

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»  
Колледж бизнеса и технологий**

**Комплект  
контрольно-оценочных средств  
по профессиональному модулю  
ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг**

**программы подготовки специалистов среднего звена  
по специальности 43.02.10 «Туризм»**

Санкт-Петербург  
2022 г.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

Паспорт комплекта КОС по профессиональному модулю

Оценка освоения теоретического курса профессионального модуля  
(оценка освоения МДК)

Оценка по учебной и (или) производственной практике

Контрольно-оценочные материалы для квалификационного экзамена

## ПАСПОРТ

### комплекта контрольно-оценочных средств по профессиональному модулю « ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг».

#### 1.1. Общие положения.

Контрольно-оценочные средства (КОС) разработаны в соответствии с требованиями образовательной программы и Федерального государственного образовательного стандарта СПО по специальности 43.02.10 «Туризм», программы профессионального модуля « ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг».

Контрольно-оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу профессионального модуля «ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг» для специальности СПО 43.02.10 «Туризм» в части освоения вида профессиональной деятельности (ВПД): Предоставление туроператорских услуг.

Формой аттестации по профессиональному модулю является экзамен (квалификационный).

Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности «освоен / не освоен».

#### 1.2. Формы контроля и оценивания элементов профессионального модуля

Элемент модуля	Форма контроля и оценивания	
	Формы промежуточной аттестации	Текущий контроль
МДК 03.01 «Технология и организация туроператорской деятельности»	экзамен	оценка выполнения практических заданий
МДК 03.02 «Маркетинговые технологии в туризме»	Дифференцированный зачет	оценка выполнения практических заданий
УП.01	Дифференцированный зачет	наблюдение и оценка выполнения работ на учебной практике
ПП.01	Дифференцированный зачет	наблюдение и оценка выполнения работ на производственной

		практике
<b>ПМ</b> Предоставление туроператорских услуг	<b>02</b> <b>экзамен</b> <b>(квалификационный)</b>	-

### 1.3. Требования к результатам освоения программы профессионального модуля

Код и наименование ПК и ОК	Код и наименование основных показателей оценки результатов (ОПОР)	Код и наименование практического опыта	Код и наименование умений	Код и наименование знаний
ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	Уметь проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам;	осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами; проводить анализ деятельности других туркомпаний; работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации;	правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках; способы обработки статистических данных; методы работы с базами данных
ПК 3.2. Формировать туристский продукт.	Уметь формировать туристский продукт.	планирования программ турпоездов, составления программ тура и турпакета;	составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов; составлять турпакеты с использованием иностранного языка;	методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания; методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;
ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.	Уметь рассчитывать стоимость туристского продукта.	расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и	рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного	правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;

		определения цены турпродукта;	обслуживания; рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;	
ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.	Уметь взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.	взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта;	работать с агентскими договорами;	методику создания агентской сети и содержание агентских договоров; основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Повышение интереса к изучаемой дисциплине и к получению знаний в целом, расширение кругозора, углубление знаний	- сбора информации о деятельности организации и отдельных ее подразделений;	- собирать информацию о работе организации и отдельных ее подразделений;	- методику сбора информации о работе организации и отдельных ее подразделений;
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Проблемные задания по порядку организации и управлению в туристической индустрии	- расчета основных финансовых показателей деятельности организации (подразделения);	- рассчитывать основные финансовые показатели работы организации (подразделения) (себестоимость услуг, базовые налоги, финансовый результат деятельности организации, порог рентабельности);	- основные финансовые показатели деятельности организации и методику их расчета;
ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	Активное стремление к положительному решению стандартных и нестандартных профессиональных задач. Самоанализ и коррекция результатов собственной работы	- составления отчетно-плановой документации о деятельности подразделения;	- собирать информацию о качестве работы подразделения;	- методы по сбору информации о качестве работы подразделения;
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Написание рефератов, докладов, сообщений по темам специальности	- проведения презентаций;	- проводить презентации;	- методику проведения презентаций;

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	Посещение библиотек, работа с Интернетом, просмотр познавательных каналов TV.	- проведения презентаций;	- организовывать и проводить деловые совещания, собрания, круглые столы, рабочие группы;	- методики эффективной организации деловых встреч и совещаний;
ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Слаженность работы в коллективе, терпимость, общая культура, компетентность, вежливые уважительные взаимоотношения	- контроля качества работы персонала;	- работать в команде и осуществлять лидерские функции;	- приемы эффективного общения, мотивации персонала и работы с конфликтами;
ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.	Активность в работе на практических занятиях, в работе группами на теоретических занятиях, лидерские качества при решении проблемных задач	- расчета основных финансовых показателей деятельности организации (подразделения);	- рассчитывать основные финансовые показатели работы организации (подразделения) (себестоимость услуг, базовые налоги, финансовый результат деятельности организации, порог рентабельности);	- основные финансовые показатели деятельности организации и методику их расчета;
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Ответы на проблемные вопросы.	- проведения инструктажа работников; - контроля качества работы персонала;	- проводить инструктаж работников;- контролировать качество работы персонала;	- стандарты качества в туризме; - основные показатели качества работы подразделения;
ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.	Осознанный интерес студентов ко всему новому в технике и науке	- проведения презентаций;	- внедрять инновационные методы работы;	- инновации в сфере управления организациями туристской индустрии.

