поня- тий, видов и технологии ор- ганизации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов туристской де- ятельности, особенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.
	<b>Владеть:</b> навы- ками применения теоретических знаний в области психолого- педагогической культуры; ту- ристских фор- мальностей; до- говорных отно- шений в туризме; понятий, видов и технологии орга- низации деятель- ности туропера- торов, турагентов и контрагентов туристской дея- тельности, осо- бенностей и со- става туристского	<b>Не владеет</b> навыками при- менения теорети- ческих знаний в области пси- холого- педагогической культуры; ту- ристских фор- мальностей; договорных отношений в туризме; поня- тий, видов и технологии ор- ганизации дея- тельности туро- ператоров, ту- рагентов и контрагентов туристской дея-	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками при- менения теорети- ческих знаний в области пси- холого- педагогической культуры; ту- ристских фор- мальностей; договорных от- ношений в ту- ризме; понятий, видов и техно- логии организа- ции деятельно- сти туропера- торов, турагентов и контрагентов туристской дея-	<b>На достаточно хорошем уровне</b> навыка- ми применения теоретических знаний в обла- сти психолого- педагогической культуры; ту- ристских фор- мальностей; договорных от- ношений в ту- ризме; понятий, видов и техно- логии организа- ции деятельно- сти туропера- торов, турагентов и контрагентов туристской дея-	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками при- менения теорети- ческих зна- ний в области психолого- педагогической культуры; ту- ристских фор- мальностей; договорных отношений в туризме; поня- тий, видов и технологии ор- ганизации деятельности туроператоров, турагентов и контрагентов

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
	продукта и его составных эле- ментов.	тельности, осо- бенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.	тельности, осо- бенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.	тельности, осо- бенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.	туристской де- ятельности, особенностей и состава турист- ского продукта и его составных элементов.
ИД-2 <sub>ПК-7</sub> Орга- низует ведение переговоров с туристами, согласование условий догово- ра по реали- зации турист- ского продук- та, оказанию туристских услуг.	<b>Знать:</b> как орга- низовать ведение переговоров с туристами, согласо- вание условий договора по реали- зации турист- ского продукта, оказанию турист- ских услуг	<b>Не знает</b> как организовать ведение перегово- ров с тури- стами, согласо- вание условий договора по реализации ту- ристского про- дукта, оказанию туристских услуг	<b>Частично знает</b> как организо- вать ведение переговоров с туристами, со- гласование условий догово- ра по реализа- ции туристского продукта, ока- занию турист- ских услуг	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне</b> как ор- ганизовать ве- дение перегово- ров с туристами, согласование условий догово- ра по реализа- ции туристского продукта, ока- занию турист- ских услуг	<b>На высоком уровне знает</b> как организо- вать ведение переговоров с туристами, со- гласование условий дого- вора по реали- зации турист- ского продукта, оказанию ту- ристских услуг
	<b>Уметь:</b> органи- зовать ведение переговоров с туристами, согласо- вание условий договора по реали- зации турист- ского продукта, оказанию турист- ских услуг	<b>Не умеет</b> органи- зовать веде- ние переговоров с туристами, согласование условий догово- ра по реализа- ции туристского продукта, ока- занию турист- ских услуг	<b>Не в полной мере умеет</b> ор- ганизовать ве- дение перегово- ров с туристами, согласование условий догово- ра по реализа- ции туристского продукта, ока- занию турист- ских услуг	<b>На достаточно хорошем</b> органи- зовать веде- ние переговоров с туристами, согласование условий догово- ра по реализа- ции туристского продукта, ока- занию турист- ских услуг	<b>На высоком уровне умеет</b> организовать ведение пере- говоров с тури- стами, согласо- вание условий договора по реализации туристского продукта, ока- занию турист- ских услуг
	<b>Владеть:</b> наввы- ками организации ведения перегово- ров с туриста- ми, согласование условий договора по реализации туристского про- дукта, оказанию туристских услуг	<b>Не владеет</b> как организовать ведение перегово- ров с тури- стами, согласо- вание условий договора по реализации ту- ристского про- дукта, оказанию туристских услуг	<b>Не в полной мере владеет</b> как организо- вать ведение переговоров с туристами, со- гласование условий догово- ра по реализа- ции туристского продукта, ока- занию турист- ских услуг	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> как организо- вать ведение переговоров с туристами, со- гласование условий догово- ра по реализа- ции туристского продукта, ока- занию турист- ских услуг	<b>На высоком уровне владеет</b> как организо- вать ведение переговоров с туристами, со- гласование условий дого- вора по реали- зации турист- ского продукта, оказанию ту- ристских услуг
ИД-3 <sub>ПК-7</sub> Обеспечивает информацион- ное консуль- тирование и сопровожде- ние клиентов	<b>Знать:</b> как как обеспечить ин- формационное консультирова- ние и сопровож- дение клиентов туристского	<b>Не знает</b> как обеспечить ин- формационное консультирова- ние и сопро- вождение кли- ентов турист-	<b>Частично</b> как обеспечить ин- формационное консультирова- ние и сопро- вождение кли- ентов турист-	<b>Знает на как</b> обеспечить ин- формационное консультирова- ние и сопро- вождение кли- ентов турист-	<b>На высоком уровне знает</b> как обеспечить информацион- ное консульти- рование и со- провождение

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
туристского предприятия	предприятия	ского предприя- тия	ского предприя- тия	ского предприя- тия	клиентов ту- ристского предприятия
	<b>Уметь:</b> как обеспе- чить информа- ционное консуль- тирование и со- провождение клиентов турист- ского предприя- тия	<b>Не умеет</b> как обеспечить ин- формационное консультирова- ние и сопро- вождение кли- ентов турист- ского предприя- тия	<b>Не в полной мере умеет</b> как обеспечить ин- формационное консультирова- ние и сопро- вождение кли- ентов турист- ского предприя- тия	<b>На достаточно хорошем</b> как обеспечить ин- формационное консультирова- ние и сопро- вождение кли- ентов турист- ского предприя- тия	<b>На высоком уровне умеет</b> как обеспечить информацион- ное консульти- рование и со- провождение клиентов ту- ристского предприятия
	<b>Владеть:</b> навы- ками обеспечения информационно- го консультиро- вания и сопро- вождения клиен- тов туристского предприятия	<b>Не владеет</b> навыками обес- печения инфор- мационного консультирова- ния и сопро- вождения кли- ентов турист- ского предприя- тия	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками обес- печения инфор- мационного консультирова- ния и сопро- вождения кли- ентов турист- ского предприя- тия	<b>На достаточно хорошем уровне владеет</b> навыками обес- печения инфор- мационного консультирова- ния и сопро- вождения кли- ентов турист- ского предприя- тия	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками обеспечения информацион- ного консуль- тирования и сопровождения клиентов ту- ристского предприятия
ИД-4 <sup>ПК-7</sup> Обеспечивает взаимодей- ствие с тура- гентствами, туроператора- ми, экскурсион- ными бюро, гостиницами и кассами прода- жи билетов, и иными сторон- ними организа- циями.	<b>Знать:</b> как обеспе- чить взаимо- действие с тура- гентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостини- цами и кассами продажи билетов, и иными сторон- ними организа- циями	<b>Не знает</b> как обеспечить вза- имодействие с турагентствами, туроператора- ми, экскурсион- ными бюро, гостиницами и кассами прода- жи билетов, и иными сторон- ними организа- циями	<b>Частично знает</b> как обеспечить взаимодействие с тура- гентствами, туроператорами, экскурсионны- ми бюро, гостини- цами и касса- ми продажи билетов, и ины- ми сторонними организациями	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне</b> как обеспечить вза- имодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионны- ми бюро, гостини- цами и касса- ми продажи билетов, и ины- ми сторонними организациями	<b>На высоком уровне знает</b> как обеспечить взаимодействие с тура- гентствами, туроператора- ми, экскурсион- ными бюро, гостиницами и кассами прода- жи билетов, и иными сторон- ними организа- циями
	<b>Уметь:</b> обеспе- чить взаимодей- ствие с тура- гентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостини- цами и кассами продажи билетов, и иными сторон- ними организа- циями	<b>Не умеет</b> обес- печить взаимо- действие с тура- гентствами, туроператора- ми, экскурсион- ными бюро, гостиницами и кассами прода- жи билетов, и иными сторон- ними организа- циями	<b>Не в полной мере умеет</b> обеспечить вза- имодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионны- ми бюро, гостини- цами и касса- ми продажи билетов, и ины- ми сторонними организациями	<b>На достаточно хорошем</b> обес- печить взаимо- действие с тура- гентствами, туроператорами, экскурсионны- ми бюро, гостини- цами и касса- ми продажи билетов, и ины- ми сторонними организациями	<b>На высоком уровне умеет</b> обеспечить взаимодействие с тура- гентствами, туроператора- ми, экскурсион- ными бюро, гостиницами и кассами прода- жи билетов, и иными сторон- ними организа- циями
	<b>Владеть:</b> навы- ками	<b>Не владеет</b>	<b>Не в полной</b>	<b>На достаточно</b>	<b>На высоком</b>

