

Санкт-Петербургское государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение

«Академия управления городской средой, градостроительства и печати»

ПРИНЯТО

На заседании педагогического совета

Протокол №.....³.....

« 05 » 07 2022 г



УТВЕРЖДАЮ

Директор СПб ГБПОУ «АУГСТГиП»

А.М. Кривоносов

« 05 » 07 2022 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

для специальности 43.02.10 Туризм

базовая подготовка

Санкт-Петербург

2022 г.


Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 43.02.10 Туризм

СОГЛАСОВАНА

Организация –партнёр

ООО «ВТС»

Генеральный директор

 А.С. Савина

« 05 » 07 2022 г.

Рассмотрена на заседании методического совета

Протокол № 6.....

28.06.2022

Одобрена на заседании цикловой комиссии

Экономики и сервиса

Протокол № 5

« 28 » 06 2022 г.

Председатель цикловой комиссии

 И.Н. Федосеева

Разработчик:

Илатова С.В., Труш И.А., Олонен О.В.- преподаватели СПб ГБПОУ «АУГСГиП»

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля	4
2. Результаты освоения профессионального модуля.....	8
3. Структура и содержание профессионального модуля	9
4. Условия реализации программы профессионального модуля.....	20
1.Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)	22

1. Паспорт рабочей программы профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля - общения является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО специальности 43.02.10 «Туризм» (базовая подготовка)

В части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Предоставление турагентских услуг** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1 Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.

ПК 1.2 Информировать потребителя о туристских продуктах.

ПК 1.3 Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.

ПК 1.4 Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.

ПК 1.5 Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы и др.).

ПК 1.6 Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.

ПК 1.7 Оформлять документы строгой отчетности.

Программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области туризма и гостиничного обслуживания при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля в соответствии с ФГОС СПО

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;
- проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;
- взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;
- оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;
- оказания визовой поддержки потребителю;
- оформления документации строгой отчетности;

уметь:

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

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

знать:

- 1. структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- 2. требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- 3. различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;
- 4. методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;
- 5. технологии использования базы данных;
- 6. статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- 7. особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- 8. основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;
- 9. виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- 10. характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;
- 11. правила оформления деловой документации;
- 12. правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;

- 13. перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;
- 14. перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;
- 15. требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- 16. информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию

Наименование дисциплины	Добавлено практических занятий	
	количество часов	Дополнительные умения-углубление подготовки
ПМ.01		
МДК.01.01	18	<p>Тема 1. Влияние туризма на экономику стран. Статистика в туризме. Законодательные нормативные акты. 4 часа уметь проводить обзор нормативно-законодательной базы и типовых договоров в сфере туризма, анализ агентских договоров в части фингарантий ведущих ТО.</p> <p>Тема 2.Формирование турпродукта 4 часа уметь формировать предложения турпродукта по заданным характеристикам, проводить оценку рекреационных характеристик своего региона, заполнять таблицу соотношения <i>рекреационных потребностей потребителя и типа турпродукта с примерами туров</i></p> <p>Тема 3 Продвижение турпродукта. Стимулирование продаж. 4 часа уметь изучать печатную газетную рекламную информации по туризму с целью выявления ведущих туроператоров по направлениям (в целом или на региональном рынке)» разрабатывать печатные рекламные объявления (для газеты, для листовки, для журнала), оценивать печатную газетную рекламную информацию по туризму с целью выявления лучших и худших образцов рекламных объявлений (по смысловым и графическим характеристикам), разработка радиийного рекламного объявления</p> <p>Тема 4 Технология продаж турпродукта 6 часов Деловая игра «Продвижение туристского продукта клиентам. Работа с клиентами». уметь определять личные качества менеджера при продвижении турпродукта</p>
МДК 01.02	12	<p>Тема 1. Понятие и субъекты турагентской деятельности. Основные понятия, используемые в турагентской деятельности 2 часа Дискуссия уметь с постановкой проблем по теме «Взаимоотношения между субъектами туристской деятельности в РФ»;</p> <p>Тема 2. Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия. 2 часа уметь рассматривать и проводить сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров.</p> <p>Тема 3. Технологии реализации туристского продукта. Правила расчета стоимости тура 2 часа уметь проводить</p>