#### 1.4. Распределение основных показателей оценки результатов по видам аттестации

Код и наименование компетенции	Основные показатели оценки результатов	Текущий контроль	Форма промежуточной аттестации			
			МДК 02.01	МДК 02.04	УП	ПП
			Э	ДЗ	ДЗ	ДЗ
ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования	разработка программы маркетингового исследования;	Экспертная оценка выполнения практически				

рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проведение маркетингового исследования, сбор, обработка информации</li> <li>- разработка рекомендаций по востребованному туристскому продукту</li> </ul>	го задания				
ПК 3.2. Формировать туристский продукт.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание турпродукта на основе проведённых маркетинговых исследований</li> <li>- планирование программы турпоездов</li> <li>- соблюдение основных правил и методик составления туров.</li> </ul>	Экспертная оценка выполнения практического задания				
ПК 3.3. Рассчитывать стоимость турпродукта.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- применение основных методик расчёта себестоимости турпакета</li> <li>- разрабатывать правила расчётов с турагентами и способы их поощрения</li> </ul>	Экспертная оценка выполнения практического задания на практике				
ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- разработка предложений по продвижению туристского продукта на рынке турагентов</li> <li>- разработка предложений по продаже туристского продукта</li> </ul>	Экспертная оценка выполнения практического задания на практике				
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Повышение интереса к изучаемой дисциплине и к получению знаний в целом, расширение кругозора, углубление знаний	Наблюдение и оценка на практических занятиях. Наличие положительных отзывов по итогам учебной практики.				
ОК 2. Организовывать	Проблемные задания по	Экспертная оценка				

собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	порядку организации и управлению в туристической индустрии	решения ситуационных задач. Наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной практики				
ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	Активное стремление к положительному решению стандартных и нестандартных профессиональных задач. Самоанализ и коррекция результатов собственной работы	Наблюдение во время учебной практики. Экспертная оценка решения профессиональных ситуационных задач				
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Написание рефератов, докладов, сообщений по темам специальности	Участие в конкурсах, конференциях, тематических беседах				
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	Посещение библиотек, работа с Интернетом, просмотр познавательных каналов TV.	Обсуждение сообщений, докладов, рефератов. Оценка в журнале				
ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Слаженность работы в коллективе, терпимость, общая культура, компетентность, вежливые уважительные взаимоотношения	Наблюдение и экспертная оценка на практических и лекционных занятиях, в процессе учебной практики				
ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность	Активность в работе на практических занятиях, в	Обсуждение результатов работы, оценка в				



подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.	работе группами на теоретических занятиях, лидерские качества при решении проблемных задач	журнале				
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Ответы на проблемные вопросы.	Наблюдение в комплексе за поведением и работой студентов в течение всего учебного процесса				
ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.	Осознанный интерес студентов ко всему новому в технике и науке	Оценка их участия в беседах, обсуждениях, докладах, конкурсах, конференциях				

## 2. ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО КУРСА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Основной целью оценки теоретического курса профессионального модуля является оценка умений и знаний.

Оценка теоретического курса профессионального модуля осуществляется с использованием следующих оценочных средств: проверки теоретических знаний по разделам дисциплин МДК и выполнения практических заданий.

**Задания для оценки освоения МДК 03.01 Технология и организация туроператорской деятельности**

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ УСТНОГО И ПИСЬМЕННОГО ОПРОСА

**по дисциплине «Технология и организация туроператорской  
деятельности»**

1. Возникновение туроператорского предпринимательства.
2. Понятие туроператора.
3. Роль и задачи туроператора на туристском рынке.
4. Основные различия между туроператором и турагентом.
5. Типы туроператоров по виду и по месту деятельности.
6. Инициативный и рецептивный туроперейтинг.
7. Схема работы инициативного и рецептивного туроператоров.
8. Функции туроператора.
9. Создание привлекательного туристского продукта.

10. Оптимальность обслуживания.
11. Классы обслуживания в туроперейтинге.
12. Пакет услуг как комплексное обслуживание.
13. Основные и дополнительные услуги.
14. Заказные и эксклюзив-туры, их преимущества и недостатки.
15. Индивидуальные и групповые поездки.
16. Пакет тура.
17. Цена турпакета.
18. Проектирование тура.
19. ГОСТ Р 50681 – 94 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Проектирование туристских услуг».
20. Содержание документации по обслуживанию туристов.
21. Документы, являющиеся результатом проектирования тура.
22. Программа обслуживания и ее содержание в соответствии с ГОСТом.
23. Требование ГОСТа к туристской услуге: обязательные и рекомендуемые.
24. Программа обслуживания.
25. Оптимальность программы обслуживания.
26. Поставщики услуг туроператора.
27. Подбор поставщиков услуг.
28. Ответственность туроператора за предоставление услуг туристам.
29. Планирование тура и договорный план.
30. Типичная временная шкала для новой туроперейтинговой программы.
31. Переговоры с поставщиками услуг: подготовка и проведение.
32. Основные положения договоров с поставщиками услуг.
33. Специфические положения договоров: с гостиничным предприятием, предприятием питания, автотранспортным предприятием, авиакомпаниями и железными дорогами, с экскурсионной фирмой, музеем.
34. Договор инициативного и рецептивного туроператоров по обслуживанию туристов, его положения.
35. Вопросы, которые обсуждаются и фиксируются в договоре: маршрут поездки, размещение, питание, встреча и проводы, экскурсии, внутримаршрутный транспорт, другие услуги, чаевые, местные налоги и сборы, сопровождение.
36. Оформление сделки купли - продажи туров.
37. Оформление договора о туристском обмене.
38. Ответственность за нарушение соглашения.
39. Требования, необходимые для признания действительности сделки.
40. Язык документа и переписки.
41. Состав и содержание технологической документации.
42. Технологическая карта туристского путешествия.
43. Графики загрузки туристских организаций.