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
	ками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	навыками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	мере владеет навыками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	хорошем уровне владеет навыками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями	уровне владеет навыками обеспечения взаимодействия с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями
ИД-1пк-8 Проводит исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов. (восьмой этап)	<b>Знать:</b> как проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>Не знает:</b> как проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>Частично знает:</b> как проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>Знает на достаточно хорошем уровне:</b> как проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>На высоком уровне знает:</b> как проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов
	<b>Уметь:</b> проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>Не умеет</b> проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>Не в полной мере умеет</b> проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>На достаточно хорошем уровне</b> проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>На высоком уровне умеет</b> проводить исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов
	<b>Владеть:</b> навыками проведения исследований туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>Не владеет</b> навыками проведения исследований туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками проведения исследований туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>На достаточно хорошем уровне</b> навыками проведения исследований туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками проведения исследований туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов
ИД-2пк-8 Применяет современные техно-	<b>Знать:</b> как применять современные технологии	<b>Не знает:</b> как применять современные техно-	<b>Частично знает:</b> как применять современ-	<b>Знает на достаточно хорошем уровне:</b> как	<b>На высоком уровне знает:</b> как применять

Компетенция, этапы освое- ния компе- тенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым резуль- татам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетво- рительно	удовлетвори- тельно	хорошо	отлично
логии сбора, обработки и анализа ин- формации в сфере туризма	сбора, обработки и анализа инфор- мации в сфере туризма	нологии сбора, обработки и анализа инфор- мации в сфере туризма	ные технологии сбора, обработ- ки и анализа информации в сфере туризма	применять со- временные тех- нологии сбора, обработки и анализа инфор- мации в сфере туризма	современные технологии сбора, обработ- ки и анализа информации в сфере туризма
	<b>Уметь:</b> приме- нять современ- ные технологии сбора, обработки и анализа инфор- мации в сфере туризма	<b>Не умеет</b> при- менять современ- ные техно- логии сбора, обработки и анализа инфор- мации в сфере туризма	<b>Не в полной мере умеет</b> применять со- временные тех- нологии сбора, обработки и анализа инфор- мации в сфере туризма	<b>На достаточно хорошем</b> при- менять современ- ные техно- логии сбора, обработки и анализа инфор- мации в сфере туризма	<b>На высоком уровне умеет</b> применять со- временные тех- нологии сбора, обработки и анализа ин- формации в сфере туризма
	<b>Владеть:</b> навы- ками применения современных технологий сбо- ра, обработки и анализа инфор- мации в сфере туризма	<b>Не владеет</b> навыками при- менения современ- ных техно- логий сбора, обработки и анализа инфор- мации в сфере туризма	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками при- менения современ- ных техно- логий сбора, обработки и анализа инфор- мации в сфере туризма	<b>На достаточно хорошем уровне</b> навыка- ми применения современных технологий сбо- ра, обработки и анализа инфор- мации в сфере туризма	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками при- менения современ- ных техно- логий сбора, обработки и анализа ин- формации в сфере туризма
ИД-3пк-8 Испо- льзует мето- ды анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма	<b>Знать:</b> как испо- льзовать мето- ды анализа и про- гнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма	<b>Не знает:</b> как использовать методы анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма	<b>Частично зна- ет:</b> как использо- вать методы анализа и про- гнозирования развития явле- ний и процессов в сфере туризма	<b>Знает на доста- точно хорошем уровне:</b> как испо- льзовать мето- ды анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма	<b>На высоком уровне знает:</b> как использо- вать методы анализа и про- гнозирования развития явле- ний и процес- сов в сфере туризма
	<b>Уметь:</b> использо- вать методы анализа и прогно- зирования разви- тия явлений и процессов в сфе- ре туризма	<b>Не умеет</b> испо- льзовать мето- ды анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма	<b>Не в полной мере умеет</b> испо- льзовать мето- ды анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма	<b>На достаточно хорошем</b> испо- льзовать мето- ды анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма	<b>На высоком уровне умеет</b> использовать методы анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма
	<b>Владеть:</b> навы- ками использова- ния методов ана- лиза и прогнози- рования развития явлений и процес- сов в сфере туризма	<b>Не владеет</b> навыками испо- льзования методов анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма	<b>Не в полной мере владеет</b> навыками испо- льзования методов анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма	<b>На достаточно хорошем уровне</b> навы- ками использо- вания методов анализа и про- гнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма	<b>На высоком уровне владеет</b> навыками испо- льзования методов анали- за и прогнози- рования разви- тия явлений и процессов в сфере туризма

\*На этапе освоения дисциплины

### Критерии оценивания результатов обучения по практике

Результаты защиты оцениваются как оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» заносятся в зачетную книжку студента и ведомость.

