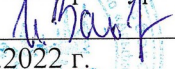


Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
Чувашской Республики «Чебоксарский техникум технологии питания и коммерции»  
Министерства образования и молодежной политики Чувашской Республики

СОГЛАСОВАНО

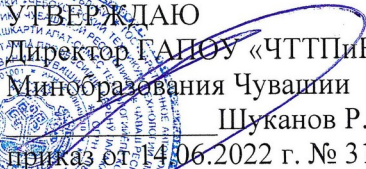
Генеральный директор  
ООО «Альфа-Тур»

  
14.06.2022 г. Захарова И.И.



УТВЕРЖДАЮ

Директор ГАПОУ «ЧТТПиК»  
Минобразования Чувашии

  
Шуканов Р.А.  
приказ от 14.06.2022 г. № 318



**ПРОГРАММА**  
**профессионального модуля**

ПМ.01 Предоставление турагентских услуг  
(индекс и наименование дисциплин)

для специальности  
43.02.10 Туризм  
(код и наименование специальности)

Чебоксары 2022 г.

Разработано в соответствии с требованиями  
ФГОС СПО по специальности  
43.02.10 Туризм  
код наименование специальности

**РАССМОТРЕНО и ОДОБРЕНО**

на заседании ЦК

Протокол от 14.06.2022 г. № 11

Председатель ЦК \_\_\_\_\_ /Семенова А.А./

Разработчики:

Дмитриева И.А., преподаватель специализации

**Эксперты:**

Внутренняя экспертиза

АА

Семенова А.А., методист

Внешняя экспертиза

ЕВ

Ерохина И.В., заместитель директора по  
учебно-методической работе Чебоксарского  
кооперативного техникума  
Чувашпотребсоюза

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

## 1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Предоставление турагентских услуг», и соответствующие ему общие (ОК) и профессиональные компетенции (ПК), личностные результаты (ЛР):

### 1.1.1. Перечень общих компетенций и личностных результатов

<b>Код</b>	<b>Наименование общих компетенций</b>
<i>ОК 1.</i>	<i>Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</i>
<i>ОК 2.</i>	<i>Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</i>
<i>ОК 3.</i>	<i>Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</i>
<i>ОК 4.</i>	<i>Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</i>
<i>ОК 5.</i>	<i>Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</i>
<i>ОК 6.</i>	<i>Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</i>
<i>ОК 7.</i>	<i>Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</i>
<i>ОК 8.</i>	<i>Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</i>
<i>ОК 9.</i>	<i>Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</i>
<i>ЛР 3.</i>	<i>Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.</i>
<i>ЛР 4.</i>	<i>Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».</i>

ЛР 7.	<i>Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.</i>
ЛР 8.	<i>Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.</i>
ЛР 9.	<i>Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.</i>
ЛР 10.	<i>Забочающийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.</i>

### 1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

<b>Код</b>	<b>Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций</b>
ВД 1.	<i>Предоставление турагентских услуг</i>
ПК 1.1.	<i>Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.</i>
ПК 1.2.	<i>Информировать потребителя о туристских продуктах.</i>
ПК 1.3.	<i>Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.</i>
ПК 1.4.	<i>Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.</i>
ПК 1.5.	<i>Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).</i>
ПК 1.6.	<i>Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю</i>
ПК 1.7.	<i>Оформлять документы строгой отчетности</i>

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;</li> <li>– проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;</li> <li>– взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;</li> <li>– оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;</li> </ul>
-------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– оказания визовой поддержки потребителю;</li> <li>– оформления документации строгой отчетности.</li> </ul>
Уметь	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определять и анализировать потребности заказчика;</li> <li>– выбирать оптимальный туристский продукт;</li> <li>– осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);</li> <li>– составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;</li> <li>– взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;</li> <li>– осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;</li> <li>– принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами;</li> <li>– обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;</li> <li>– разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;</li> <li>– представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;</li> <li>– оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;</li> <li>– оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;</li> <li>– составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);</li> <li>– приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;</li> <li>– принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;</li> <li>– предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;</li> <li>– консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;</li> <li>– доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных</li> </ul>

	стран.
Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;</li> <li>– требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;</li> <li>– различные виды информационных ресурсов на русском и иностранных языках, правила и возможности их использования;</li> <li>– методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранных языках;</li> <li>– технологии использования базы данных;</li> <li>– статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;</li> <li>– особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;</li> <li>– основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;</li> <li>– виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;</li> <li>– характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;</li> <li>– правила оформления деловой документации;</li> <li>– правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;</li> <li>– перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;</li> <li>– перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;</li> <li>– требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;</li> <li>– информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.</li> </ul>

## **1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля**

Всего часов 445 часа

в том числе в форме практической подготовки 144 часов

Из них на освоение МДК 301 час

в том числе самостоятельная работа 95 часов

практики, в том числе производственная 144 часа

Промежуточная аттестация 10 часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 2.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций и личностных результатов	Наименования разделов профессионального модуля	Объем образовательной программы	Консультации и самостоятельная работа	Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем								
				всего	в том числе							
					Лекции, уроки	практические занятия	лабораторные занятия	курсовой проект (работа)	консультации	экзамен	Учебная, практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>МДК. 01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта</b>												
ПК 1.1 – 1.3. ОК 1-9 ЛР 3, 4, 7-10	Раздел 1 Технология продаж и продвижения турпродукта	131	41	90	66	24						
<b>Итого по МДК.01.01.</b>		<b>131</b>	<b>41</b>	<b>90</b>	<b>66</b>	<b>24</b>						
<b>МДК 01.02. Технология и организация турагентской деятельности</b>												
ПК 1.1-1.2 ПК 1.4 –1.7 ОК 1-9 ЛР 3, 4, 7-10	Раздел 1. Технология и организация турагентской деятельности	168	54	116	54	32		30			-	-
<b>Комплексный дифференцированный зачет по МДК.01.01. и МДК.01.02.</b>		<b>2</b>										
<b>Итого по МДК.01.02.</b>		<b>170</b>	<b>54</b>	<b>116</b>	<b>54</b>	<b>32</b>		<b>30</b>				
ПК 1.1. – 1.7 ОК 1-9 ЛР 3, 4, 7-10	<b>Производственная практика (ПП.01.01)</b>	144		144								144
Промежуточная аттестация:												
1) дифференцированный зачёт по ПП.01.01.		2										
2) экзамен (квалификационный) по ПМ 01.		6								6		
<b>ВСЕГО</b>		<b>301</b>	<b>95</b>	<b>206</b>	<b>120</b>	<b>56</b>		<b>30</b>		<b>6</b>		<b>144</b>