		<p>расчет полной стоимости стандартного турпакета индивидуального тура в Египет; экскурсионного тура в Италию; по странам Юго-Восточной Азии; в Мексику; по странам Карибского бассейна (Куба + Венесуэла))</p> <p>Тема 4. Паспортные и визовые формальности. Особенности паспортно-визового режима основных туристских направлений 2 часа</p> <p>уметь рассмотрение особенностей пакета документов отдельных категорий граждан: пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане;</p> <p>Тема 6.</p> <p>Платежные средства и правила расчетов за рубежом 2 часа</p> <p>дискуссия на тему «Преимущества и недостатки использования безналичных расчетов (пластиковых карт) в зарубежных поездках».</p> <p>уметь использовать пластиковые карты в зарубежных поездках</p> <p>Тема 7.</p> <p>Правила и особенности обслуживания клиентов турфирмы 2 часа</p> <p>моделирование проблемной ситуации «Клиент недоволен качеством обслуживания турагентства».</p> <p>уметь решать проблему Клиента, недовольного качеством обслуживания турагентства</p>
--	--	--

1.3. Количество часов на освоение профессионального модуля:

всего – 324 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 180 часов, включая:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 120 часов;
 - самостоятельной работы обучающегося – 60 часов;
- производственной практики – 144 часа.

2. Результаты освоения профессионального модуля

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

Код	Наименование результата обучения
ПК.1.1	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
ПК 1.2.	Информировать потребителя о туристских продуктах.
ПК.1.3.	Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.
ПК 1.4.	Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.
ПК 1.5.	Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
ПК 1.6.	Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.
ПК 1.7.	Оформлять документы строгой отчетности.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий профессиональной деятельности

3. Структура и содержание профессионального модуля

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля*	Всего часов <i>(макс. учебная нагрузка и практики)</i>	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов <i>если предусмотрена рассредоточенная практика)</i>
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 – 1.3	Раздел 1. Технология продаж и продвижение турпродукта	90	60	20	20-	30	-	72	-
ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.4 – 1.7	Раздел 2. Технология и организация турагентской деятельности	90	60	20		30		72	-
ПК 1.1 – 1.7	Производственная практика (по профилю специальности), часов <i>(если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)</i>	144							
	Всего:	324	120	40	20	60	-	144	

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю (ПМ)

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов/зач.ед.	Уровень освоения
МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта		90/2.5	
Тема 1. Влияние туризма на экономику стран. Статистика в туризме. Законодательные нормативные акты.	<i>Содержание</i>	12/0,33	
	1 Влияние туризма на экономику стран. Факторы, тормозящие развитие туризма. Международные организации по регулированию туризма. Доля туризма в ВВП стран мира. Статистика выезда и въезда туристов в РФ	2	1
	2. Анализ требований российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, правилам реализации турпродукта. Негосударственные объединения российских ТО. Требования российского законодательства к ТО. «Турпомощь» и финансовые гарантии.	2	1
	<i>Практические занятия *</i> <i>Обзор нормативно- законодательной базы и типовых договоров в сфере туризма</i> <i>Анализ агентских договоров в части фингарантий ведущих ТО (изучение агентского договора)</i>	4	2
	Самостоятельная работа: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы, Сообщения по теме.	4	3
Тема 2.Формирование турпродукта	<i>Содержание</i>	27/0,75	
	1 Законодательные основы взаимодействия ТА и ТО. Бизнес – модели развития ТО.	2	1
	2 Расчет стоимости турпродукта- прерогатива ТО, закрепленная в законе «Об основах туристской деятельности в РФ» Этапы работы ТО компании при формировании тура.	2	1
	3 Активные субъекты туриндустрии. Поставщики туруслуг	2	1
	4 Маркетинговые исследования ТО. Оценка конъюнктуры рынка ТО. Изучение и анализ запросов потребителей туруслуг. Изучение рекреационных возможностей регионов.	2	1
	5 Методики расчета стоимости турпродукта ТО. Калькуляция себестоимости. Издержки	2	1