44. Информационный листок к туристской путевке.
45. Бланки путевок.
46. Лист бронирования.
47. Бланки договоров с клиентами.
48. Нормативные требования.
49. Папка тура.
50. Оформление виз российским гражданам, выезжающим за рубеж.
51. Виды загранпаспортов. Требования.
52. Виды приглашений и виз. Туристская виза.
53. Порядок выдачи туристской визы российским гражданам.
54. Сроки виз и требования по их соблюдению.
55. Шенгенские и национальные визы.
56. Прием иностранных туристов на территории РФ.
57. Референс, порядок получения.
58. Положение о регистрации в МИД России организаций в целях оказания им консульских услуг.
59. Положение об оформлении приглашения в РФ иностранных граждан.
60. Подтверждение о приеме иностранных туристов.
61. Документы иностранного туриста для предъявления в Российские консульство при получении туристской визы.
62. Положение о предъявлении иностранными гражданами гарантий предоставления средств для их проживания на территории РФ и выезда из РФ.
63. Транзитный проезд через территорию РФ.
64. Рекомендации ВТО по визовым формальностям.
65. Структура рынка организованного туризма и система продвижения турпродукта от производителей услуг к потребителям.
66. Каналы реализации туристского продукта.
67. Внешние и внутренние каналы сбыта.
68. Собственные бюро продаж и их производственные функции.
69. Контрагентская сбытовая сеть.
70. Основные условия соглашения с турагентствами.
71. Схемы рыночных каналов продвижения туристского продукта.
72. Традиционные и нетрадиционные формы продажи туристского продукта.
73. Оценка потенциальных партнеров: правоспособность, кредитоспособность, дееспособность.
74. Другие факторы, принимаемые во внимание при подборе турагентов.
75. Стороны агентского соглашения: туроператор – принципал, турагентство – агент.
76. Требования, предъявляемые к агентскому соглашению.
77. Необходимые и достаточные атрибуты.
78. Содержание агентского соглашения.

79. Основные подходы к заключению договоров между туроператором и турагентом в практике российского предпринимательства.
80. Понятие и цели рекламы.
81. Отличительные черты рекламы в индустрии туризма.
82. Нормативная основа рекламной деятельности туроператора.
83. Принципы рекламы.
84. Тактические решения по рекламе: выбор рекламоносителей, оплата рекламных объявлений, график публикаций.
85. Виды нерекламных методов продвижения туристского продукта.
86. Меры стимулирования продаж.
87. Стимулирование потребителей – туристов.
88. Стимулирование розничных турагентов.
89. Пропаганда туризма.
90. Туристские мероприятия.
91. Информационные поездки.
92. Каталог туроператора как основной носитель информации для продвижения туристского продукта.
93. Виды каталогов.
94. Подготовка и издание каталогов: перевод, заголовок, формат, содержание, подбор иллюстративного материала, корректура, разработка оригинал – макета, бумага и виды печати, оформление заказа в типографии.
95. Основные требования, предъявляемые к каталогу туроператора: высокая степень информативности, удобство пользования, достоверность информации, четкие условия по форме сотрудничества туроператора с турагентами. Рекламные функции каталогов.
96. Распространение каталогов.
97. Виды выставочных мероприятий в туризме, их цели и задачи.
98. Затраты и польза от участия турфирмы в выставке.
99. Выбор выставки и предварительная подготовка к ней.
100. Работа на выставке.
101. Место для стенда на выставке.
102. Планирование экспозиции.
103. Стендовая команда.
104. Послевыставочная работа.
105. Понятие стратегии обслуживания.
106. Три главных компонента предпринимательства в сфере обслуживания.
107. Основные составляющие менеджмента обслуживания туристов: информация, поставщики услуг, технология, взаимодействие с туристами, страхование.
108. Общие рекомендации по технологии обслуживания туристов.
109. Понятие программного туризма.
110. Международные традиции.

111. Необходимость программного подхода к российскому туроперейтингу.
112. Туроперейтинговая среда.
113. Базисная основа туристских программ.
114. Тематическая направленность туристских программ.
115. Необходимые составляющие туристского программирования: качество, оптимальность, психологическое восприятие.
116. Принципы современного программного обслуживания.
117. Программное обслуживание и гостеприимство.
118. Слагаемые гостеприимства.
119. Основные установки современного туроперейтинга.
120. Понятие анимации туристского обслуживания.
121. Основные направления развития анимации в туризме: шоу – музеи, тематические парки, костюмированные туры, работа аниматоров на отдыхе.
122. Посещение тематических парков как отдельный вид туризма.
123. Аниматоры и их основные задачи.
124. Основы анимационного туроперейтинга.
125. Представители туроператора.
126. Место работы, цели и задачи.
127. Подбор представителя туроператора.
128. Основные функции зарубежных представителей туроператора.
129. Порядок работы.
130. Руководитель представителей туроператора (на курорте, за рубежом) – супервайзер, его задачи.
131. Понятия: «качество продукции», «качество услуги», «качество туристского обслуживания».
132. Комплексный характер туристского обслуживания и критерии качества.
133. Качество работы туроператора, оцениваемое турагентами, потребителями.
134. Факторы, оказывающие влияние на качество туристского обслуживания.
135. Государственные требования к качеству туристского продукта и обслуживания.
136. Основные направления организации качества обслуживания туристов.
137. Гарантии качества и договор с туристом.
138. Гарантии качества по аналогии с «Франкфурской таблицей».
139. Система качества в туризме. ГОСТ Р 50691 – 94 «Модель обеспечения качества услуг».
140. Организация работы групп качества в туристской организации.
141. Стратегические направления работы по обеспечению системы качества туристского обслуживания.
142. Общее понятие безопасности в туризме.