## 2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
<i>1 курс, 2 семестр</i>			
МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта			
Раздел 1. Технология продаж и продвижения турпродукта			
Тема 1.1. Влияние туризма на экономику стран. Статистика в туризме. Законодательные нормативные акты	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>1 <b>Влияние туризма на экономику стран</b> Влияние туризма на экономику стран. Факторы, тормозящие развитие туризма. Международные организации по регулированию туризма</p> <p>2. <b>Статистика в туризме.</b> Доля туризма в ВВП стран мира. Статистика выезда и въезда туристов в РФ</p> <p>3 <b>Законодательные нормативные акты.</b> Требований российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагентства и туроператора.</p> <p>4 <b>Законодательные нормативные акты.</b> Негосударственные объединения российских туроператоров. Требования российского законодательства к туроператорам. «Турпомощь» и финансовые гарантии.</p> <p>5 <b>Практическое занятие. Законодательные нормативные акты</b> Обзор нормативно - законодательной базы и типовых договоров в сфере туризма</p> <p>6 <b>Практическое занятие. Законодательные нормативные акты</b> Анализ агентских договоров в части финансовых гарантий ведущих туроператоров</p> <p><b>Консультация и самостоятельная работа обучающихся:</b> написание реферата и подготовка презентации на тему: Влияние туризма на экономику Чувашской Республики</p>	<p><b>12</b></p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>6</p>	<p></p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>3</p> <p>3</p> <p>3</p> <p></p>
Тема 1.2. Формирование турпродукта	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>7 <b>Туристский продукт в деятельности туроператора</b> Понятие туристского продукта. Особенности туристского продукта. Особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов.</p> <p>8 <b>Разработка туристского продукта</b> Потребительские свойства и качества туристского продукта. Этапы разработки туристского продукта. Структура рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя.</p>	<p><b>10</b></p> <p>2</p> <p>2</p>	<p></p> <p>2</p> <p>2</p>

	9	<b>Формирование туров</b> Создание тура. Технология разработки тура. Качество туристского продукта.	2	2
	10	<b>Маркетинговые исследования туроператоров.</b> Оценка конъюнктуры рынка туроператоров. Изучение и анализ запросов потребителей туруслуг. Изучение рекреационных возможностей регионов.	2	2
	11	<b>Особенности разработки турпродукта для разных категорий туристов.</b> Классические, специализированные, неспециализированные турпродукты. Приключенческие, зооэкологические и эколого-ботанические маршруты. Этно-экологические маршруты	2	2
		<b>Консультация и самостоятельная работа обучающихся:</b> написание реферата на тему: Влияние туризма на экономику Чувашской Республики	5	3
<b>Всего за 2 семестр:</b> в том числе обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося: в том числе практические занятия: консультаций и самостоятельной работы обучающегося:			33 22 4 11	
<b>2 курс, 3 семестр</b>				
<b>Тема 1.2.</b> <b>Формирование турпродукта</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>8</b>	
	1	<b>Практическое занятие. Рекреационные возможности заданного региона.</b> Изучение рекреационных возможностей заданного региона для создания турпродукта. <b>Определение и анализ потребности заказчика.</b>	2	3
	2	<b>Практическое занятие. Разработка и формирование турпродукта</b> Выбор оптимального туристского продукта Разработка туристического маршрута. Составление плана маршрута.	2	3
	3	<b>Практическое занятие. Разработка и формирование специализированного тура.</b> Разработка туристического маршрута. Составление плана маршрута.	2	3
	4	<b>Практическое занятие. Поставщики туруслуг.</b> Изучение поставщиков туруслуг при бронировании «напрямую» и через meet-компанию	2	3
		<b>Консультация и самостоятельная работа обучающихся:</b> написание реферата и подготовка презентации на тему: Рекреационные возможности Чувашской Республики	4	3
<b>Тема 1.3.</b> <b>Продвижение турпродукта.</b> <b>Стимулирование продаж.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>40</b>	
	5	<b>Продвижение турпродукта.</b> Принципы работы маркетинговой службы в турфирме. <b>Основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме.</b> Методы и нормативно - правовая основа рекламы турпродукта. <b>Различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования.</b>	2	2
	6	<b>Продвижение турпродукта.</b> Виды продвижения туроператорами турпродукта на туристическом рынке. Реклама - инструмент продвижения товара к потребителю. <b>Виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий.</b>	2	2
	7	<b>Рекламная политика.</b> Разработка рекламной политики. Рекомендации при планировании рекламной компании.	2	2
	8	<b>Печатная реклама.</b> Печатная реклама. Маркетинговые исследования туроператоров по выбору печатного издания в соответствии	2	2