	6	Этапы реализации турпродукта. Негативные последствия снижения цены. Альтернатива неуменьшения цены. Риски ТО при демпинге. Мнения экспертов - директоров ведущих ТО.	2	1
		Практические занятия -«Формирование предложений турпродукта по заданным характеристикам»* «Анализ и оценка рекреационных характеристик своего региона» «Заполнение таблицы соотношения рекреационных потребностей потребителя и типа турпродукта с примерами туров»*	6	2
		Самостоятельная работа: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы, Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов.	9	3
Тема 3 Продвижение турпродукта. Стимулирование продаж.		<i>Содержание</i>	24/0,66	
	1	Принципы работы маркетинговой службы в турфирме. Методы и нормативно- правовая основа рекламы турпродукта. Виды продвижения ТО турпродукта на туристическом рынке. Реклама- инструмент продвижения товара к потребителю.	2	1
	2	Разработка рекламной политики. Рекомендации при планировании рекламной компании. Печатная реклама. Маркетинговые исследования ТО по выбору печатного издания в соответствии с целевой аудиторией. Рекомендации по рекламным объявлениям. Буклеты, каталоги. Виды сувенирной рекламы в туриндустрии	2	1
	3	Реклама на радио. Этапы рекламной компании на радио. Телевизионная реклама. Наружная реклама. Вывески, баннеры, растяжки, щиты. Реклама на транспорте. Реклама в Интернете. Сайт ТО. Интернет- рассылка. База данных ТА. Рекомендации по содержанию рассылки. Реклама в соцсетях. Интернет- рассылка. База данных ТА. Рекомендации по содержанию рассылки. Реклама в соцсетях. Участие ТО в поисковых системах- информационных ресурсах ТА.	2	1
	4	Туристические выставки.PR акции. Нестандартные приемы продвижения турпродукта. Пропаганда туризма. Спонсорство, благотворительность. Работа по привлечению ТА: создание франчайзинговых агентских сетей. Обучение ТА - воркшопы, презентации, семинары, вебинары, инфотуры. Особенности продвижения турпродукта.	2	1
	5	Совместная реклама с ТА, совместные мероприятия. Размещение инфо на сайте СПО. Повышение технологичности ТО для привлечения ТА. Онлайн бронирование. Виды продвижения ТА для стимулирования потребителей. Разработка рекламной политики. Как привлечь туриста в офис.	2	1

	6	<p>Средства стимулирования потребителей- предоставление бонусов для постоянных покупателей, доп.бесплатного обслуживания, раздача сувенирной продукции. Нестандартные приемы продвижения. Cross-promotion. Дисконтные карты. Почтовая рассылка.</p> <p>Практические занятия*</p> <p>«Изучение печатной газетной рекламной информации по туризму с целью выявления ведущих туроператоров по направлениям (в целом или на региональном рынке)»</p> <p>«Разработка печатного рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)»</p> <p>«Изучение печатной газетной рекламной информации по туризму с целью выявления лучших и худших образцов рекламных объявлений (по смысловым и графическим характеристикам)»</p> <p>«Разработка радиийного рекламного объявления (для газеты, для листовки, для журнала)»</p>	2	1
			4	2
	<p>Самостоятельная работа: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов.</p>		8	3
Тема 4 Технология продаж турпродукта	<i>Содержание</i>		27/0,75	
	1	Специфика продаж в турбизнесе. Продажа услуги.	2	1
		Методы изучения запросов потребителя. Структура рекреационных потребностей	2	1
	2	Требования к турменеджеру. Обязанности менеджера ТА	2	1
	3	Нравственные и психологические аспекты общения с клиентами. Деловой этикет	2	1
	4	Этапы обслуживания клиента. Различные средства стимулирования потребителей	2	1
	5	Технология продаж готового турпродукта.	2	1
	6	Требования законодательства к информации, предоставляемой потребителю.	2	1
		<p>Практические занятия*</p> <p>- Деловая игра «Продвижение туристского продукта клиентам. Работа с клиентами».</p> <p>Решение задачи: Определение личных качеств менеджера</p>	6	2
	<p>Самостоятельная работа: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов. Сообщение по теме.</p>		9	3