143. Требования ГОСТа России 50644 – 94 по обеспечению безопасности туристов и экскурсантов.
144. Условия возникновения риска для жизни и здоровья туристов.
145. Источники риска в туризме: травмоопасность, воздействие окружающей среды, пожароопасность, специфические факторы риска и др.
146. Направления работы по организации и обеспечению безопасности туристов на маршруте туроперейтинга.
147. Возможности возникновения специфических факторов риска в туризме.
148. Информирование туристов как основной способ предотвращения факторов риска.
149. Техногенные и природные факторы риска: пожароопасность, опасные излучения, химические факторы риска, повышенная запыленность и загазованность.
150. Санитарные формальности.
151. Меры санитарного контроля.
152. Необходимость вакцинации при посещении ряда стран и регионов.
153. Ответственность туристской фирмы за вакцинацию туристов при отправки их в страны и регионы, неблагополучные по особо опасным инфекциям.
154. Памятка гражданам, выезжающим в эти страны.
155. Инструктаж туристов.
156. Другие медицинские риски в туризме и способы их снижения.
157. Обеспечение безопасности туристов при авиаперевозках.
158. Меры, предпринимаемые авиакомпаниями в целях обеспечения безопасности пассажиров.
159. Страховые гарантии жизни, здоровья и багажа пассажиров, заложенные в авиабилете.
160. Правила перевозки пассажиров, багажа и грузов на воздушных судах.
161. Правила безопасности полетов.
162. Инструктаж туристов о мерах обеспечения их безопасности в аэропорту, на летном поле и в полете.
163. Обеспечение безопасности на автомобильном транспорте.
164. Автомобиль как транспортное средство повышенной опасности.
165. Условия обеспечения безопасности движения: исправность и хорошее техническое состояние автомобиля, высокая квалификация водителя, знание правил дорожного движения страны (региона) путешествия.
166. «Листы поездки» на автобусном зарубежном туре.
167. Скоростные и другие ограничения на дорогах Европы.
168. Тахограф.
169. Требования безопасности при перевозке детей.
170. Ограничения по движению.

171. Способы оценки надежности страховой компании.
172. Страховой полис.
173. Условия страхования туристов, отправляющихся в зарубежную поездку.
174. Дополнительные виды страхования туристов.
175. Страхование внутреннего и въездного туризма.
176. Страховые случаи.
177. Страхование профессиональной ответственности туроператора.
178. Задачи финансово-экономической деятельности туроператора.
179. Финансовые схемы работы инициативного и рецептивного туроператоров.
180. Основные аспекты финансово-экономической деятельности туроператора.
181. Факторы, влияющие на уровень, динамику и методику ценообразования туроператора.
182. Методы расчета цен. Затратный метод.
183. Издержки туроператора.
184. Соотношение переменных и постоянных издержек.
185. Норматив прибыли.
186. Конкурентный метод.
187. Конкуренция и ценообразование.
188. Факторы, определяющие окончательную цену тура.
189. Расчет себестоимости туристского продукта.
190. Состав затрат, включаемых в себестоимость туристского продукта.
191. Прямые и косвенные затраты туроператора.
192. Схема расчета цены туристской поездки.
193. Расчет цен на основе безвалютного обмена.
194. Сезонные колебания цен в туризме.
195. Разработка ценовой линии.
196. Учет как инструмент эффективного экономического управления туристской организацией.
197. Основные документы, регламентирующие учетную политику туристских фирм.
198. Основные аспекты учетной политики туроператора: порядок учета затрат и способы их группировки для включения в себестоимость турпродукта; выбор метода определения выручки от реализации; учет бланков строгой отчетности.
199. Налоговый кодекс РФ.
200. Факторы влияющие на специфику оплаты налогов, обязательных платежей и сборов туристскими фирмами.
201. Основные налоги туроператора: на добавленную стоимость, с продаж, на содержание жилищного фонда и объектов социальнокультурной сферы, на пользователей автомобильных дорог, прибыль, рекламу.
202. Налоговый кодекс о сроках уплаты налогов.

203. Виды налоговых правонарушений.
204. Налоговые органы и налоговая полиция.
205. Основные аспекты оплаты счетов поставщиков услуг, подлежащие согласованию: форма, сроки и основание платежей, санкции за их просрочку.
206. Профессиональные стандарты для туризма.
207. Квалификационные требования к специалистам турбизнеса, утвержденные постановлением Министерства труда и социального развития от 17.05.99 № 8.
208. Структура стандартов.
209. Квалификационные уровни.
210. Практическое использование квалификационных требований (профессиональных стандартов).

**Вопросы к дифференциальному зачёту по МДК.03.02  
«Маркетинговые технологии в туризме» по модулю  
ПМ.03 «Предоставление туроператорских услуг»**

1. Маркетинг; сущность, задачи и компетенции.
2. Базовые понятия и принципы маркетинга.
3. Концепции маркетинга.
4. Средства маркетинга и регулирование спроса.
5. Содержание маркетинговой деятельности.
6. Особенности спроса в туризме. Специфика туристского маркетинга.
7. Маркетинговая среда фирмы: тенденции и перспективы.
8. Основные факторы макросреды.
9. Микросреда компании.
10. Внутренняя среда компании, взаимодействие с маркетинговой средой.
11. Маркетинговая информационная система и ее элементы.
12. Процесс маркетингового исследования.
13. Направления и цели маркетинговых исследований.
14. Вторичная и первичная маркетинговая информация.
15. Методы сбора первичной информации.
16. Методы прогнозирования и измерения спроса.
17. Сегментирование рынка: сущность, принципы, уровни.
18. Процесс сегментирования рынка.
19. Критерии сегментации туристского рынка.
20. Оценка и выбор рыночных сегментов, стратегии охвата рынка.
21. Разработка стратегии позиционирования.
22. Дифференцирование рыночного предложения.
23. Покупательское поведение: модель, принципы изучения.
24. Индивидуальные ресурсы потребителя.
25. Внешние факторы, формирующие поведение покупателя.
26. Внутренние факторы, формирующие поведение покупателя.
27. Процесс принятия решения о покупке.
28. Типы покупательских решений, особые типы покупательского поведения.