	с целевой аудиторией. Рекомендации по рекламным объявлениям. Буклеты, каталоги. Виды сувенирной рекламы в туристической индустрии		
9	<b>Реклама на радио.</b> Реклама на радио. Этапы рекламной компании на радио. Телевизионная реклама.	2	2
10	<b>Наружная реклама.</b> Наружная реклама. Вывески, баннеры, растяжки, щиты. Реклама на транспорте	2	2
11	<b>Реклама в Интернете.</b> Реклама в Интернете. Сайт туроператоров. Интернет - рассылка. База данных ТА. Рекомендации по содержанию рассылки. Реклама в соцсетях.	2	2
12	<b>Интернет - рассылка</b> Интернет - рассылка. База данных ТА. Рекомендации по содержанию рассылки. Реклама в соцсетях.	2	2
13	<b>Информационные ресурсы турагентов.</b> Участие туроператоров в поисковых системах - информационных ресурсах туроператоров. Методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках. Технологии использования базы данных. Информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.	2	2
14	<b>Туристические выставки</b> Туристические выставки.PR акции. Нестандартные приемы продвижения турпродукта. Пропаганда туризма. Спонсорство, благотворительность.	2	2
15	<b>Работа по привлечению турагентов.</b> Работа по привлечению турагентов: создание франчайзинговых агентских сетей.	2	2
16	<b>Обучение турагентов.</b> Обучение турагентов - воркшопы, презентации, семинары, вебинары, инфотуры. Особенности продвижения турпродукта.	2	2
17	<b>Совместная реклама с ТА.</b> Совместная реклама с ТА, совместные мероприятия. Размещение инфо на сайте СПО	2	2
18	<b>Повышение технологичности ТО.</b> Повышение технологичности ТО для привлечения ТА. Онлайн бронирование.	2	2
19	<b>Виды продвижения ТА.</b> Виды продвижения ТА для стимулирования потребителей. Разработка рекламной политики. Как привлечь туриста в офис.	2	2
20	<b>Стимулирование продаж.</b> Средства стимулирования потребителей. Предоставление бонусов для постоянных покупателей, дополнительного бесплатного обслуживания, раздача сувенирной продукции	2	2
21	<b>Нестандартные приемы продвижения.</b> Cross-promotion.Дисконтные карты. Почтовая рассылка.	2	2
22	<b>Практическое занятие. План рекламных мероприятий по продвижению турпродукта</b> Разработка плана рекламных мероприятий по продвижению турпродукта. Разработка и формирование рекламных материалов, разработка рекламных акций и представление туристического продукта на выставках, ярмарках, форумах	2	3
23	<b>Практическое занятие. Семинары, обучающие программы, ознакомительные турпоездки.</b>	2	3

		Участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организовываемых туроператорами.		
	24	<b>Практические занятия. План информационного тура</b> Составление плана информационного тура по выбранному направлению. Проведение сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта.	2	3
		<b>Консультация и самостоятельная работа обучающегося:</b> составление рекламного буклета «Пять причин, чтобы посетить...» (направление по выбору обучающегося) Сбор материалов по рекламе ТА в вашем районе и анализ посещаемости агентства Изучение сайта ТО в части раздела «агентствам» Изучение работы различных поисковых систем Написание реферата на тему «Виртуальный вебинар в туристической отрасли»	20	3
<b>Тема 1. 4. Технология продаж турпродукта</b>		<b>Содержание учебного материала</b>	20	
	25	<b>Технология продаж турпродукта</b> Специфика продаж в турбизнесе. Продажа услуги.	2	2
	26	<b>Методы изучения запросов потребителя.</b> Структура рекреационных потребностей	2	2
	27	<b>Требования к турменеджеру.</b> Обязанности менеджера ТА	2	2
	28	<b>Нравственные и психологические аспекты общения с клиентами.</b> Деловой этикет	2	2
	29	<b>Этапы обслуживания клиента.</b> Различные средства стимулирования потребителей. Информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.	2	
	30	<b>Технология продаж готового турпродукта.</b> Требования законодательства к информации, предоставляемой потребителю.	2	2
	31	<b>Практическое занятие. Личные и профессиональные качества менеджера по продажам турпродукта.</b> Составление перечня личных и профессиональных качеств менеджера по продажам турпродукта. Взаимодействие с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения.	2	3
	32	<b>Практическое занятие. Бронирование готового турпродукта</b> Бронирование готового турпакета в системе онлайн на сайте ТО. Осуществление бронирования с использованием современной офисной техники.	2	3
	33	<b>Практическое занятие. Технология продаж и продвижение турпродукта.</b> Решение ситуационных задач. Взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники.	2	3
34	<b>Практическое занятие. Технология продаж и продвижение турпродукта.</b> Решение ситуационных задач.	2	3	
		<b>Консультация и самостоятельная работа обучающегося:</b> Решение ситуационных задач Подготовка реферата «Самые эффективные технологии продаж в турбизнесе»	6	3
<b>Всего за 3 семестр: в том числе</b>			<b>98</b>	