МДК 01.02		90/2.5	
Технология и организация турагентской деятельности			
Тема 1.	<i>Содержание учебного материала</i>	9/0,25	
Понятие и субъекты турагентской деятельности. Основные понятия, используемые в турагентской деятельности	1 Понятие турагентской деятельности. Субъекты турагентской деятельности.	2	1
	2 Основные понятия, используемые в турагентской деятельности. Развитие и регулирование турагентской деятельности в России.	2	1
	<i>Практические занятия:</i> дискуссия с постановкой проблем по теме «Взаимоотношения между субъектами туристской деятельности в РФ»;*	2	2
	<i>Самостоятельная работа:</i> знакомство с основными туристскими интернет-ресурсами; - знакомство сайтами ведущих туроператоров;	3	3
Тема 2.	<i>Содержание учебного материала</i>	12/0,33	
Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия.	1 Организационные основы функционирования туристского предприятия. Основные нормативные правовые акты, регулирующие турагентскую деятельность. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».	2	1
	2 Технологии предреализационных процессов в сфере туризма. Договорно-правовая документация: договор с поставщиками услуг, договор с туроператорами, туристами. Права и обязанности туроператоров, турагентов, туристов.	2	1
	3 Туристская документация. Туристский ваучер, транспортные документы, медицинская страховка. Ведение туристской отчетности.	2	1
	<i>Практические занятия:*</i> - рассмотрение договора между турагентом и туристом; - рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур; - сравнение стандартного пакета документов на различные виды туров.	2	2
	<i>Самостоятельная работа:</i> 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;	4	3
Тема 3.	<i>Содержание учебного материала</i>	18/0,5	
1	Общие понятия технологии реализации туристского продукта. Технология доставки	2	1

Технологии реализации туристского продукта. Правила расчета стоимости тура.		турпродукта потребителю туристских услуг. Формирование сбытовой сети. Агентское соглашение.		
	2	Реклама туристского продукта. Стимулирование продажи и пропаганды туристского продукта.	2	1
	3	Правила расчета стоимости стандартного турпакета. Доплаты и дополнительные услуги к турам.	2	1
	4	Правила расчета нестандартного (индивидуального) турпакета.	2	1
	Практические занятия: (индивидуальное задание) (2ч*) - расчет полной стоимости стандартного турпакета;(по выбору студента: индивидуального тура в Египет; экскурсионного тура в Италию; по странам Юго-Восточной Азии; в Мексику; по странам Карибского бассейна (Куба + Венесуэла))		4	2
Самостоятельная работа: подготовка информационных сообщений по теме «Стимулирование продажи и пропаганды туристского продукта». Расчет полной стоимости стандартного турпакета с учетом стоимости дополнительных услуг;		6	3	
Тема 4.	<i>Содержание учебного материала</i>		15/0,42	
Паспортные и визовые формальности. Особенности паспортно-визового режима основных туристских направлений	1	Понятие и виды паспортов. Общегражданские и специальные заграничные паспорта. Понятие визы и визовый запрос. Виды виз. Визовые ограничения. Особенности визового режима основных туристских направлений.	2	1
	2	Виды визовых режимов. Особенности оформления виз направлений Египет, Турция, Тунис. Особенности оформления виз направлений стран Шенгенского соглашения и европейских направлений не входящих в Шенгенское соглашение: Кипр, Великобритания, Болгария, Черногория.	2	1
	3	Особенности оформления виз направлений стран Юго-Восточной Азии: Индия, Китай, Камбоджа, Индонезия, Малайзия, Шри-Ланка, Таиланд, Вьетнам. Особенности оформления виз направлений ОАЭ. Израиль. Иордания. Марокко. Особенности оформления виз направлений стран Карибского бассейна: Куба, Мексика, Доминиканская республика. Особенности оформления виз в США	2	1
	Практические занятия: - подготовка пакета документов для получения визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения; - рассмотрение особенностей пакета документов отдельных категорий граждан: пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане;*		4	2

