


**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**  
**ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
**КОЛЛЕДЖ БИЗНЕСА И ТЕХНОЛОГИЙ**

**СОГЛАСОВАНО**

Директор колледжа

 / Л.Ф. Пелевина

« 29 » 04 2022 г.

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной и  
методической работе

 / В.Г. Шубаева

« 29 » 04 2022 г.



**ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**ПМ.01 Предоставление турагентских услуг**

Специальность 43.02.10 Туризм

Форма обучения – очная

Уровень образования: основное общее образование

Вид подготовки: базовый

Год набора: 2022

Санкт-Петербург

Программа профессионального модуля разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 43.02.10 Туризм.

Организация-разработчик: Колледж бизнеса и технологий ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Разработчик(и):

Мурмилук В.И., преподаватель  
Колледжа бизнеса и технологий  
ФГБОУ ВО «СПбГЭУ»

  
подпись

Рецензент (ы):  
Марушнова П.И., преподаватель  
Колледжа бизнеса и технологий  
ФГБОУ ВО «СПбГЭУ»

  
подпись


Герасимов А.В., кластер тренинг-менеджер  
филиал АО «Авиелен А.Г.»



  
подпись

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой комиссии ОПОП по специальности 43.02.10 Туризм.

Протокол № 7 от 02.03.2022 г.

Председатель ЦК  / В.И. Мурмилук

## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>6</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>8</b>
<b>4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ</b>	<b>14</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)</b>	<b>15</b>
<b>6. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>	<b>17</b>

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

## Предоставление турагентских услуг

### 1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля (далее - программа) – является частью основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 43.02.10 Туризм в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Предоставление турагентских услуги 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)

ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.

ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности.

### 1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

**Цель:** дать основные понятия по предоставлению турагентской деятельности.

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;
- оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;
- оказания визовой поддержки потребителю;
- оформления документации строгой отчетности

**уметь:**

- определять и анализировать потребности заказчика;
- выбирать оптимальный туристский продукт;

- осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);
- составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;
- взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;
- осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;
- принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организовываемых туроператорами;
- обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;
- разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;
- представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;
- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;
- оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;
- составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);
- приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;
- принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;
- предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;
- доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран;

**знать:**

- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;

- методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;
- технологии использования базы данных;
- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;
- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;
- правила оформления деловой документации;
- правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;
- перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;
- перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;
- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.

### **1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

всего – 325 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 253 часа, включая:  
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 171 час;  
 самостоятельной работы обучающегося – 82 часа;  
 учебной и производственной практики – 72 часа.

## **2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

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

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
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 команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), 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 в профессиональной деятельности

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

#### 3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	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 (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1-1.7	<b>ПМ. 01 Предоставление турагентских услуг</b>								
	МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта	175	95	30	20	44	-	36	-
	МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности	114	76	30	-	38	-	-	-
ПК 1.1-1.7	Производственная практика (по профилю специальности), часов <i>(если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика)</i>	36							36
	<b>Всего:</b>	<b>325</b>	<b>171</b>	<b>60</b>	<b>20</b>	<b>82</b>	<b>-</b>	<b>36</b>	<b>36</b>

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>МДК.01.01 ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРПРОДУКТА</b>			
Тема 1.1. Сущность и тенденции развития туристской индустрии	Содержание учебного материала	2	2
	1 История развития туризма		
	2 Этапы развития туризма		
	3 Тенденции развития туристской индустрии		
Тема 1.2. Индустрия туризма	Содержание учебного материала	4	2
	1 Услуги туризма		



<b>на международном рынке сегодня</b>	2 Управление туризмом 3 Международный туризм		
	Практическое занятие 1 Анализ индустрии туризма в современных условиях.	2	3
<b>Тема 1.3. Туристский рынок, его участники</b>	Содержание учебного материала	4	2
	1 Основные понятия туристского рынка 2 Конкурентная политика турпредприятий		
	Практическое занятие 1 Сравнительный анализ категорий «путешествие» и «путешественник», «турист» и «экскурсант».	2	3
<b>Тема 2.1. Понятие и сущность туристского продукта</b>	Содержание учебного материала	2	2
	1 Основные понятия туристского продукта. Виды туроператора		
	Практическое занятие 1 Анализ деятельности крупных туроператоров России	2	3
<b>Тема 2.2. Особенности туристского продукта и их влияние на технологии продаж</b>	Содержание учебного материала	4	2
	1 Особенности турпродукта 2 Специфические особенности турпродукта 3 Ценообразование в туризме		
	Практическое занятие 1 Расчет цены туристского продукта.	2	3
<b>Тема 2.3. Потребитель туристских услуг</b>	Содержание учебного материала	4	2
	1 Основные характеристика потребителя турпродукта 2 Методы изучения потребностей потенциального покупателя 3 Индивидуализация обслуживания. Понятие «клиентоориентированность»		
	Практические занятия 1 Портрет современного потребителя турпродукта	2	3
<b>Тема 3.1. Основные формы продаж туристских продуктов</b>	Содержание учебного материала	6	2
	1 Основные формы продаж 2 Правила продажи турпродукта 3 Каналы сбыта турпродукта 4. Особенности личных продаж 5. Продажи посредством средств коммуникации		
	Практические занятия 1 Изучение основных аспектов мотивации потребителей турпродукта и барьеров к путешествию. 2 Анализ этапов принятия решения о покупке туристского продукта. 3 Изучение рекреационных возможностей заданного региона для создания турпродукта.	6	3
<b>Тема 3.2. Стимулирование продаж туристского продукта</b>	Содержание учебного материала	4	2
	1 Правовое обеспечение в профессиональной деятельности в сфере туризма 2 Имидж и его влияние на продажи 3 Средства стимулирования потребителей		
	Практические занятия 1 Анализ системы мер по созданию положительного имиджа турфирмы на рынке. 2 Анализ средств стимулирования потребителя на примере турфирмы. 3 Анализ типичных ошибок менеджеров при продаже туров.	6	3
<b>Тема 3.3. Персональные</b>	Содержание учебного материала	4	2
	1 Технология управления контактом		