Наименование оценочного средства	Оценка (шкала оценивания)	Критерии оценивания компетенций (результатов)	Критерии оценивания
<b>Письменный отчёт Защита отчета</b>	Высокий уровень «5» (отлично)	Выполнены все требования к написанию отчета: содержание разделов соответствует их названию, собрана полноценная, необходимая информация, выдержан объём; умелое использование профессиональной терминологии, соблюдены требования к внешнему оформлению.	оценку <b>«отлично»</b> заслуживает студент, показавший всесторонние и систематизированные, глубокие знания вопросов и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.
	Средний уровень «4» (хорошо)	Основные требования к отчету выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеется неполнота материала; не выдержан объём отчета; имеются упущения в оформлении.	оценку <b>«хорошо»</b> заслуживает студент, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.
	Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	Имеются существенные отступления от требований к отчету. В частности: разделы отчета освещены лишь частично; допущены ошибки в содержании отчета; отсутствуют выводы.	оценку <b>«удовлетворительно»</b> заслуживает студент, показавший фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.
	Минимальный уровень «2» (не удовлетворительно)	Задачи практики не раскрыты в отчете, использованная информация и иные данные отрывисты, много заимствованного, отраженная информация не внушает доверия или отчет не представлен вовсе.	оценку <b>«неудовлетворительно»</b> заслуживает студент, который не знает большей части основного содержания вопросов, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

#### Описание процедуры оценивания

В заключительный день преддипломной практики, согласно рабочего графика (плана) прохождения практики, обучающийся обязан предоставить на кафедру «Товароведение, туризм и право», дневник практики, рабочий график (план) прохождения практики, письменный отчет по практике и пройти процедуру защиты.

Формой промежуточной аттестации обучающихся по преддипломной практике является зачет с оценкой.

Защиты отчетов проходят в формате заседаний комиссии, созданной по распоряжению декана торгово-технологического факультета.

Защита отчета по практике включает публичное обсуждение результатов практики перед членами комиссии с презентацией основных положений отчета о практике.

В процессе защиты отчета члены комиссии оценивают:

- содержание представленного итогового отчета о прохождении практики;
- степень раскрытия сущности вопросов, качество представленных аналитических материалов, характеризующих объект исследования;
- соблюдение требований к оформлению;
- грамотность речи и правильность использования профессиональной терминологии во время защиты отчета;
- полнота, точность, аргументированность ответов во время защиты отчета

Окончательная оценка выставляется по результатам защиты.

К защите допускаются обучающиеся, выполнившие программу практики и написавшие отчет. Во время защиты отчета обучающийся должен владеть содержанием отчета, давать пояснения по логике изложения материалов исследования обосновывать выводы и предложения.

Результаты защиты оцениваются по пятибалльной системе и заносятся в зачетную книжку обучающегося и ведомость.

Кроме того, члены комиссии оформляют аттестационный лист по практике (приложение 4).

Обучающиеся, не выполнившие программу практики без уважительной причины или получившие оценку «неудовлетворительно» по результатам защиты отчета по практике, могут быть отчислены из университета за невыполнение обязанностей по добросовестному освоению основной профессиональной образовательной программы и выполнению учебного плана.

При наличии уважительных причин возможен перенос сроков прохождения практики по получению первичных профессиональных умений и навыков и защиты отчета в индивидуальном порядке.

### **7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенции ИД-1опк-4, ИД-2опк-4, ИД-3опк-4, ИД-4опк-4, ИД-5опк-4, ИД-2опк-7, ИД-1пк-5, ИД-2пк-5, ИД-3пк-5, ИД-4пк-5, ИД-1пк-6, ИД-2пк-6, ИД-3пк-6, ИД-4пк-6, ИД-5пк-6, ИД-6пк-6, ИД-1пк-7, ИД-2пк-7, ИД-3пк-7, ИД-4пк-7, ИД-1пк-8, ИД-2пк-8, ИД-3пк-8 в процессе освоения ОПОП**

#### **7.3.1. Типовые контрольные вопросы и задания для проведения промежуточной аттестации:**

Для оценивания знаний, полученных в результате прохождения практики, в процессе защиты отчета обучающимся рекомендуется задать следующие общие вопросы по программе преддипломной практики:

1. Дать характеристику туристского предприятия (места прохождения преддипломной практики): юридический и фактический адреса, форма собственности, правоустанавливающие документы, руководство, инвесторы.

2. Описать профиль деятельности туристского предприятия с выделением географических направлений его работы, специализации на определенном сегменте рынка гостиничных услуг, направлений деятельности, его организационной структуры, основных служб, отделов с описанием их функции, подчинением, количеством занятых сотрудников, графиком работы, должностными инструкциями.

3. Дать перечень используемых методов исследования рынка туристских услуг, а

также методов продвижения и реализации гостиничных услуг.

4. Дать общую характеристику информационного сопровождения профессиональной деятельности в туристском предприятии.

5. Описать целевой рынок туристского предприятия, выделить формы работы с ними.

6. Дать перечень нормативно-правовых документов и стандартов предоставления туристских услуг.

7. Каковы цель и задачи выполнения научно-исследовательской работы по рассматриваемой теме?

4. Какие факторы и аргументы были приняты во внимание при составлении схемы проведения исследований?

5. Какие методы испытаний и методики проведения исследований применялись при выполнении работы?

6. В чем смысл проведенных исследований, и какие основные результаты получены?

7. Описать процесс предоставления туристских услуг, выстраивания отношений с партнерами по бизнесу.

8. Дать характеристику системы документооборота в туристском предприятии.

9. Описать используемые информационные системы и профессиональные программы при осуществлении деятельности туристского предприятия по основным и дополнительным услугам.

10. Дать полную характеристику процедуры построения контактов с клиентами туристского предприятия.

11. Дать характеристику нормативной базы, внутренних нормативов и стандартов, которыми руководствуется туристское предприятие в своей деятельности.

12. Дать подробное описание процедур оформления документации, ведения отчетности и соответствующих форм, сбор и обобщение статистической информации по клиентской базе, тенденции рынка, в сегменте которого работает туристское предприятие.

13. Охарактеризуйте выполняемые вами поручения во время преддипломной практики, с систематизацией информации по основным направлениям деятельности туристского предприятия.

14. Какие данные о финансово-экономической деятельности организации за последние 2-3 отчетных периода Вы собрали и проанализировали?

15. Как осуществляется разработка нового турпродукта на изучаемом предприятии?

16. Как организована рекламная работа на предприятии?

17. Как организован процесс работы с клиентами на предприятии?

18. Сформулируйте свои предложения по совершенствованию ассортимента турпродуктов изучаемого предприятия, повышению конкурентоспособности и увеличению объема продаж на предприятии.

19. Как на предприятии изучается спрос и организована договорная работа?

20. Дайте анализ деятельности туристского предприятия за текущий период преддипломной практики в соответствии с заданием руководителя преддипломной практики.

20. Сформируйте собственные предложения по оптимизации, улучшению производственного процесса туристского предприятия, разработке авторской идеи, концепции, структуры совершенствования деятельности, туристского продукта.

21. Назовите основные выводы и предложения, сделанные по результатам проведенных исследований.

22. Знание и навыки, полученные при изучении каких дисциплин, пригодились в период прохождения практики?

23. Какие новые знания и навыки Вы приобрели за время прохождения практики?

25. Как Вы оцениваете условия, созданные принимающей организацией для прохождения практики?