	- заполнение опросного листа на получение визы и заполнение оригинальной консульской анкеты на получение визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения.		
	Самостоятельная работа: заполнение необходимых документов для получения визы в выбранные страны для отдельных категорий граждан (пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане);	5	3
Тема 5. Таможенные формальности основных туристских направлений.	<i>Содержание учебного материала</i>	15/0,42	
	1 Понятие таможенного режима, виды таможенных режимов.	2	1
	2 Нарушение таможенных правил.	2	1
	3 Виды и формы таможенных документов для туристов. Таможенные правила провозки багажа и грузов.	2	1
	Практические занятия: Таможенное декларирование. Таможенное оформление и таможенный контроль.- семинар - заполнение таможенной декларации;	2 2	2
	Самостоятельная работа: рассмотрение особенностей таможенного декларирования в РФ; - подготовка информационных сообщений по теме «Таможенные правила провозки багажа и грузов популярных туристских направлений»;	5	3
Тема 6. Платежные средства и правила расчетов за рубежом	<i>Содержание учебного материала</i>	9/0,25	
	1 Операции с валютой. Пластиковые карты и правила их использования. Особенности применения дорожных чеков	2	1
	2 Система поощрения покупок Tax-free и Duty-free. Правила ввоза и вывоза валюты.	2	1
	Практические занятия: - дискуссия на тему «Преимущества и недостатки использования безналичных расчетов (пластиковых карт) в зарубежных поездках».*	2	2
	Самостоятельная работа: подготовка информационных сообщений о правилах ввоза и вывоза национальной и иностранной валюты отдельных государств;	3	3
Тема 7. Правила и особенности обслуживания клиентов турфирмы	<i>Содержание учебного материала</i>	12/0,33	
	1 Профессионально-квалификационная характеристика работников турфирмы.	2	1
	2 Классификация групп клиентов. Формы и стили обслуживания клиентов.	2	1
	3 Формирование коммуникативных навыков персонала турфирмы.	2	1
	Практические занятия: - моделирование проблемной ситуации «Клиент недоволен качеством	2	3

	обслуживания турагентства».		
	Самостоятельная работа: - составление проекта диалога клиента и менеджера туристской фирмы.	4	3
Производственная практика			
Виды работ			
<ul style="list-style-type: none"> - выявление и анализ потребностей заказчиков и подбор оптимального туристского продукта; - ознакомление с сайтами туроператоров; - изучение динамического листа предложений туроператоров; - изучение систем онлайн бронирования (Само-Софт, Мастер-тур, Серена, Амадеус); - маркетинг турпродуктов разных ТО по одинаковым дестинациям - разработка рекламной политики ТА; - изучение турпродукта и презентация его потребителю; -- взаимодействие с ТО по продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники; - подготовка документов туриста на визу; - подготовка турпакета для туриста 		144/4	
Всего:		324/9	

Рабочей программой предусмотрено выполнение отдельных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью, в форме практической подготовки в объёме **120** часов.

Производственной практики -144 часа

4. Условия реализации программы профессионального модуля

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Турагентской и туроператорской деятельности» и «Учебная (тренинговая) фирма по предоставлению туристских услуг».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

Компьютеры, сервер, выход в Интернет, локальная сеть, проектор, экран, интерактивная доска комплект учебно-методической документации, ДВД, фотоаппарат, видеокамера, калькулятор, телефон - факс, МФУ

Технические средства обучения:

- АРМ преподавателя;
- мультимедийное оборудование;
- лицензионное программное обеспечение
- системы бронирования AMADEUS, GALILEO

Технические средства обучения:

- АРМ преподавателя
- мультимедийное оборудование
- лицензионное программное обеспечение

4.2. Информационной обеспечение

МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта

Основная литература

Технология продаж и продвижения турпродукта : учебное пособие / С. А. Быстров. — Москва : КноРус, 2018. — 260 с. — (Среднее профессиональное образование). — 25 экз.

Технология продаж и продвижения турпродукта : учебное пособие / С. А. Быстров. — Москва : КноРус, 2021. — 260 с. — (Среднее профессиональное образование). — URL: <https://www.book.ru>. — Режим доступа: по подписке.

Восколович Н. А. Маркетинговые технологии в туризме : учебник и практикум для СПО / Н. А. Восколович. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 191 с. — (Профессиональное образование). — URL: <https://urait.ru>. — Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература

Джанджугазова Е. А. Маркетинговые технологии в туризме: маркетинг туристских территорий : учебное пособие для СПО / Е. А. Джанджугазова. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 208 с. — (Профессиональное образование). — URL: <https://urait.ru>. — Режим доступа: по подписке.