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося:		68	
в том числе практические занятия:		20	
консультаций и самостоятельной работы обучающегося:		30	
<b>Всего по МДК.01.01.:</b>		<b>131</b>	
в том числе			
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося:		90	
практические занятия:		24	
консультаций и самостоятельной работы обучающегося:		41	
<b>2 курс, 3 семестр</b>			
<b>МДК.01.02</b>			
<b>Технология и организация турагентской деятельности</b>			
<b>Раздел 1.</b>			
<b>Технология и организация турагентской деятельности</b>			
<b>Тема 1.1.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	
<b>Понятие и субъекты турагентской деятельности.</b> <b>Основные понятия, используемые в турагентской деятельности</b>	1 <b>Основные понятия, используемые в турагентской деятельности.</b> Основные понятия, используемые в турагентской деятельности. Развитие и регулирование турагентской деятельности в России. <b>Статистика по туризму, профессиональная терминология и принятые в туризме аббревиатуры.</b>	2	2
	2 <b>Субъекты турагентской деятельности</b> Субъекты турагентской деятельности: виды, классификация.	2	2
	3 <b>Практическое занятие. Взаимоотношения между субъектами туристской деятельности в РФ</b> Дискуссия постановкой проблем по теме «Взаимоотношения между субъектами туристской деятельности в РФ»;	2	3
	<b>Самостоятельная работа обучающегося:</b> написание реферата на тему: «Взаимоотношения между субъектами туристской деятельности в РФ» ознакомление с основными туристскими интернет-ресурсами; ознакомление сайтами ведущих туроператоров;	3	3
<b>Тема 1.2.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>	
<b>Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия.</b>	4 <b>Организационные основы функционирования туристского предприятия.</b> Основные нормативные правовые акты, регулирующие турагентскую деятельность. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».	2	2
	5 <b>Технология пред реализационных процессов в сфере туризма.</b> Этапы пред реализационных процессов.	2	2
	6 <b>Договорно-правовая документация.</b>	2	2

		Договор с поставщиками услуг, договор с туроператорами, туристами. Права и обязанности туроператоров, турагентов, туристов.		
	7	<b>Туристская документация.</b> <b>Правила оформления деловой документации.</b> Туристский ваучер, транспортные документы, медицинская страховка.	2	2
	8	<b>Ведение туристской отчетности.</b> <b>Правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности.</b>	2	2
	9	<b>Практическое занятие. Договор между турагентом и туристом.</b> Составление договора между турагентом и туристом;	2	3
	10	<b>Практическое занятие. Документы строгой отчетности.</b> Оформление документации строгой отчетности	2	3
	11	<b>Практическое занятие. Пакет документов на тур.</b> Рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур. Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров.	2	3
		<b>Консультация и самостоятельная работа обучающегося:</b> написание реферата на тему: «Требование российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю» Рассмотрение договора между турагентом и туристом; Рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур; Сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров; Сравнение пакета документов на экскурсионный тур и стандартный тур без экскурсий	8	3
		<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>	
<b>Тема 1.3. Технологии реализации туристского продукта. Правила расчета стоимости тура.</b>	12	<b>Технологии реализации туристского продукта.</b> Общие понятия технологии реализации туристского продукта. Технология доставки турпродукта потребителю туристских услуг. Формирование сбытовой сети. Агентское соглашение.	2	2
	13	<b>Правила расчета стоимости тура.</b> Стимулирование продажи и пропаганды туристского продукта. <b>Характеристика турпродукта и методики расчета его стоимости.</b> Правила расчета стоимости стандартного турпакета. Доплаты и дополнительные услуги к турам. Правила расчета нестандартного (индивидуального) турпакета.	2	2
	14	<b>Практическое занятие. Стоимость стандартного турпакета</b> Расчет полной стоимости стандартного турпакета. <b>Оперирование актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и расчет различных его вариантов.</b> Оформление и расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя. Прием денежных средств в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности.	2	3
	15	<b>Практическое занятие. Стоимость индивидуального турпакета.</b> Расчет стоимости индивидуального тура в Египет. <b>Оформление документации заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта.</b> Оформление и расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя	2	3
	16	<b>Практическое занятие. Стоимость индивидуально экскурсионного тура</b> Расчет стоимости индивидуального экскурсионного тура в Италию;	2	3
	17	<b>Практическое занятие. Стоимость индивидуально экскурсионного тура.</b> Расчет стоимости индивидуального экскурсионного тура по странам Юго-Восточной Азии	2	3

	18	<b>Практическое занятие. Стоимость индивидуально экскурсионного тура.</b> Расчет стоимости индивидуального тура в Мексику	2	3
	19	<b>Практическое занятие. Стоимость индивидуально экскурсионного тура.</b> Расчет стоимости индивидуального тура по странам Карибского бассейна (Куба + Венесуэла). <b>Оформление документации заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта. Оформление и расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя</b>	2	3
		<b>Консультация и самостоятельная работа обучающегося:</b> подготовка информационных сообщений по теме «Стимулирование продажи и пропаганды туристского продукта». Расчет полной стоимости стандартного турпакета с учетом стоимости дополнительных услуг; Расчет стоимости индивидуального тура	8	3
		<b>Содержание учебного материала</b>	<b>18</b>	
<b>Тема 1.4. Паспортные и визовые формальности. Особенности паспортно-визового режима основных туристских направлений</b>	20	<b>Паспортные и визовые формальности.</b> Понятие и виды паспортов. Общегражданские и специальные заграничные паспорта. Понятие визы и визовый запрос. Виды виз. Визовые ограничения.	2	2
	21	<b>Особенности визового режима основных туристских направлений.</b> Виды визовых режимов. <b>Перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации.</b>	2	2
	22	<b>Особенности оформления виз.</b> Особенности оформления виз направлений Египет, Турция, Тунис. Требования консульств к пакету документов, предоставляемых для оформления визы. <b>Требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы.</b>	2	2
	23	<b>Особенности оформления виз направлений стран Шенгенского соглашения.</b> Особенности оформления виз направлений стран Шенгенского соглашения и европейских направлений не входящих в Шенгенское соглашение. <b>Перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации.</b> Требования консульств к пакету документов, предоставляемых для оформления визы	2	2
	24	<b>Особенности оформления виз направлений стран Юго-Восточной Азии.</b> Особенности оформления виз направлений стран Юго-Восточной Азии: Индия, Китай, Камбоджа, Индонезия, Малайзия, Шри-Ланка, Таиланд, Вьетнам. Требования консульств к пакету документов, предоставляемых для оформления визы	2	2
	25	<b>Особенности оформления виз направлений ОАЭ.</b> Особенности оформления виз направлений ОАЭ. Израиль. Иордания. Марокко. Требования консульств к пакету документов, предоставляемых для оформления визы	2	2
	26	<b>Особенности оформления виз направлений стран Карибского бассейна.</b> Особенности оформления виз направлений стран Карибского бассейна: Куба, Мексика, Доминиканская республика. Требования консульств к пакету документов, предоставляемых для оформления визы	2	2
	27	<b>Особенности оформления виз в США.</b> Особенности оформления виз в США. Требования консульств к пакету документов, предоставляемых для оформления визы. <b>Оказание визовой поддержки потребителю</b>	2	2
	28	<b>Практическое занятие. Подготовка пакета документов для получения визы.</b> Подготовка пакета документов для получения визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения;	2	3