### 7.3.2. Типовые тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся

#### 1. Технология создания турпродукта в выбранном виде туризма- это

1. совокупность методов выявления потребностей и предпочтений потребителей в выбранном виде туризма

2. единый комплекс методов подбора турпродукта

3. заключение договоров с предварительно подобранными поставщиками услуг

#### 2. Дестинация-

1. территория временного пребывания туриста, в период оплаченного им тура, на которой туристу предоставляется набор услуг, отвечающих его туристским потребностям

2. территория временного пребывания туриста

3. период оплаченного тура, на которой туристу предоставляется набор услуг, отвечающих его туристским потребностям

#### 3. Типы туризма-

1. внутренний

2. въездной

3. выездной

4. рекреационный

5. экологический

6. деловой

#### 4. Что входит в рекреационный туризм:

1. спортивный

2. курортно-оздоровительный

3. лечебно-оздоровительный

4. курортно-развлекательный

#### 5. Тур - это

1. реализуемая покупателю товарная форма турпродукта, а именно - набор услуг и товаров, объединенных общей целью путешествия, предоставляемых по определенной программе и определенной цене и привязанных к конкретному маршруту, средствам размещения и датам

2. набор услуг и товаров, объединенных общей целью путешествия

3. программа реализуемая покупателю товарная форма турпродукта, а именно - набор услуг и товаров

#### 6. Турпакет – это

1. услуги и товары, объединенные общей целью путешествия

2. минимальный предлагаемый туристу комплекс услуг и товаров, объединенных общей целью путешествия и привязанных к одной из элементарных базовых услуг.

3. услуга, которая воплощает в себе общую цель именно этого турпродукта и определяет формирование всего набора остальных услуг.

#### 7. Верны ли определения?

А) Первичные ресурсы – это материалы, трудовые ресурсы, топливо, услуги и работы со стороны.

В) Вторичные ресурсы – это внутрипроизводственные услуги, созданные силами туркомпании основные средства.

#### Подберите правильный ответ

1. А - нет, В - да

2. А - да, В – да

3. А - нет, В – нет

4. А - да, В - нет

#### 8. Верны ли определения?

А) Правильный отдых – это тот, в результате которого действительно организм восстанавливает силы, накапливает новые ресурсы и готов начать работать сразу по завершению отдыха.

В) Неправильный отдых – это отдых, после которого нужно восстанавливать силы.

#### Подберите правильный ответ

1. А - да, В – нет

2. А - нет, В – да

3. А - нет, В – нет

4. А - да, В – да

#### 9. Верны ли определения?

А) Рекреация – фактор, лимитирующий размещение ряда производств с повышенной вредностью.

В) Рекреация - комплекс оздоровительных мероприятий, осуществляемых с целью восстановления нормального самочувствия и работоспособности здорового, но утомленного человека.

**Подберите правильный ответ**

1. А - да, В – нет      2. А - да, В – да      3. А - нет, В – нет      4. А - нет, В - да

**10. Верны ли определения?**

А) Технические условия в туризме - документ, устанавливающий технические, проектные и другие характеристики туристских услуг и процессов их оказания.

В) Технические условия в туризме - документ, устанавливающий порядок и правила выполнения отдельных операций при оказании конкретных туристских услуг.

**Подберите правильный ответ**

1. А - да, В – да      2. А - нет, В – да      3. А - да, В – нет      4. А - нет, В - нет

**11. Специалисту важно в своей деятельности оперировать:** 1) специальной терминологией в области рекреации, туризма и краеведения; 2) уметь осуществлять информационное обеспечение в сфере рекреации, туризма и краеведения; 3) уметь моделировать и прогнозировать различные стороны рекреации и туризма.

1. только 2,3      2. 1,2,3      3. только 1,2      4. только 1,3

**12. Деятельность человека – это виды активности:** 1) умственная, 2) душевная, 3) физическая.

1. 1,2,3      2. только 2,3      3. только 1,3      4. только 1,2

**13. Областью профессиональной деятельности специалиста по рекреации и спортивно-оздоровительному туризму являются:**

1) спортивно-оздоровительный туризм; 2) физическая (физкультурно-спортивная) рекреация и реабилитация; 3) деятельность по оздоровлению населения средствами физической культуры, спорта и туризма; 4) индустрия туризма, досуга и рекреации; 5) туристско-рекреационные учреждения и системы; 6) санаторно-курортные учреждения.

1. только 1,3,5,6      2. только 2,3,4,5      3. только 1,2,3      4. 1,2,3,4,5,6

**14. Основными методами продвижения услуг являются:** 1) рекламная деятельность; 2) распространение справочных материалов; 3) консультирование пользователей; 4) предоставление ценовых льгот.

1. только 1,3,4      2. только 1,2,3      3. только 2,3,4      4. 1,2,3,4

**15. Подсистема «инженерные сооружения» обеспечивает обычную жизнедеятельность отдыхающих и обслуживающего персонала:** 1) услуги размещения, 2) питания, 3) транспорта.

1. только 2,3      2. 1,2,3      3. только 1,3      4. только 1,2

**16. Верны ли определения?**

А) Технологическая карта экскурсии - документ, устанавливающий логическую последовательность осмотра объектов на маршруте в соответствии с определенной тематикой.

В) Технологическая карта туристского путешествия - документ, отражающий содержание программы, описание последовательности выполнения операций и условий обслуживания туристов во время осуществления путешествия по конкретному маршруту.

**Подберите правильный ответ**

1. А - нет, В – да      2. А - да, В – да      3. А - да, В – нет      4. А - нет, В - нет

**17. Понятие бизнес-процессах – происходит активное внедрение методов менеджмента, основанных на новых представлениях о способах управления, причинами этого являются:** 1) рост сложности новых процессов и услуг; 2) ограничения на увеличение численности управленческого персонала; 3) низкая отдача от вложений в компьютерные системы и информационные технологии.

1. только 2,3      2. 1,2,3      3. только 1,3      4. только 1,2

**18. Правильное определение турбизнесом предприятия требует принятия во внимание следующих факторов:** 1) потребностей покупателей – что надо производить;

2) специфических групп покупателей – для кого надо производить; 3) технологического или функционального исполнения – как, каким образом удовлетворяются потребности покупателей.

1. только 2,3                      2. 1,2,3                      3. только 1,2                      4. только 1,3

**19. Денежные средства, дебиторская задолженность, ценные бумаги, финансовые вложения, участие в уставном капитале других организаций.**

1. Используемые ресурсы
2. Производственные ресурсы
3. Финансовые ресурсы
4. Рекреационные ресурсы

**20. Подберите правильный ответ – суммарная стоимость остатка готовой продукции на складах предприятий-производителей на начало периода и объема произведенной продукции.**

1. Ресурсы природные
2. Трудовые ресурсы
3. Располагаемые ресурсы домашних хозяйств
4. Товарные ресурсы

**21. Подберите правильный ответ – один из вариантов бухгалтерского обеспечения функций учета и отчетности на предприятии, за которое несет полную ответственность, в соответствии с законодательством РФ, руководитель предприятия.**

1. Аутсорсинг бизнес-процессов (ВРО)
2. ИТ-аутсорсинг (ИТО)
3. Бухгалтерский аутсорсинг
4. Производственный аутсорсинг

**22. Анализ рынка включает:**

- а) потенциальных потребителей продукции/услуг; б) потенциальных конкурентов;
- в) размер рынка и его рост;
- г) оценочную долю на рынке.

**23. План маркетинга включает:**

- а) анализ цен;
- б) ценовую политику;
- в) каналы сбыта;
- г) планы продвижения;
- д) прогноз сбыта новой продукции/услуг.

### **7.3.3. Типовые задания для проведения промежуточной аттестации:**

*Задание 1.* Составление индивидуального плана производственной практики (преддипломная), согласование его с руководителем практики от кафедры «Товароведение, туризм и право» Университета, а также руководителем выпускной квалификационной работы:

- знакомство с содержанием практики;
- разработка инструментария планируемого исследования.

*Задание 2.* Знакомство с предприятием: организационно-правовая форма, форма собственности, организационная структура и структура управления, вид деятельности.