Гладилин В. А. Организация и менеджмент в туризме : учебно-практическое пособие / В. А. Гладилин. — Москва : Русайнс, 2021. — 119 с. — URL: <https://www.book.ru>. — Режим доступа: по подписке.

МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности

Основная литература

Косолапов А. Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности : учебное пособие / А.Б. Косолапов. — Москва : КноРус, 2021. — 294 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <https://www.book.ru>.

Косолапов А. Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности : учебное пособие / А.Б. Косолапов. – 6-е изд., стер. — Москва : КноРус, 2018. — 294 с. — (Среднее профессиональное образование). – 25 экз.

Емелин С. В. Технология и организация турагентской деятельности : учебное пособие для СПО / С. В. Емелин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 194 с. — (Профессиональное образование). — URL: <https://urait.ru>. — Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература

Косолапов А. Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности : практикум / А.Б. Косолапов. — Москва : КноРус, 2021. — 280 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <https://www.book.ru>. Для СПО

Гладилин В. А. Организация и менеджмент в туризме : учебно-практическое пособие / В. А. Гладилин. — Москва : Русайнс, 2021. — 119 с. — URL: <https://www.book.ru>. — Режим доступа: по подписке.

Кусков А. С. Основы туризма : учебник / А. С. Кусков, Ю. А. Джаладян. — Москва : КноРус, 2021. — 396 с. — (Среднее профессиональное образование). — URL: <https://www.book.ru>. — Режим доступа: по подписке.

Интернет-ресурсы и электронно-библиотечные системы:

- сайт Российского союза туриндустрии
- профессиональный туристический портал
- официальный сайт газеты «Турифо»

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Организация образовательного процесса по профессиональному модулю осуществляется в соответствии с ФГОС СПО по специальности, с рабочим учебным планом, программой профессионального модуля, с расписанием занятий; с требованиями к результатам освоения профессионального модуля: компетенциям, практическому опыту, умениям и знаниям.

В процессе освоения модуля используются активные и интерактивные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов: деловые игры, индивидуальные и групповые проекты, анализ производственных ситуаций, и т.п. в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Обучающимся обеспечивается возможность формирования индивидуальной траектории обучения в рамках программы модуля; организуется самостоятельная работа обучающихся под управлением преподавателей и предоставляется консультационная помощь.

Оценка качества освоения профессионального модуля включает текущий контроль знаний и промежуточную аттестацию. Текущий контроль проводится в пределах учебного времени, отведенного на соответствующий раздел модуля, как традиционными, так и инновационными методами, включая компьютерные технологии. Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Практические занятия и учебная практика проводятся в специально оборудованных аудиториях турагентской и туроператорской деятельности. Рекомендуются посещения туристских фирм.

Предшествовать освоению данного модуля должно изучение дисциплины общепрофессиональной дисциплины «Организация туристской индустрии».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарным курсам «Технология продаж и продвижения турпродукта», «Технология и организация турагентской деятельности»: наличие высшего образования, соответствующего профилю данного профессионального модуля. Преподаватели должны иметь опыт практической деятельности в соответствующей профессиональной сфере и проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой: наличие высшего образования, соответствующего профилю модуля, и опыта практической деятельности в соответствующей профессиональной сфере. Эти преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности «Предоставление турагентских услуг» и составляющих его профессиональных компетенций, а также общие компетенции, формирующиеся в процессе освоения

Результаты	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Освоенные профессиональные компетенции		
ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	Профессиональная разработка анкет; составление опросных листов Корректное информирование анкетизируемого о последовательности проведения социологического исследования; - Грамотная обработка полученных результатов	- экспертная оценка на практическом занятии
		- экспертная оценка выполнения проблемно-ориентированной задачи и устной презентации аргументации выбора
		- наблюдение во время практического занятия и в ходе учебной практики
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах	-Точность информирования потребителя о видах услуг; -Эффективность проведение рекламной компании по продвижению туристского продукта -Грамотность заполнения разовых заявок под конкретного и реального клиента	- наблюдение во время практического занятия и в ходе учебной практики
		- экспертная оценка результатов выполнения практического задания
		- оформление стендов для туристских выставках и его экспертная оценка
		- экспертная оценка рекламного буклета
ПК1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта	-Четкость ведения переговоров с поставщиками тур услуг.	- наблюдение во время практического занятия - правильность выполнения практического задания