		рассмотрение особенностей пакета документов отдельных категорий граждан: пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане; заполнение опросного листа на получение визы и заполнение оригинальной консульской анкеты на получение визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения.		
		<b>Консультация и самостоятельная работа обучающегося.</b> Подготовка пакета документов для получения визы на примере 2х визовых стран на выбор учащегося; Заполнение необходимых документов для получения визы в выбранные страны для отдельных категорий граждан (пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане); Подготовка сравнительной характеристики пакетов документов для визовых стран на примере 2х стран на выбор учащегося	7	3
<b>Тема 1.5. Таможенные формальности основных туристских направлений.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>	
	29	<b>Таможенные формальности основных туристских направлений.</b> Понятие таможенного режима, виды таможенных режимов. Таможенное декларирование. Таможенное оформление и таможенный контроль. Нарушение таможенных правил. Виды и формы таможенных документов для туристов. Таможенные правила провозки багажа и грузов.	2	2
	30	<b>Практическое занятие. Таможенные формальности</b> Заполнение таможенной декларации. Подготовка сравнительной характеристики правил провоза багажа и грузов на примере 2х стран на выбор учащегося.	2	3
	<b>Самостоятельная работа обучающегося.</b> Подготовка информационных сообщений по теме «Таможенные правила провозки багажа и грузов популярных туристских направлений» Рассмотрение особенностей таможенного декларирования в РФ;		2	3
<b>Тема 1.6. Платежные средства и правила расчетов за рубежом</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>	
	31	<b>Платежные средства и правила расчетов за рубежом.</b> Операции с валютой. Пластиковые карты и правила их использования. Особенности применения дорожных чеков. Система поощрения покупок Tax-free и Duty-free. Правила ввоза и вывоза валюты.	2	2
	32	<b>Практическое занятие. Использование безналичных расчетов (пластиковых карт) в зарубежных поездках</b> Дискуссия на тему «Преимущества и недостатки использования безналичных расчетов (пластиковых карт) в зарубежных поездках».	2	3
	<b>Самостоятельная работа обучающегося.</b> Написание реферата на тему: «Безналичные расчеты (пластиковых карт) в зарубежных поездках» Подготовка информационных сообщений о правилах ввоза и вывоза национальной и иностранной валюты отдельных государств		2	3
<b>Тема 1.7. Правила и особенности обслуживания клиентов турфирмы</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>4</b>	
	33	<b>Правила и особенности обслуживания клиентов турфирмы.</b> Профессионально-квалификационная характеристика работников турфирмы. Классификация групп клиентов. Формы и стили обслуживания клиентов. Формирование коммуникативных навыков персонала турфирмы.	2	2
	34	<b>Практическое занятие. Правила и особенности обслуживания клиентов турфирмы</b> Моделирование ситуации диалога клиента и менеджера туристской фирмы; Моделирование проблемной ситуации «Клиент недоволен качеством обслуживания турагентства».	2	3



	<b>Самостоятельная работа обучающегося.</b> Составление проекта диалога клиента и менеджера туристской фирмы.	2	3
<b>Тема 1.8.</b> <b>Организация турагентской деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>	
	35 <b>Начало деятельности ТА. Юридические формальности</b> Статистика в турагентской деятельности. Бизнес план турагентства. Конкурентная среда. Реестр турагентства Юридические формальности. Регистрация, фирменное наименование, товарный знак Сетевые туристические компании. Франчайзинг. Уполномоченные турагентства и представительства туроператоров.	2	2
	36 <b>Документооборот ТА</b> Документооборот ТА- ТО. Документооборот ТА- турист. Противоречия, возникающие при составлении договора	2	2
	37 <b>Формирование штата сотрудников. Выбор офиса</b> Формирование штата сотрудников. Схема оплаты труда и премирования. Оформление трудовых отношений. Выбор помещения для офиса ТА. Оформление офиса. Режим работы ТА.	2	2
	38 <b>Практическое занятие. Трудовой кодекс.</b> Изучение Трудового Кодекса в части оформления трудовых отношений и режима работы работников	2	3
	39 <b>Выбор партнеров- ТО</b> Выбор партнеров ТО. Критерии надежности. Порядок работы с ТО. Деловые партнеры ТА	2	2
	40 <b>Практическое занятие. Выбор партнеров- ТО</b> <b>Составление и анализ базы данных по туристским продуктам и характеристикам. Проведение маркетинга существующих предложений от туроператоров.</b> Анализ предложений ТО на туррынке в выбранной дестинации по различным характеристикам. Выбор ТО-партнеров по различным направлениям. Бронирование отдельных услуг на сайтах ТО в режиме онлайн. Бронирование турпакета на сайтах ТО в режиме онлайн. <b>Осуществление бронирования с использованием современной офисной техники.</b>	2	3
	41 <b>Подготовка к продажам</b> Выбор основных турнаправлений . Определение целевой аудитории. Интернет- сайт ТА. Фирменный стиль. Автоматизация работы турфирмы. Поисково-информационные системы. Онлайн бронирование туров. Программы автоматизации документооборота	2	2
	42 <b>Привлечение туристов в офис. Реклама в ТА.</b> Рекламная политика ТА-Интернет, печатные издания, e-mail рассылка. Создание клиентской базы. Нестандартные приемы продвижения турпродукта. Сувенирная продукция	2	2
	<b>Консультация и самостоятельная работа обучающегося.</b> Изучение на сайтах ведущих ТО раздела «турагентствам» Сбор информации об условиях вступления во франчайзинговые агентства сетей МГП, Горячие туры, Туры.ру, Глобал Трэвел Стар, ТЭЗ, Пегас, ТУИ, ТБГ Изучение «Правил оказания услуг по реализации турпродукта» Изучение агентских договоров на сайтах ТО Анализ условий агентских соглашений известных ТО Подготовка и комплектование пакета документов туриста для оформления визы Оформление документов при бронировании и оплате тура. Поиск информации о характеристиках российских туристских агентств Изучение и анализ условий вступления во франчайзинговую турагентскую сеть	7	3