*Задание 3.* Знакомство со структурными подразделениями туристского предприятия: штат, рабочее место менеджера по туризму (наличие необходимых методических материалов, компьютерной и оргтехники, лицензионных компьютерных программ, выхода в Интернет). Инструктаж по технике безопасности на рабочем месте: соблюдение правил внутреннего распорядка предприятия; соблюдение правил охраны физического здоровья сотрудников, поведение в случае чрезвычайных ситуаций (эвакуация и т.п.), соблюдение правил безопасности.

*Задание 4.* Непосредственная реализация программы преддипломной практики.

В зависимости от темы ВКР осуществление сбора и обобщение материала о структуре турпредприятия, стиле руководства, формах и системах оплаты труда, качестве и конкурентоспособности реализуемой продукции, финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, факторах внешней среды, влияющих на предприятие, методах планирования, особенностях организации труда на предприятии, особенностях изучения рынка и продвижения продукции предприятия, обеспеченности предприятия ресурсами, эффективности использования отдельных видов ресурсов, эффективности работы отдельных подразделений предприятия, особенностях формирования ассортимента, ценовой политике предприятия.

*Задание 5.* Проведение самостоятельных исследований и анализа показателей качества турпродукта, безопасности, ассортимента, экономических показателей, необходимых для выполнения разделов ВКР. Согласование с руководителем выпускной квалификационной работы структуры первого и второго разделов ВКР.

*Задание 6.* Выбор методов исследования изучаемой проблемы, критериев и показателей, изменение которых будет влиять на проектирование и реализацию турпродукта, предложение факторов, степень влияния которых на предмет исследования целесообразно изучить.

*Задание 7.* Оценка уровня качества и конкурентоспособности определенного турпродукта: по потребительским свойствам, показателям безопасности; изучение условий обслуживания, ассортиментная политика предприятия, оценка степени эффективности и результативности деятельности туристской организации относительно выбранной темы ВКР.

*Задание 8.* Анализ предмета исследования: состояние и динамика изучаемой проблемы за три последних года, расчёт темпов роста и прироста отдельных показателей, изучение структуры объекта исследования, влияние объекта исследования на эффективность работы предприятия в целом.

*Задание 9.* Заключительный этап производственной практики (преддипломной) на практике:

- оценка и интерпретация полученных результатов;
- анализ практической значимости проводимых исследований;
- экономическое обоснование целесообразности предлагаемых мероприятий, изменений, в деятельности предприятия;
- формулирование окончательных выводов;
- построение системы предложений и рекомендаций по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности организации - места прохождения производственной практики (преддипломной).

*Задание 10.* Подготовка обзора, аналитического отчета и/или доклада по результатам прохождения производственной практики (преддипломная):

- выделение необходимых материалов из совокупности сведений, полученных на практике;
- непосредственная подготовка текста обзора, аналитического отчета и/или доклада.

*Задание 11.* Работа над отчетом по производственной практике: (преддипломная):

- подготовка материалов, которые войдут в отчет;
- согласование содержания отчета с руководителем от предприятия.

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

Оценочные средства должны позволять достоверно оценивать сформированность компетенций как целостного новообразования – комплекса способностей, используемых для достижения социальных или профессиональных целей, отражающих результаты осво-

ения основной профессиональной образовательной программы.

Основными этапами формирования компетенций при прохождении практики являются последовательное прохождение содержательно связанных между собой разделов практики. Изучение каждого раздела предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций обучающимся.

Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, обучающихся основывается на следующих принципах:

1. Надежность использование единообразных стандартов и критериев оценки.
2. Справедливость – разные обучающиеся должны иметь равные возможности.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки: развитие компетенций идет по возрастанию – поэтапно, и оценочные средства на каждом этапе учитывают это развитие.
5. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимся) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков и дальнейшему развитию.

Знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности в полной мере находят свое отражение в материалах, собранных и (или) подготовленных в процессе прохождения практики, решении задач практики, качестве выполнения и оформления отчета о прохождении практики, содержании доклада на его защите и ответах на вопросы.

При этом под указанными категориями понимается:

«знать» – воспроизводить и объяснять освоенный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;

«уметь» – решать типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;

«владеть» – решать усложненные задачи на основе приобретенных знаний, умений и навыков, в нетипичных ситуациях.

При оценке уровня освоения компетенций по производственной практике (преддипломной) оценивается:

- полнота и качество ведения дневника по практике;
- учитывается оценка, данная руководителем практики от организации-базы практики;
- полнота собранных материалов, оценивается своевременность сдачи отчета по практике, его полнота и качество выполнения заданий (руководителем практики);
- защита отчета (ответы на вопросы).

Для оценивания результатов обучения в виде знаний, полученных в результате прохождения практики возможно использование, таких типов контроля, как тестирование, индивидуальное собеседование, устные ответы на вопросы и т.д.

Тестовые задания могут охватывать содержание определенных разделов практики или всей программы практики. Индивидуальное собеседование, устный опрос проводятся по разработанным вопросам по отдельным разделам содержания практики.

Для оценивания результатов обучения в виде умений и владений используются практические контрольные задания, включающие одну или несколько задач (вопросов) в виде краткой формулировки действий (комплекса действий), которые следует выполнить, или описание результата, который нужно получить.

Оценивание знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности обучающихся производится в результате исполнения ими следующих требований:

1. Отчет о прохождении практики выполнен в соответствии с правилами и требованиями.
2. В результате защиты отчета продемонстрированы конкретные результаты про-

хождения практики, выполнение программы практики.

Для оценивания уровня компетенций используется шкала: высокий уровень, средний уровень, пороговый уровень, минимальный.

Промежуточная аттестация по практике проводится в форме зачета с оценкой. Оценка складывается из интегрированной оценки, включающей в себя оценку результатов собеседования (защиты отчета по практике), оценки за выполнение индивидуального задания, оценки содержания отчета.

Общий итог защиты отчета по производственной практике (преддипломная) выставляется на титульном листе работы, в экзаменационной ведомости и зачетной книжке студента.

Оценка по практике приравнивается к оценке по теоретическому обучению и учитывается при подведении итогов общей успеваемости студентов. При этом студенты, не выполнившие программу производственной практики без уважительной причины, получившие отрицательный отзыв о работе или неудовлетворительную оценку при защите отчета, не допускаются к государственной итоговой аттестации и отчисляются из Университета, как не выполнившие обязанностей по добросовестному освоению образовательной программы и выполнению учебного плана.

## **8. Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет» необходимых для проведения преддипломной практики**

### **Основная литература**

1. Васина, С.М. Технологии туристско-рекреационного проектирования и освоения территорий : учебно-методическое пособие / С.М. Васина ; Поволжский государственный технологический университет. - Йошкар-Ола : ПГТУ, 2014. - 72 с [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439338](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439338) (13.02.2017).

2. Гировка, Н.Н. Рекреационные ресурсы : учебное пособие / Н.Н. Гировка ; Министерство образования и науки, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет». - Н. Новгород : ННГАСУ, 2012. - 333 с. [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=427433](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=427433) (13.02.2017).

3. Гринберг, А. С. Документационное обеспечение управления [Электронный ресурс] : учебник вузов, обуч. по напр. "Экономика" и " Менеджмент", спец. "Информатика", "Документоведение и документационное обеспечение управления", " Автоматизация и управление" / А. С. Гринберг. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - эл. опт. диск (CD-ROM).