29. Стратегическое планирование: сущность, задачи, уровни.
30. Процесс стратегического планирования.
31. Сущность и последовательность SWOT - анализа.
32. Методы анализ бизнес - портфеля.
33. Разработка стратегий роста.
34. Содержание маркетингового плана.
35. Формы маркетингового контроля.
36. Планирование деятельности турфирмы.
37. Принципы формирования продуктовой политики
38. Тур как основной турпродукт. Характеристики турпродукта.
39. Основные направления стандартизации турпродукта.
40. Информационное сопровождение как элемент продуктовой политики.
41. Планирование ассортимента турпродуктов.
42. Концепция жизненного цикла товара (ЖЦТ).
43. Стадии ЖЦТ: характеристики и маркетинговые стратегии.
44. Процесс разработки нового турпродукта.
45. Адаптация турпродукта к сезонному распределению спроса.
46. Оценка конкурентоспособности турпродукта.
47. Роль цены в маркетинге - микс, в общей стратегии компании.
48. Основные факторы ценообразования.
49. Этапы процесса ценообразования.
50. Цели и стратегии ценообразования.
51. Методы формирования цены на турпродукты.
52. Способы адаптации цен в туризме.
53. Понятие «распределение», особенности распределения турпродукта.
54. Основные каналы распределения турпродукта.
55. Решения о структуре канала.
56. Управление каналами распределения.
57. Оптовые и розничные посредники при сбыте турпродукта.
58. Формирование системы распределения турпродукта.
59. Сущность и процесс маркетинговой коммуникации.
60. Инструменты продвижения.
61. Разработка маркетинговой коммуникации.
62. Формирование бюджета на продвижение.
63. Управление интегрированными коммуникациями.
64. Специфика маркетинговой коммуникации на туристском рынке.
65. Организация рекламы турпродукта.
66. Типичные средства рекламы турпродукта.
67. Стимулирование продаж туристских услуг.
68. Связи с общественностью в туристском бизнесе.
69. Использование инструментов прямого маркетинга.
70. Цели, задачи глобального маркетинга.
71. Решение о выходе на зарубежный рынок.
72. Разработка глобального предложения.
73. Природа и характеристики услуг.

74. Особенности маркетинга услуг.  
75. Некоммерческий маркетинг: задачи и особенности.

### 2.3.Рекомендуемая литература для разработки оценочных средств и подготовки обучающихся к аттестации.

#### МДК.03.01Технология и организация туроператорской деятельности

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронны е ресурсы
Скобкин С.С. Менеджмент в туризме : Учебник и практикум для СПО / Скобкин С. С. — 2-е изд., испр. и доп. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2021 .— 366с .— (Профессиональное образование)	осн		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Скобельцына А. С. Технология и организация информационно- экскурсионной деятельности : Учебник для СПО / Скобельцына А. С., Шарухин А. П. — 2-е изд., пер. и доп. — Москва : Юрайт, 2021 .— 262с .— (Профессиональное образование)	осн		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Севастьянов Д. В. Страноведение и международный туризм : Учебник / Севастьянов Д. В. — 2-е изд., пер. и доп. — Москва : Юрайт, 2021 .— 317с .	доп		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Морозов М. А. Экономика организации туризма : Учебник / Морозов М. А., Морозова Н. С. — 5-е изд., испр. и доп.— Москва : Юрайт, 2021.— 291 с.	доп		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>

#### МДК.03.02Маркетинговые технологии в туризме

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронны е ресурсы
Коль О. Д. Маркетинг в туристской индустрии : Учебник и практикум / Коль О. Д. —Москва : Юрайт, 2021 .— 355с .	осн		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Восколович Н. А. Маркетинговые технологии в туризме : Учебник и практикум Для СПО / Восколович Н. А. — 3-е изд., пер. и доп. — Москва : Юрайт, 2021 .— 191с .— (Профессиональное образование)	осн		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Шубаева В. Г. Маркетинговые технологии в туризме : Учебник и практикум Для СПО / Шубаева В. Г., Сердобольская И. О. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2021 .— 120с .—	осн		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>

(Профессиональное образование)			
Джанджугазова Е.А. Маркетинговые технологии в туризме: маркетинг туристских территорий : Учебное пособие Для СПО / Джанджугазова Е. А. — 3- е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2021 . — 208с. — (Профессиональное образование)	доп		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Колодий Н. А. Маркетинговые технологии в туризме: экономика ощущений и впечатлений : Учебное пособие Для СПО / Колодий Н. А. — Москва : Юрайт, 2019. — 326с. — (Профессиональное образование)	доп		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>

## 2.4.Перечень материалов, оборудования и информационных источников.

Проектор, компьютеры, принтеры, сканеры, копиры, мультимедийная система.

Плакаты, действующие макеты, наборы таблиц, презентации по темам.

Компьютер преподавателя, компьютеры для студентов, МФУ.