		<p>- экспертная оценка результатов выполнения практического задания</p>
		<p>- тестирование</p>
		<p>- экспертная оценка устной и электронной презентации</p>
<p>ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя</p>	<p>- правильность оформления документации и расчета стоимости турпакета на основе современной нормативной базы</p> <p>- получение и анализ информации о стоимости и характеристиках туруслуг, входящих в турпакет</p> <p>- соответствие результата подбора оптимального турпакета заявке потребителя</p>	<p>- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики</p>
		<p>- экспертная оценка выполнения заданий на практического занятиях и в ходе учебной практики</p>
<p>ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)</p>	<p>Грамотность оформления</p> <ul style="list-style-type: none"> • турпакета; • ваучера; • страхового полисы; <p>бланка формы Тур-1</p>	<p>- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики</p>
		<p>- тестирование</p>
<p>ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю</p>	<p>-Грамотность заполнения виз на английском языке в соответствии с требованиями визовых центров</p> <p>- правильность заполнения заявлений на выдачу виз</p> <p>- выявление ошибок при оформлении заявлений и их исправление</p> <p>-объяснение выявленных ошибок, грамотное и корректное консультирование потребителя</p> <p>- изложение требований к организации въезда граждан РФ в зарубежные страны (безвизовый въезд, выдача виз, национальные визы и визы стран Шенгенского соглашения) согласно требованиям к оформлению визы страны</p>	<p>- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики</p>
		<p>- тестирование</p>

ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности	правильность заполнения документов строгой отчетности	- экспертная оценка выполнения практических заданий на занятиях и в ходе учебной практики
--	---	---

Освоенные общие компетенции

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> - участие в работе научно-студенческих обществ, - выступления на научно-практических конференциях, - участие во внеурочной деятельности, связанной с будущей специальностью (конкурсы профессионального мастерства, выставки и т.п.), - высокие показатели учебной деятельности 	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - на практических занятиях (при решении ситуационных задач, при участии в деловых играх; при подготовке и участии в семинарах, при подготовке рефератов, докладов и т.д.); - при выполнении работ на различных этапах учебной практики;
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<ul style="list-style-type: none"> - выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач, оценка их эффективности и качества 	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<ul style="list-style-type: none"> - анализ профессиональных ситуаций; - решение стандартных и нестандартных профессиональных задач 	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<ul style="list-style-type: none"> - эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников, включая электронные, при изучении теоретического материала и прохождении различных учебной практики. 	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - использование в учебной и профессиональной деятельности различных видов программного обеспечения, в том числе специального, при оформлении и презентации всех видов работ. 	

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	взаимодействие: - с обучающимися при проведении деловых игр, выполнении коллективных заданий (проектов), - с преподавателями, мастерами в ходе обучения, - с потребителями и коллегами в ходе учебной практики	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	- самоанализ и коррекция результатов собственной деятельности при выполнении коллективных заданий (проектов), - ответственность за результат выполнения заданий	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- планирование и качественное выполнение заданий для самостоятельной работы при изучении теоретического материала и прохождении различных этапов учебной практики; - определение этапов и содержания работы по реализации самообразования	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	- адаптация к изменяющимся условиям профессиональной деятельности; - проявление профессиональной маневренности при прохождении различных этапов учебной практики.	

Планируемые личностные результаты в ходе реализации программы профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг для специальности 43.02.10 ТУРИЗМ

Личностные результаты реализации программы воспитания <i>(дескрипторы)</i>	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций	ЛР 2
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур,	ЛР 3

отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих	
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России	ЛР 5
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	ЛР 7
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства	ЛР 8
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры	ЛР 11
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности	
Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности	ЛР13
Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР14
Проявляющий гражданское отношение к профессиональной деятельности как к возможности личного участия в решении общественных, государственных, общенациональных проблем	ЛР15
Открытый к текущим и перспективным изменениям в сфере туризма и гостеприимства. Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости.	ЛР16
Готовый к профессиональной конкуренции, освоению новых форм трудовой деятельности и конструктивной реакции на критику, содействующий поддержанию престижа своей профессии.	ЛР17