	Выявление преимуществ и недостатков франчайзинга в туризме Поиск информации об условиях взаимодействия турагентов и туроператоров Поиск информации о размере агентского вознаграждения туроператоров Подготовить информацию о туристских предложениях туроператоров Работа с сайтами туроператоров Подготовка информации для оформления памятки туристу Подготовка информации о дополнительных страхованиях туриста Изучение бланков проездных документов, страховых полисов, ваучеров		
<b>МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности</b>			
<b>Курсовая работа</b>	<b>Содержание:</b>	<b>30</b>	<b>3</b>
	1 Введение Выбор темы. Разработка содержания курсовой работы	2	
	2 Подбор и изучение литературы	2	
	3 Составление плана курсовой работы	2	
	4 Содержание курсовой работы и требования к ее изложению	2	
	5 Написание введения к курсовой работе.	2	
	6 Написание основной части курсовой работы	2	
	7 Написание основной части курсовой работы	2	
	8 Написание основной части курсовой работы	2	
	9 Написание заключения курсовой работы	2	
	10 Оформление курсовой работы	2	
	11 Оформление курсовой работы в соответствии с установленными требованиями	2	
	12 Оформление используемой литературы в соответствии с установленными правилами	2	
	13 Оформление презентации	2	
	14 Защита курсовой работы	2	
	15 Защита курсовой работы	2	
	<b>Консультация и самостоятельная работа</b> обучающегося по курсовой работе. Оформление документации, подготовка презентации.	<b>15</b>	<b>3</b>
	<b>Тематика курсовых работ</b> 1. Подготовка и заключение договора турагента с туроператором. 2. Развитие агентского бизнеса на основе технологий франчайзинга. 3. Современные компьютерные технологии в работе туристской фирмы. 4. Управление продвижением и продажами турпродукта туроператора. 5. Разработка коммуникационной политики турагентства. 6. Создание проекта по участию и продвижению турагентства на международной туристической выставке. 7. Организация и управление рекламно-информационными материалами турагентства. 8. Пути повышения имиджа турагентства.		

<p>9. Внешнее и внутреннее оформление офиса турагентства как фактор повышения конкурентоспособности в условиях рынка.</p> <p>10. Совершенствование обслуживания клиента при продаже турпродукта.</p> <p>11. Организация и управление продажами турпродукта в турагентстве.</p> <p>12. Формирование механизма создания благоприятной психологической обстановки в туристском агентстве при обслуживании клиента.</p> <p>13. Совершенствование технологии обслуживания клиентов</p> <p>14. Совершенствование работы туристического агентства с претензиями туристов.</p> <p>15. Совершенствование работы турагентства по организации визовой поддержки туристов</p> <p>16. Формирование оптимальных качеств менеджера туристского агентства для работы в сфере международного туризма.</p> <p>17. Анализ современных тенденций туристского рынка и перспективы развития агентского предпринимательства.</p> <p>18. Развитие туристического бизнеса на основе опыта ведущих агентских сетей на современном туристическом рынке.</p> <p>19. Разработка конкурентной и сбытовой политики турагентств</p> <p>20. Разработка программы продвижения турпродукта на внутреннем туристском рынке.</p> <p>21. Совершенствование схем взаимодействия турагентств с авиакомпаниями и ОАО «РЖД».</p> <p>22. Процедура создания и развития турагентства.</p> <p>23. Анализ имиджевой политики турагентства и рекомендации по его улучшению.</p> <p>24. Разработка стратегии обслуживания клиента в турагентстве.</p> <p>25. Совершенствование системы управления конфликтными ситуациями в турагентстве.</p> <p>26. Пути развития перспективных видов туризма в Российской Федерации.</p> <p>27. Актуальные проблемы туристской индустрии Российской Федерации и инновационные пути их решения.</p> <p>28. Управление и развитие кадровой политики турагентства.</p> <p>29. Разработка системы стимулирования сбыта турпродукта.</p> <p>30. Туристские и таможенные формальности в современном агентском бизнесе.</p> <p>31. Новое в законодательстве РФ о работе турагентств.</p> <p>32. Франчайзинговые турагентства - возможности развития в Чувашии</p> <p>33. Онлайн-турагентство, работа без офиса.</p> <p>34. Продажа автобусных туров по России. Специфика работы.</p> <p>35. Специфика работы с индивидуальными турами по России.</p> <p>36. Основные направления выездного туризма для предложений в Чувашии.</p> <p>37. Самые популярные направления выездного туризма в постсанкционный период.</p> <p>38. Анализ современных тенденций туристского рынка и перспективы развития агентского предпринимательства.</p> <p>39. Ведущие агентские сети на современном туристическом рынке.</p> <p>40. Туроператоры, принимающие туристов, приезжающие на поездах из Чебоксар, Канаша, Алатыря, Шумерли, Вурнар.</p> <p>41. Чебоксарские турагентства, анализ конкурентной среды.</p> <p>42. Перспективные виды туризма в России и Чувашии.</p>		
<b>Комплексный дифференцированный зачет МДК.01.01 и МДК.01.02</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>Всего по МДК.01.02.:</b>	<b>170</b>	
в том числе		
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося:	<b>116</b>	
практические занятия:	<b>32</b>	
консультаций и самостоятельной работы обучающегося:	<b>54</b>	
<b>Производственная практика</b>	<b>144</b>	<b>3</b>
<b>Виды работ</b>		