Нормативно - правовые акты, ГОСТы, рабочая тетрадь для выполнения практических работ, схемы, видео-доклады, презентации.

## 3. ОЦЕНКА ПО УЧЕБНОЙ И (ИЛИ) ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Целью оценки по учебной и (или) производственной практике является оценка:

1. Профессиональных и общих компетенций (далее ПК и ОК);
2. Практического опыта и умений.

Оценка по учебной и (или) производственной практике выставляется на основании данных аттестационного листа с указанием видов работ, выполненных обучающимся во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и требованиями организации, в которой проходила практика

### 3.1. Перечень видов работ для проверки результатов освоения программы профессионального модуля на практике

#### 3.1.1. Учебная практика

Виды работ	Коды проверяемых результатов		
	ПК	ОК	ПО, У
1. Работа по организации и составлению турпакета	3.1	2	
2. Разработка и тестовая реализация патриотического тура	3.2	5	
3. Проведение самостоятельной экскурсии по музею Санкт-Петербурга	3.3	6	
4. Проведение	3.4	7	

самостоятельной экскурсии по одному из пригородов Санкт-Петербурга			
5. Проведение самостоятельной экскурсии на иностранном языке	3.3	3	

### 3.1.2. Производственная практика

Виды работ	Коды проверяемых результатов		
	ПК	ОК	ПО, У
Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта	3.1		
Формировать туристский продукт.	3.2		
Рассчитывать стоимость туристского продукта.	3.3		
Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.	3.4		

### 3.1.3. ЗАДАНИЕ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПРАКТИКЕ

Вид профессиональной деятельности (из ФГОС)	Виды работ (из программы практики)	Содержание учебного материала, необходимого для выполнения работ
ПК 01.	Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	Провести анализ туристского спроса и факторов, влияющих на него. Графический анализ данных о спросе на туристские услуги. Пути повышения спроса. Проведение анализа деятельности организаций-конкурентов. Разработка материалов для проведения маркетингового исследования потребностей в новых продуктах у постоянных потребителей туристской организации.
ПК 02	Формировать туристский продукт.	Составить программы тура и турпакета. Составить программы туров для российских и зарубежных клиентов. Составить турпакеты с использованием иностранного языка .
ПК 03	Рассчитывать стоимость туристского продукта.	Рассчитать стоимость тура. Сделать планирование себестоимости проектируемого турпродукта.

ПК 04	Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.	Заклучить договор о взаимодействии с турагентом
-------	---	---

Руководитель практики (в СПбГЭУ)

Мурмилюк В.И.

(подпись)

(дата выдачи задания)

## 4. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА (КВАЛИФИКАЦИОННОГО)

### 4.1. Назначение

Экзамен (квалификационный) представляет собой демонстрацию теоретических знаний и практических навыков в форме ответа на вопросы экзаменационного билета и предназначен для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля 02 Предоставление услуг по сопровождению туристов по специальности СПО 43.02.10 «Туризм».

Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен». Для вынесения положительного заключения об освоении ВПД, необходимо подтверждение сформированности всех компетенций, перечисленных в программе ПМ. При отрицательном заключении хотя бы по одной из профессиональных компетенций принимается решение «Вид профессиональной деятельности не освоен».

В состав комплекта входят задания для экзаменуемых, пакет для экзаменатора (эксперта) и оценочная ведомость.

Задания включают разноуровневые учебные задачи и задания

### 4.2. Задание для экзаменуемых

Задание № \_\_\_\_.

Оцениваемые компетенции	Основные показатели оценки результатов
ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	Уметь проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.
ПК 3.2. Формировать туристский продукт.	Уметь формировать туристский продукт.
ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.	Уметь рассчитывать стоимость туристского продукта.
ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.	Уметь взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Повышение интереса к изучаемой дисциплине и к получению знаний в целом, расширение кругозора, углубление знаний
ОК 2. Организовывать собственную	Проблемные задания по порядку

деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	организации и управлению в туристической индустрии
ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	Активное стремление к положительному решению стандартных и нестандартных профессиональных задач.
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	Написание рефератов, докладов, сообщений по темам специальности
ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Посещение библиотек, работа с Интернетом, просмотр познавательных каналов TV.
ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.	Слаженность работы в коллективе, терпимость, общая культура, компетентность, вежливые уважительные взаимоотношения
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Активность в работе на практических занятиях, в работе группами на теоретических занятиях, лидерские качества при решении проблемных задач
ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.	Ответы на проблемные вопросы.

#### Инструкция (можно расширить)

##### 1. Внимательно прочитайте задание (обязательный компонент).

Вы можете воспользоваться компьютером, принтером, сканером, мультимедийной системой.

Максимальное время выполнения задания 20 мин.

Раздаточные и дополнительные материалы (при необходимости)

ТК РФ, Инструкции, ГОСТы.

Часть А Экзаменационный вопрос билета

Часть Б Экзаменационный вопрос билета

#### 4.3. Подготовка и защита портфолио

Задание № \_\_:

Соберите, оформите и представьте портфолио

Тип портфолио: \_\_\_\_\_

(Выберите из предложенных вариантов: портфолио документов, портфолио работ, рефлексивный портфолио, портфолио смешанного типа).