4. Гуляев, В.Г. Туризм: экономика, управление, устойчивое развитие : учебник / В.Г. Гуляев, И.А. Селиванов ; Российская международная академия туризма. - М. : , 2008. - 280 с. [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=258141](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=258141) (13.02.2017).

5. Джанджугазова, Е. А. Туристско-рекреационное проектирование [Текст] : учебник для студ. вузов, обуч. по напр. подготовки "Туризм" / Е. А. Джанджугазова. - 2-е изд., доп. - М. : Академия, 2016. - 272 с.

6. Хайретдинова, О.А. Технология и организация туроператорской деятельности: Учебное пособие для студентов и преподавателей по междисциплинарному курсу по специальности среднего профессионального образования 43.02.01 Туризм / О.А. Хайретдинова ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Уфимский государственный университет экономики и сервиса" (УГУЭС), Министерство образования и науки Российской Федерации. - Уфа : Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015. - 107 с. [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445129](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445129) (13.02.2017)

7. Трусова, Н.М. Туризм: междисциплинарный аспект : конспект лекций / Н.М. Трусова, С.А. Мухамедиева, Ю.В. Клюев ; Министерство культуры Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет культуры и искусств», Социально-гуманитарный институт, Кафедра экономики социальной сферы. - Кеме-

рово : КемГУКИ, 2015. - 171 с. [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438391](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=438391) (13.02.2017).

8. Трухачев, А.В. Туризм. Введение в туризм : учебник / А.В. Трухачев, И.В. Таранова. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2013. - 396с.- [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233099](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233099) (13.02.2017).

#### **Дополнительная литература:**

9. Барчуков, И. С. Методы научных исследований в туризме [Текст] : учебное пособие для студ. вузов, обуч. по спец. "Социально-культурный сервис и туризм" / И. С. Барчуков. - М. : Издательский центр "Академия", 2008. - 224 с.

10. Бикташева, Д. Л. Менеджмент в туризме [Текст] : учебное пособие для студ. вузов, обуч. по спец. "Туризм" / Д. Л. Бикташева, Л. П. Гиевая, Т. С. Жданова. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2011. - 272 с.

11. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник /Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, - 12-е изд., перераб. и доп. - М. :Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 456 с. : табл., ил. - [Электронный ресурс]. -URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375810](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375810)

12. Дмитриев , М. Н. Экономика туристского рынка [Электронный ресурс] : учебник для вузов, обучающихся по направлениям сервиса и туризма / М. Н. Дмитриев , М. Н. Забаев, Е. Н. Малыгина. - 2-е изд. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - эл. опт. диск (CD-ROM)

13. Жуков, А. А. Технология и организация операторских и агентских услуг [Текст] : 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.

14. Ильина Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности [Текст]: учебник учебник для студ. высш. проф. образов., обуч. по напр. "Туризм" / Е.Н. Ильина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 272 с.

15. Дыжина, Н. Н. География туризма [Текст] : учеб. пособие для студ. спо по спец. "Туризм" / Н. Н. Дыжина. - М. : Дашков и К ; Саратов : ООО Фоссет-М, 2010. - 256 с.

16. Косолапов, А. Б. География российского внутреннего туризма [Электронный ресурс] : учебник / А. Б. Косолапов. - М. : КНОРУС, 2010. - эл. опт. диск (CD-ROM).

17. Ильина, Е. Н. Туроперейтинг: стратегия и финансы [Текст] : учебник для вузов / Е. Н. Ильина. - М. : Финансы и статистика, 2005. - 192 с.

18. Кусков, А. С. Основы туризма [Текст] : учебник / А. С. Кусков, Ю. А. Джаладян. - 2-изд., перераб. и доп. - М. : КНОРУС, 2010. - 400 с.

19. Мамин, Р. Г. Природные ресурсы, заповедные комплексы и международные экологические проблемы [Текст] : научное издание / Р. Г. Мамин, У. Баяраа. - М. : АСВ, 2009. - 168с.

20. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебное пособие для студ. вузов / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : КНОРУС, 2010. - 536 с.

21. Самойленко , А. А. География туризма [Текст]: учеб. пособие для вузов / А.А. Самойленко . - Ростов н/Д : Феникс, 2006. - 368 с.

22. Рекреационный туризм и сервис для лиц с ограниченными возможностями здоровья : учебное пособие / С.Д. Галиуллина, О.С. Коган, И.Д. Тупиев, О.М. Иванова ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Уфимский государственный университет экономики и сервиса" (УГУЭС), Кафедра «История, психология, педагогика» и др. - Уфа : Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015. - 67 с. - [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445126](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445126) (13.02.2017).

23. Рогожин, М. Ю. Документальное обеспечение управления [Текст] : учебно-практическое пособие / М. Ю. Рогожин. - М. : ТК Велби, Изд. Проспект, 2008. - 384 с.

24. Туризм: Безопасность в программах туров и на туристских маршрутах [Текст] : учебное пособие / И. И. Бутко [и др.]. - Ростов н/Д : Феникс: Изд. центр МарТ, 2009. - 360 с.

25. Ушаков, Д. С. Экономика туристской отрасли [Текст] : учебное пособие для вузов по спец. "Сервис" , "Туризм" / Д. С. Ушаков. - Ростов н/Д : Издательский центр "МарТ". - [Б. м.] : Феникс, 2010. - 446 с.

26. Ушаков, Д. С. Прикладной туроперейтинг [Текст] : учеб.пособие / Д.С. Ушаков. - М. - Ростов н/Д : ИКЦ "МарТ", 2004. - 416 с.

27. Шеин, Ю.П. Инновационные подходы к проектированию и развитию туристско-рекреационных зон : учебное пособие / Ю.П. Шеин, Л.Д. Матвеева ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Уфимская государственная академия экономики и сервиса», Институт туризма и коммуникаций, Кафедра «Туризм и гостеприимство». - Уфа : Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2011. - 178 с. [Электронный ресурс]. - URL: [//biblioclub.ru/index.php?page=book&id=272483](http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=272483) (13.02.2017)

28. ГОСТ Р 50681-94 «Проектирование туристских услуг».

29. ГОСТ 28681.0-90 «Стандартизация в сфере туристско-экскурсионного обслуживания»

30. ГОСТ 50644 2009 «Туристские услуги. Требования по обеспечению безопасности туристов»

31. ГОСТ 53522 2009 «Туристские и экскурсионные услуги. Основные положения»

32. ГОСТ 53998-2010 «Туристские услуги. Услуги туризма для людей с ограниченными физическими возможностями. Общие требования»

33. ГОСТ 54599-2011 «Услуги средств размещения. Общие требования к услугам санаториев, пансионатов, центров отдыха»

34. ГОСТ Р 53 997 -2010 «Туристские услуги. Информация для потребителей. Общие требования»

35. ГОСТ Р 52113 -2003 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества»

36. ГОСТ Р 54601-2011 «Туристские услуги. Безопасность активных видов туризма. Общие положения»

37. ГОСТ Р 54604-2011 «Туристские услуги. Экскурсионные услуги. Общие требования»

38. ГОСТ Р 54605 - 2011 «Туристские услуги. Услуги детского и юношеского туризма. Общие требования»

39. ГОСТ-54606- 2011 «Услуги малых средств размещения. Общие требования»

40. ГОСТ 54600-2011 «Туристские услуги. Услуги турагентств. Общие требования».