<ul style="list-style-type: none"> <li>• выявление и анализ потребностей заказчиков и подбор оптимального туристского продукта;</li> <li>• проведение сравнительного анализа предложений туроператоров, разработка рекламных материалов и презентации турпродукта;</li> <li>• взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;</li> <li>• оформление и расчеты стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;</li> <li>• оказание визовой поддержки потребителю;</li> <li>• оформление документации строгой отчетности</li> <li>• определение и анализ потребности заказчика;</li> <li>• выбор оптимального туристского продукта;</li> <li>• поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);</li> <li>• составление и анализе базы данных по туристским продуктам и их характеристикам;</li> <li>• маркетинг существующих предложений от туроператоров;</li> <li>• взаимодействие с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;</li> <li>• осуществление бронирования с использованием современной офисной техники;</li> <li>• участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами;</li> <li>• обеспечение своевременного получения потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;</li> <li>• разработка и формирование рекламных материалов, разработка рекламных акций и представление туристского продукта на выставках, ярмарках, форумах;</li> <li>• представление турпродукта индивидуальным и корпоративным потребителям;</li> <li>• оперирование актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и расчет различные его варианты;</li> <li>• оформление документации заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;</li> <li>• составление бланков, необходимых для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);</li> <li>• приобретение, оформление, учет и обеспечение хранения бланков строгой отчетности;</li> <li>• приём денежных средств в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;</li> <li>• предоставление потребителю полной и актуальной информации о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;</li> <li>• консультирование потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;</li> <li>• доставка туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран.</li> </ul>		
<p><b>Промежуточная аттестация по ПП.01.01 в форме дифференцированного зачета</b></p>		
<p>Всего по ПМ.01 445 ч  максимальной учебной нагрузки обучающегося – 301 час, включая:  обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 206 часов (из них практических занятий – 56 ч);  консультаций и самостоятельной работы обучающегося – 95 часов  производственной практики – 144 часа</p>		
<p><b>Промежуточная аттестация по ПМ.01 в форме экзамена</b></p>		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета Турагентской и туроператорской деятельности и учебной (трениговой) фирмы по предоставлению туристских услуг (турфирма)

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

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

##### **Основная литература:**

1. Гребенюк, Д. Г. Технология продаж и продвижения турпродукта [Текст] : учеб. пособие для студ. учреждений СПО / Д. Г. Гребенюк. – 2-е изд., стер. - М.: ИЦ «Академия», 2018. – 288 с.

##### **Интернет-ресурсы и электронно-библиотечные системы:**

[www.rostourunion.ru](http://www.rostourunion.ru) - сайт Российского союза туриндустрии

[www.tourdom.ru](http://www.tourdom.ru) – профессиональный туристический портал

[www.tourinfo.ru](http://www.tourinfo.ru) – официальный сайт газеты «Турифо»

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателями и руководителями практики в процессе проведения учебных занятий, практических работ, текущего и промежуточного контроля, в процессе прохождения производственной практики, а также выполнения обучающимися индивидуальных и/или групповых заданий внеаудиторной самостоятельной работы (ВСР).

Раздел и/или тема	Результаты освоения		Вид контроля	Формы и методы контроля	Вид оценочного средства	Форма индивидуального учёта успеваемости	Оценка результатов **
	ЗУН *	Компетенции (код)					
<b>МДК 01.01.</b>							
Раздел 1 Темы 1.1.-1.4	1,2	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9	Текущий	Устный и письменный опрос. Тестирование Выполнение практических работ и ВСР	Вопросы и задания для устного и письменного опроса. Тесты. Задания для практических работ и ВСР.	Учебный журнал.	Бальная оценка знаний и умений.
<b>МДК 01.02.</b>							
Раздел 1 Темы 1.1.-1.8	1,2	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9	Текущий	Устный и письменный опрос. Тестирование Выполнение практических работ и ВСР	Вопросы и задания для устного и письменного опроса. Тесты. Задания для практических работ и ВСР.	Учебный журнал.	Бальная оценка знаний и умений.
<b>МДК.01.01. и МДК 01.02.</b>	1,2	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9. ПК 1.1-1.2 ПК 1.4 – 1.7	Промежуточный	Комплексный дифференцированный зачет	Задания для комплексного дифференцированного зачета	Ведомость промежуточной аттестации. Зачетные книжки Ведомость оценки ОК, ПК	Бальная оценка знаний и умений. Дихотомическая оценка ОК, ПК
ПП.01.01	2,3	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9. ПК 1.1.-1.7	Текущий контроль  Промежуточный контроль	Выполнение заданий  Дифференцированный зачет	Задания на практику  Задание для зачёта	Учебный журнал Дневник практики. Отчёт.  Характеристика. Ведомость дифференцированного зачёта Ведомость оценки ОК,	Бальная оценка знаний, умений и навыков (2-5)  Бальная (2-5) Оценка ОК, ПК

						ПК	
ПМ 01.	1,2,3	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8 ОК 9 ПК 1.1. - 1.7.	Промежу точный контроль	Экзамен	Экзаменационный билет	Ведомость экзамена Ведомость оценки ОК, ПК	Бальная (2-5) Оценка ОК, ПК