Проверяемые результаты обучения: \_\_\_\_\_  
(Указать коды проверяемых общих компетенций, а также, возможно, профессиональных компетенций, проверка которых не предусмотрена непосредственно при проведении экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю)

Основные требования

Требования к структуре и оформлению портфолио:

Требования к презентации и защите портфолио:

Показатели оценки портфолио	
Коды и названия проверяемых компетенций	Основные показатели оценки результатов
ПК	
ОК	

Показатели оценки презентации и защиты портфолио	
Коды и названия проверяемых компетенций	Основные показатели оценки результатов
ПК	
ОК	

#### 4.4. Пакет для экзаменатора

Инструкция

1. Ознакомьтесь с заданиями для экзаменуемых (обязательный компонент).
2. Выполните задание.
3. Вы можете воспользоваться учебно-методической литературой, имеющейся на специальном столе.

Количество вариантов заданий для экзаменуемых: 2 теоретических вопроса в экзаменационном билете.

Время выполнения каждого задания и максимальное время на экзамен (квалификационный):

Задание № 1 - мин./час.

Задание № 2 - мин./час.

Всего на экзамен \_\_\_\_\_ час.

Оцениваемые компетенции	Основные показатели оценки результата	Номер и содержание задания
ПК 3.1. Проводить	Уметь проводить	<u>Задание 1</u>

маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	Аргументированный ответ на вопрос экзаменационного билета <u>Задание 2</u> Аргументированный ответ на вопрос экзаменационного билета <u>Здание 3 (по практике)</u>
ПК 3.2. Формировать туристский продукт.	Уметь формировать туристский продукт.	<u>Задание 1</u> Аргументированный ответ на вопрос экзаменационного билета <u>Задание 2</u> Аргументированный ответ на вопрос экзаменационного билета <u>Здание 3 (по практике)</u>
ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.	Уметь рассчитывать стоимость туристского продукта.	<u>Задание 1</u> Аргументированный ответ на вопрос экзаменационного билета <u>Задание 2</u> Аргументированный ответ на вопрос экзаменационного билета <u>Здание 3 (по практике)</u>
ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.	Уметь взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.	<u>Задание 1</u> Аргументированный ответ на вопрос экзаменационного билета <u>Задание 2</u> Аргументированный ответ на вопрос экзаменационного билета <u>Здание 3 (по практике)</u>

Условия выполнения заданий оценить следующие компетенции:

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

ПК 3.2. Формировать туристский продукт.

ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.

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

Практический опыт, умения и знания.

Задание 1. Ориентировано на проверку освоения ПК 3.1.- ПК 3.2. ОК-1 – ОК-9.

Задание 2. Ориентировано на проверку освоения ПК 3.3-3.4. ОК- 1 – ОК -9

Задание 3. (по практике)

Литература для экзаменуемых



1. Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности (для ссузов) [Электронный ресурс]. — Москва : КноРус, 2018. — 296. — ISBN 978-5-406-06121-3

Дополнительная литература для экзаменатора

1. Золотовский, В. А. Правовое регулирование туристской деятельности : учебник для СПО / В. А. Золотовский, Н. Я. Золотовская. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 247 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9854-

Проведение оценки (при необходимости можно расширить).

Максимально возможное количество баллов -5. Квалификационный минимум баллов – 3.

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он набрал 5 баллов ;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он набрал 4 балла;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он набрал 3 балла ;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он набрал менее 3 баллов

Разработчик: \_\_\_\_\_ В.И. Мурмилюк

Ознакомьтесь с заданиями и их вариантами, оцениваемыми компетенциями и показателями оценки, а также информацией оценочной ведомости (макет ведомости, которая содержит данные о результатах аттестации по элементам профессионального модуля – МДК, учебной и/или производственной практике (заполняется до экзамена (квалификационного)).

Наименование ПК и ОК	Основные показатели оценки результата	Оценка	
		освоил	не освоил
ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	Уметь проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.		
ПК 3.2. Формировать туристский продукт.	Уметь формировать туристский продукт.		
ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.	Уметь рассчитывать стоимость туристского продукта.		
ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.	Уметь взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.		
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость	Повышение интереса к изучаемой дисциплине и к		

своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	получению знаний в целом, расширение кругозора, углубление знаний		
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Проблемные задания по порядку организации и управлению в туристической индустрии		
ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	Активное стремление к положительному решению стандартных и нестандартных профессиональных задач.		
ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Самоанализ и коррекция результатов собственной работы		
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	Написание рефератов, докладов, сообщений по темам специальности		
ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Посещение библиотек, работа с Интернетом, просмотр познавательных каналов TV.		
ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.	Слаженность работы в коллективе, терпимость, общая культура, компетентность, вежливые уважительные взаимоотношения		
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься	Активность в работе на практических занятиях, в работе группами на теоретических занятиях, лидерские качества при		

самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	решении проблемных задач		
ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.	Ответы на проблемные вопросы.		

*Оформление экзаменационных билетов  
для квалификационного экзамена*

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии _____ _____ _____  « ____ » _____ 201..г. протокол № _____	Квалификационный экзамен по профессиональному модулю ПМ ....  _____ Название модуля  _____ № специальности Вариант № _____	УТВЕРЖДАЮ Зам.директора _____  Ф.И.О.  « ____ » _____ 201..г.
--	---	---

Текст задания

Часть А. *(при необходимости)* \_\_\_\_\_

Часть Б. *(при необходимости)* \_\_\_\_\_

**Инструкция** *(можно расширить)*

1.Последовательность и условия выполнения задания (частей задания)

*(указывается при необходимости)* \_\_\_\_\_

2.Вы можете воспользоваться *(указать, чем)*

\_\_\_\_\_

3.Максимальное время выполнения задания – \_\_\_\_\_ мин./час.