**Периодические издания**, имеющиеся в наличии в библиотеке университета: журналы «Туризм: право и экономика», «Вопросы экономики», «Все о налогах», «Маркетинг», «Менеджмент в России и за рубежом», «Общество и экономика», «Экономический анализ: теория и практика», «Проблемы теории и практики управления», «Справочник экономиста», «Стандарты и качество + деловое совершенство (комплект)»

#### Интернет-ресурсы свободного доступа

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	<a href="http://www.edu.ru/index.php">http://www.edu.ru/index.php</a>
Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	<a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>
Система «Антиплагиат»	<a href="http://www.antiplagiat.ru">www.antiplagiat.ru</a>
Справочно-правовая система ГАРАНТ.	<a href="http://www.garant.ru;">http://www.garant.ru;</a>
Консультат Плюс.	<a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru.</a>

**9. Перечень информационных технологий используемых при проведении практик, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**



### 9.1. Лицензионное программное обеспечение

Microsoft Office Professional Plus 2013, 2010, 2007 лицензионное соглашение № V2058769

Microsoft Windows 8.1, 8, 7, 10 Vista лицензионное соглашение № V2058769

Microsoft Windows Server 2008R2 лицензионное соглашение № V2058769

AutoDesk AutoCad 2012 Education Product Standalone б/н

Антиплагиат лицензионный договор № 8438 от 16.05.2024 года сроком на 1 год;

**Kaspersky Endpoint Security** для бизнеса – Стандартный Russian Edition № лицензии О6ТС-231023-104431-690-455, договор №594/А от 20.10.2023 г. ООО «Альфа» сроком на 1 год.

### 9.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы.

- ЭБС «Издательства Лань»

Коллекция «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов»

ООО «Издательство Лань».

Лицензионный договор № 002/2024-44ФЗ от 22.05.24 г сроком на 1 год

<https://e.lanbook.com/>

- Сетевая электронная библиотека

ООО «ЭБС ЛАНЬ»

Договор № СЭБ НВ-164 от 17.12.2019 г. – бессрочный

<https://e.lanbook.com/>

<https://seb.e.lanbook.com/>

- ЭБС «Университетская библиотека online». Базовая часть

ООО «Директ-Медиа»

Контракт № 106-04/2024 от 22.05.2024 г сроком на 1 год

<http://biblioclub.ru/>

- Научная электронная библиотека e-LIBRARY.RU (SCIENCE INDEX)

ООО Научная электронная библиотека.

Лицензионный договор № SIO-2114/2024 от 17.04.2024 сроком на 1 год

<https://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 № 267-2024 г. от 01.01.2024 г. сроком на 1 год

### 10. Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

№ п./п.	Вид учебной работы	Наименование оборудованных учебных кабинетов	Перечень оборудования и технических средств обучения
1.	Лекционные занятия	Аудитории (№№ 109, 201, 212) для проведения занятий лекционного типа в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, комплект компьютерной техники (монитор, процессор, клавиатура, мышка, сетевой фильтр), наглядные пособия
2.	Практика	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет)	Доска аудиторная, специализированная мебель, компьютера с выходом в интернет

		Предприятия туристской сферы деятельности различных организационно-правовых форм	Рабочее место оборудуется персональным компьютером и специализированным программным обеспечением, отвечающим задачам приобретения профессиональных навыков и сбора фактического материала, необходимого для подготовки отчета. Карты и атласы: физическая карта мира, политическая карта мира, рекламные и информационные буклеты и проспекты, организационно-управленческая и правовая документация организации, бухгалтерские и финансовые документы.
3.	Самостоятельная работа	Офис учреждения туристской индустрии, социальной сферы и культуры, таких как туристические агентства, туроператорские компании, экскурсионные бюро, гостиничные комплексы. читальный зал научной библиотеки КБГАУ им. В.М.Кокова	Карты и атласы: физическая карта мира, политическая карта мира, -рекламные и информационные буклеты и проспекты, -организационно-управленческая и правовая документация организации, -бухгалтерские и финансовые документы, -рабочие места, оснащенные компьютерами с сетью «Интернет», доступ к профессиональным системам бронирования и учета на предприятии.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. В. М. КОКОВА

Факультет – «Торгово-технологический»  
Кафедра – «Товароведение, туризм право»

ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ  
(Преддипломная)

В \_\_\_\_\_  
(МЕСТО ПРОХОЖДЕНИЯ, ОРГАНИЗАЦИЯ)

Обучающегося \_\_\_\_\_ курса  
очной (другой) формы обучения  
Направление подготовки  
43.04.02 Туризм  
ФИО обучающегося  
Руководитель практики:  
Должность ФИО

Нальчик – 20\_\_

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

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

**УТВЕРЖДАЮ**  
Декан факультета

\_\_\_\_\_  
ФИО

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Рабочий график (план)  
прохождения производственной практики  
(преддипломная)**

Обучающегося \_\_\_\_\_ (ФИО)

Направление 43.03.02 – ТУРИЗМ

Направленность: «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг»

Курс \_\_ семестр \_\_ форма обучения \_\_\_\_\_

Продолжительность (сроки) \_\_ недели (с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_)

Руководитель практики  
от Университета  
\_\_\_\_\_  
Фамилия И.О.  
(подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Руководитель практики  
от профильной организации  
\_\_\_\_\_  
Фамилия И.О.  
(подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Нальчик 20\_\_**

	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6						
Дата																			
Наименование работ																			
<b>1. Подготовительный этап</b>																			
Вводный инструктаж по технике безопасности																			
Ознакомительная лекция																			
Получение общего и индивидуального задания на практику и его изучение																			
Ознакомление со структурой отчета																			
Составление индивидуального календарно-тематического плана выполнения работ																			
<b>2. Основной этап</b>																			
Исследование истории становления, организационно-правовой формы и нормативно-правовой базы, организационно-управленческой структуры и организационно-функциональной структуры экономического аппарата предприятия																			
Взаимосвязь кадровой политики со стратегией развития предприятия туриндустрии																			
Анализ (фирме). Анализ состояния внутренних ресурсов предприятия (фирмы)																			
Методология и практика исследования спроса и рынков сбыта услуг сервиса и туризма																			
Исследование особенностей научно-технологической, конкурентной, финансовой и ценовой политики предприятия (фирмы). Анализ факторов внешней среды предприятия (фирмы)																			

Оценка результатов деятельности предприятия (фирмы). Разработка рекомендаций по стратегическому развитию предприятия (фирмы), повышению эффективности и совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности организации деятельности предприятия (фирмы) и его конкурентоспособности на рынке, внедрение данных предложений на практике. Окончательная проверка гипотез																				
Анализ данных с учетом внедренных изменений, формулирование окончательных выводов, рекомендации исследуемой организации для более эффективной деятельности																				
<b>3. Заключительный этап</b>																				
Систематизация собранных данных																				
Формирование и оформление отчета по практике по получению первичных профессиональных умений и навыков																				
Защита отчета.																				



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»

**ДНЕВНИК  
производственной практики**

Обучающегося \_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

Института (факультета) \_\_\_\_\_

Курс \_\_\_\_\_ группа \_\_\_\_\_ Направление подготовки/специальность \_\_\_\_\_

Направленность \_\_\_\_\_

Место производственной практики (организация и его адрес) \_\_\_\_\_

Начат \_\_\_\_\_

Окончен \_\_\_\_\_

Нальчик 20\_\_

**ТРЕБОВАНИЯ К ДНЕВНИКУ**

1. Дневник не заверенный подписями декана факультета и руководителем профильной организации, где проводится практика с гербовыми печатями является недействительным.