---

\*Результаты усвоения:

1 – знания

2 – умения

3 - навыки

Оценка результатов \*\*

1. ЗУН - в баллах (2-5)

2. дихотомическая оценка ОК:

1 – оценка положительная, т.е. ОК (ПК) сформированы

0 – оценка отрицательная, т.е. ОК (ПК) не сформированы



## Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Методы оценки
ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.	75% правильных ответов Оценка процесса Оценка результатов	Тестирование Собеседование Экзамен
	Экспертное наблюдение Оценка процесса Оценка результатов	Лабораторная работа Ролевая игра Ситуационная задача Практическая работа
	Экспертное наблюдение	Практическая работа Виды работ на практике
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах.	75% правильных ответов Оценка процесса Оценка результатов	Тестирование Собеседование Экзамен
	Экспертное наблюдение Оценка процесса Оценка результатов	Лабораторная работа Ролевая игра Ситуационная задача Практическая работа
	Экспертное наблюдение	Практическая работа Виды работ на практике
ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.	75% правильных ответов Оценка процесса Оценка результатов	Тестирование Собеседование Экзамен
	Экспертное наблюдение Оценка процесса Оценка результатов	Лабораторная работа Ролевая игра Ситуационная задача Практическая работа
	Экспертное наблюдение	Практическая работа Виды работ на практике
ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.	75% правильных ответов Оценка процесса Оценка результатов	Тестирование Собеседование Экзамен
	Экспертное наблюдение Оценка процесса Оценка результатов	Лабораторная работа Ролевая игра Ситуационная задача Практическая работа
	Экспертное наблюдение	Практическая работа Виды работ на практике
ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).	75% правильных ответов Оценка процесса Оценка результатов	Тестирование Собеседование Экзамен
	Экспертное наблюдение Оценка процесса Оценка результатов	Лабораторная работа Ролевая игра Ситуационная задача Практическая работа
	Экспертное наблюдение	Практическая работа Виды работ на практике

ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю	75% правильных ответов Оценка процесса Оценка результатов	Тестирование Собеседование Экзамен
	Экспертное наблюдение Оценка процесса Оценка результатов	Лабораторная работа Ролевая игра Ситуационная задача Практическая работа
	Экспертное наблюдение	Практическая работа Виды работ на практике
ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности	75% правильных ответов Оценка процесса Оценка результатов	Тестирование Собеседование Экзамен
	Экспертное наблюдение Оценка процесса Оценка результатов	Лабораторная работа Ролевая игра Ситуационная задача Практическая работа
	Экспертное наблюдение	Практическая работа Виды работ на практике
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Оценка результата	Тестирование
	Оценка результата	Ситуационная задача
	Оценка процесса	Ролевая игра
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Оценка результата	Собеседование
	Оценка результата	Ситуационная задача
	Оценка процесса	Ролевая игра
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	Оценка результата	Собеседование
	Оценка результата	Ситуационная задача
	Оценка процесса	Ролевая игра
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Оценка результата	Собеседование
	Оценка результата	Ситуационная задача
	Оценка процесса	Ролевая игра
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	Оценка результата	Собеседование
	Оценка результата	Ситуационная задача
	Оценка процесса	Ролевая игра
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Оценка результата	Собеседование
	Оценка результата	Ситуационная задача
	Оценка процесса	Ролевая игра
ОК 7. Брать на себя	Оценка результата	Тестирование

ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Оценка результата	Ситуационная задача
	Оценка процесса	Ролевая игра
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Оценка результата	Собеседование
	Оценка результата	Ситуационная задача
	Оценка процесса	Ролевая игра
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Оценка результата	Собеседование
	Оценка результата	Ситуационная задача
	Оценка процесса	Ролевая игра

### ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИМИСЯ ПРОГРАММЫ В ЧАСТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Код личностных результатов реализации программы воспитания	Критерии ЛР	Методы измерения показателей ЛР
ЛР 3	Отсутствие фактов проявления идеологии терроризма и экстремизма среди обучающихся; Отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве.	Наблюдение за поведением студентов Индивидуальные беседы Опросы Анкетирования Тестирования различного вида
ЛР 4	Демонстрация интереса к будущей профессии; Положительная динамика в организации собственной учебной деятельности по результатам самооценки, самоанализа и коррекции ее результатов; Проявление высокопрофессиональной трудовой активности; Участие в исследовательской и проектной работе; Участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях; Конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/бригаде; Проявление культуры потребления информации, умений и навыков пользования компьютерной техникой, навыков отбора и критического анализа информации, умения	Опрос Анкетирования Конкурсы профмастерства Творческие задания и анализ их выполнения Тестирования различного вида Индивидуальные беседы

	ориентироваться в информационном пространстве.	
ЛР 7	Оценка собственного продвижения, личностного развития; Участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях; Конструктивное взаимодействие в учебном коллективе; Демонстрация навыков межличностного делового общения, социального имиджа; Отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве.	Индивидуальные беседы Тестирования различного вида Наблюдение за поведением студентов
ЛР 8	Готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах.	Наблюдение за поведением студентов Анкетирование Опросы Тестирования различного вида
ЛР 9	Демонстрация навыков здорового образа жизни и высокий уровень культуры здоровья обучающихся.	Анкетирование Опросы Тестирования различного вида Беседы
ЛР 10	Проявление экологической культуры, бережного отношения к родной земле, природным богатствам России и мира; Демонстрация умений и навыков разумного природопользования, нетерпимого отношения к действиям, приносящим вред экологии. Демонстрация умений и навыков Интернет безопасности	Анкетирование Опросы Беседы Акции Участие в мероприятиях сайта Сетевичок.рф