4.Перечень раздаточных и дополнительных материалов *(при необходимости)*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Преподаватель \_\_\_\_\_

**Кодификатор (примерный перечень) оценочных средств для оценки знаний, умений и уровня сформированности компетенций**

<i>№ п/п Код оценочно го средства</i>	<i>Тип оценочного средства</i>	<i>Краткая характеристика оценочного средства</i>	<i>Представление оценочного средства в фонде</i>
1.	Деловая и/или ролевая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат
2.	Кейс-задача	Учебный материал подается студентам в виде проблем (кейсов), в которых обучающимся предлагается осмыслить реальную профессиональную ситуацию для решения данной проблемы. Знания приобретаются в результате активной и творческой работы: самостоятельного осуществления целеполагания, сбора необходимой информации, ее анализа с разных точек зрения, выдвижения гипотезы, выводов, заключения, самоконтроля процесса получения знаний и его результатов.	Задания для решения кейс - задачи
3.	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Вопросы по темам / разделам дисциплины или профессионального модуля
4.	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу	Комплект контрольных заданий по вариантам
5.	Круглый стол,	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в	Перечень дискуссионных

	дискуссия, диспут, дебаты	процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения	тем для проведения круглого стола, дискуссии, диспута, дебатов
6.	Портфолио	Целевая подборка работ студента, раскрывающая его индивидуальные образовательные достижения в одной или нескольких учебных дисциплинах, в профессиональном модуле.	Структура портфолио
7.	Проект	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.	Тема групповых и/или индивидуальных проектов
8.	Рабочая тетрадь	Дидактический комплекс, предназначенный для самостоятельной работы обучающегося и позволяющий оценивать уровень усвоения им учебного материала	Образец рабочей тетради
9.	Разноуровневые учебные задачи и задания	Различают задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определённого раздела дисциплины; б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; в) творческого уровня, позволяющие оценивать и <sup>30</sup> диагностировать умения, интегрировать знания различных областей,	Комплект разноуровневых задач и заданий

		аргументировать собственную точку зрения	
10.	Расчетно- графическая работа	Средство проверки умений применять полученные знания по заранее определенной методике для решения задач или заданий по модулю или дисциплине в целом.	Комплект заданий для выполнения расчетно-графической работы
11.	Реферат	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	Темы рефератов
12.	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной темы.	Темы докладов, сообщений
13.	Собеседование	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объёма знаний обучающегося по определённому разделу, теме, проблеме и т. п.	Вопросы по темам / разделам дисциплины
14.	Творческое задание	Частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся	Темы групповых и/или индивидуальных творческих заданий
15.	Тест	Средство контроля, направленное на проверку уровня освоения контролируемого теоретического и практического материала по дидактическим единицам дисциплины или профессионального модуля. Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающихся	Фонд тестовых заданий
16.	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы.	Тематика эссе
17.	Практические	Это задания, с помощью которых у учащихся формируются и развиваются правильные практические действия.	Виды: наблюдение,

	работы (практическое задание)		измерение, опыт, конструирование и др. задания для практических работ
18.	Лабораторные работы	Это проведение учащимися по заданию преподавателя опытов с использованием приборов, применением инструментов и других технических приспособлений.	Задания для лабораторных работ
19.	Тренажёр	Техническое средство, которое может быть использовано для контроля приобретённых студентом профессиональных навыков и умений по управлению конкретным материальным объектом	Комплект заданий для работы на тренажёре
20.	Отчеты по практикам	Средство контроля, позволяющая обучающемуся продемонстрировать обобщенные знания, умения и практический опыт, приобретенные за время прохождения учебной и производственной практик. Отчеты по практикам позволяют контролировать в целом усвоение ОК и ПК обозначенных в ППССЗ.	Виды работ и задания на учебную и производственную практику
21.	Контент-анализ документации	Анализ и оценка в соответствии с критериями документов (журналов теоретического и производственного обучения, характеристик, творческих работ, дневников и отчетов по практике, ВКР и др.), свидетельствующих об уровне компетентности обучающегося.	Перечень документов подлежащих анализу, критерии оценки
22.	Наблюдение	Инструмент сбора информации для установления фактов	Цель, объекты наблюдения, образец листа для фиксирования результатов наблюдения
23.	Задание на ВКР (дипломный проект, дипломная работа)	Перечень основных вопросов, которые должны быть раскрыты в работе, а также указания на основные информационные источники.	ВКР по специальности СПО



**РЕЦЕНЗИЯ**  
**на контрольно-оценочные средства по специальности 43.02.10 «Туризм» по ПМ 03**  
**«Предоставление туроператорских услуг»**  
**Разработанные ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный экономический**  
**университет**  
**Колледж бизнеса и технологий**

Рецензируемые контрольно-оценочные средства по специальности 43.02.10 «Туризм» представляет собой систему заданий, разработанную на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО).

Контрольно-оценочные средства соответствуют требованиям, целям и задачам ФГОС СПО и учебному плану. Они призваны обеспечивать оценку компетентности выпускников по профессиональному модулю 03 «Предоставление туроператорских услуг».

При разработке контрольно-оценочных средств для контроля качества изучения дисциплин учитываются все виды связей между включенными в них знаниями, умениями, навыками, позволяющие установить качество сформированных у обучающихся компетенций и степень общей готовности выпускников к профессиональной деятельности.

Разработанные контрольно-оценочные средства в полной мере соответствуют заявленному уровню подготовки и обеспечивают объективность и достоверность результатов при проведении оценивания с различными целями. Таким образом, контрольно-оценочные средства могут быть использованы для подготовки обучающихся по специальности 43.02.10 «Туризм».

Рецензент:

Кластер-тренинг-менеджер филиал АО «Авилен А.Г.» \_\_\_\_\_ / Герасимов А.В.