2. Дневник заполняется чернилами (пастой) аккуратно, разборчивым почерком.

3. Ежедневно в дневник заносятся наблюдения и содержание работы обучающегося.

4. Отзыв профильной организации о работе обучающегося производственной практики производится в конце дневника. В отзыве должны быть отражены краткое содержание проведенной обучающимся работы, краткая характеристика его деятельности, оценка руководителя от профильной организации об уровне подготовки и уровне овладения умениями, навыками и компетенциями.

В разделе «Предложения и пожелания» обучающийся приводит свои предложения и пожелания по совершенствованию проведения практики.

5. Дневник по окончании практики, одновременно с отчетом в двух недельный срок со времени прибытия обучающегося в вуз, сдается на кафедру.

6. Обучающийся допускается к защите только при наличии отчета по производственной практике с обязательным приложением дневника.

**1. Индивидуальное задание**

<b>№ п/п</b>	<b>Содержание задания</b>

Руководитель практики от Университета: \_\_\_\_\_  
подпись Фамилия инициалы

Принял к исполнению обучающийся: \_\_\_\_\_  
подпись Фамилия инициалы

### 2. Общие сведения

1. Срок практики по договору \_\_\_\_\_

с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

2. Продолжительность практики \_\_\_\_\_

3. Тип практики по учебному плану \_\_\_\_\_

МП \_\_\_\_\_ директор института  
(декан факультета)

### 3. Ход практики

1. Прибыл(а) к месту работы \_\_\_\_\_

2. Направлен(а) \_\_\_\_\_  
(рабочее место, должность)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. Приступил к работе \_\_\_\_\_



4. Дата окончание практики \_\_\_\_\_

Руководитель практики  
от профильной организации

МП

**4. Записи о работах, выполненных во время прохождения практики**

<b>Дата</b>	<b>Место работы</b>	<b>Краткое содержание выполненных работ</b>

**5. Отметка о посещении практики руководителями**

<b>Дата посещения</b>	<b>Фамилия руководителя</b>	<b>Подпись</b>

Примечание: замечания о ходе практики даются в тексте дневника в день посещения.

**6. Отзыв о работе обучающегося на практике  
(заполняется профильной организацией)**

1. Поощрения, взыскания, прогулы и опоздания \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**2. Характеристика работы обучающегося по месту прохождения практики**

Обучающийся(ая) \_\_\_\_\_  
показал(а) \_\_\_\_\_ профессиональную подготовку,  
(оценка)

---

---

---

---

---

Руководитель практики  
от профильной организации \_\_\_\_\_  
подпись \_\_\_\_\_ фамилия инициалы  
МП

**7. Предложения и пожелания обучающегося о совершенствовании проведения практики**

---

---

---

---

---

Обучающийся \_\_\_\_\_  
Подпись

**8. Заключение руководителя практики от Университета**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Руководитель практики  
от Университета \_\_\_\_\_  
подпись \_\_\_\_\_ фамилия  
инициалы

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. В. М. КОКОВА**

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

**ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ  
(Преддипломная)**

**В \_\_\_\_\_**  
(МЕСТО ПРОХОЖДЕНИЯ, ОРГАНИЗАЦИЯ)

Обучающегося \_\_\_\_\_ курса  
очной (другой) формы обучения  
Направление подготовки  
43.03.02 Туризм  
Направленность  
Технология и организация туроператорских  
и турагентских услуг  
Ф.И.О. обучающегося  
Руководитель практики:  
Должность Ф.И.О.

Нальчик – 20 \_\_

**Аттестационный лист по практике**

(Ф.И.О.)

Обучающийся (аяся) \_\_\_\_\_ курса направления подготовки 43.03.02 Туризм, направленность «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг», успешно прошел преддипломную практику

в объеме 216/6 часов/з.ед. (4 недели) с «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года по «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ года в организации \_\_\_\_\_

В ходе практики обучающийся согласно рабочей программы практики освоил следующие компетенции.

Наименование компетенций	Код и наименование индикатора достижения компетенции	пороговый	средний	высокий
ОПК – 4 Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта	ИД-1 <sub>ОПК-4</sub> Применяет знания теоретических основ маркетинга, основных тенденций и направлений развития маркетинговых исследований, об особенностях маркетинга в туристской индустрии			
	ИД-2 <sub>ОПК-4</sub> Осуществляет маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов			
	ИД-3 <sub>ОПК-4</sub> Формирует каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет			
	ИД-4 <sub>ОПК-4</sub> Применяет инструменты управления и контроля качества продукции и услуг туристской деятельности			
	ИД-5 <sub>ОПК-4</sub> Использует приемы эффективных продаж туристского продукта, оценивает удовлетворенность потребителей услугами туристской индустрии.			
ОПК - 7 Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	ИД-1 <sub>ОПК-7</sub> Обеспечивает безопасность обслуживания потребителей туристских услуг.			
	ИД-2 <sub>ОПК-7</sub> Соблюдает требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности			

ПК - 5 Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	ИД-1 <sub>ПК-5</sub> Применяет знания классификации туристских услуг, их характеристик; теории обслуживания; технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии			
	ИД-2 <sub>ПК-5</sub> Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта			
	ИД-3 <sub>ПК-5</sub> Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний			
	ИД-4 <sub>ПК-5</sub> Применяет знания офисных технологий и специального программного обеспечения туристской деятельности, интернет-технологии			
ПК – 6 Способен организовать процесс обслуживания потребителей на основе нормативно-правовых актов, с учетом запросов потребителей и применением клиенториентированных технологий	ИД-1 <sub>ПК-6</sub> Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста			
	ИД-2 <sub>ПК-6</sub> Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг			
	ИД-3 <sub>ПК-6</sub> Организует процессы обслуживания потребителей на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг			
	ИД-4 <sub>ПК-6</sub> Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов.			
	ИД-5 <sub>ПК-6</sub> Применяет знания основных понятий, терминов и определений в области технического регулирования, стандартизации и сертификации; основных нормативных и правовых документов в области оценочной деятельности, услуг туроператорских и турагентских фирм; клиенториентированные технологии			
	ИД-6 <sub>ПК-6</sub> Самостоятельно раз-			

	рабатывает внутренние нормативные документы по обеспечению качества и стандартизации услуг туристской индустрии.			
ПК -7 Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации	ИД-1 <sub>ПК-7</sub> 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 его составных элементов.			
	ИД-2 <sub>ПК-7</sub> Организует ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг.			
	ИД-3 <sub>ПК-7</sub> Обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия.			
	ИД-4 <sub>ПК-7</sub> Обеспечивает взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями.			
ПК - 8 Способен находить, анализировать и обрабатывать научную информацию в сфере туризма	ИД-1 <sub>ПК-8</sub> Проводит исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов.			
	ИД-2 <sub>ПК-8</sub> Применяет современные технологии сбора, обработки и анализа информации в сфере туризма			
	ИД-3 <sub>ПК-8</sub> Использует методы анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма			

Руководитель практики от университета

\_\_\_\_\_

(подпись)

\_\_\_\_\_

(Ф.И.О.)