<b>продажи в сфере туризма</b>	2 Установление контакта с клиентом 3 Роль менеджера в реализации процесса эффективной продажи турпродукта		
	Практические занятия 1 Составление психологического портрета клиента турфирмы 2 Анализ продажи турпродукта по телефону.	4	3
<b>Тема 3.4. Презентация туристского продукта</b>	Содержание учебного материала	4	2
	1 Презентация турпродукта 2 Аргументация презентации		
	Практические занятия 1 Анализ алгоритма презентации турпродукта.	2	3
<b>Тема 3.5. Покупательское поведение потребителя туристских услуг</b>	Содержание учебного материала	4	2
	1 Мотивация продаж 2 Управление возражениями 3 Работа с сомнениями		
	Практические занятия 1 Составление психологического портрета клиента туристской фирмы. Классификация групп клиентов турфирмы. Анализ типичных ошибок менеджеров при работе с возражениями.	2	3
<b>Тема 3.6. Послепродажное обслуживание</b>	Содержание учебного материала	3	2
	1 Послепродажное обслуживание 2 Методы анализа отзывов потребителей		
Учебная практика		36	2,3
Самостоятельная работа при изучении МДК 01.01. Тематика внеаудиторной самостоятельной работы: 1. Составление плана-конспекта «Основные понятия и определения туризма как сферы деятельности». 2. Изучение индустрии туризма в современных условиях. Понятие туризма и классификация. 3. Изучение международного регулирования туристской деятельности. 4. Подготовка доклада «Туристская политика государства» (на выбор). 5. Подготовка доклада «Роль туроператора и турагента на туристском рынке». 6. Права и обязанности туристов. Компенсация за непредоставленные услуги и возмещение убытков» 7. Изучение инфраструктуры туризма местного российского рынка, основных составляющих. 8. Изучение информационных услуг как составляющего элемента в развитии туризма. 9. Рассмотрение особенностей ценообразования в туризме. 10. Изучение маркетинговой ценовой стратегии туристской компании. 11. Рассмотрение связи с общественностью в комплексе мероприятий по продвижению турпродукта. 12. Рассмотрение выставки и ярмарки в комплексе мероприятий по продвижению туристского продукта. 13. Изучение формирования общественного мнения. Мероприятия PR в туризме. 14. Изучение информационных технологий в продвижении туристского продукта. Электронная реклама. Сайт туристской администрации как средство продвижения туристского продукта.		44	
Подготовка и написание курсовой работы. Примерная тематика курсовых работ: 1. Создание инновационного туристского продукта (по видам туризма). 2. Проектирование программ обслуживания (по видам туризма). 3. Подготовка и ведение договорной кампании туроператора с поставщиками услуг. 4. Подготовка и заключение договора туроператора с турагентом. 5. Анализ преимуществ и недостатков франчайзинга в агентском бизнесе. 6. Анализ использования компьютерных технологий в работе туристской фирмы.		20	

7. Анимация в отелях: российский и зарубежный опыт. 8. Обеспечение безопасности в туризме (по видам туризма). 9. Разработка рекламно-информационного материала турагентства. 10. Разработка рекламного буклета (на примере любого российского направления). 11. Создание имиджа турагентства. 12. Влияние положительного и отрицательного имиджа туристской фирмы на ее деятельность. 13. Название туристской фирмы, как составляющая имиджа. 14. Внешнее и внутреннее оформление офиса турагентства. 15. Обслуживание клиента при продаже турпродукта. 16. Организация продажи турпродукта в турагентстве. 17. Создание благоприятной психологической обстановки в туристском агентстве при обслуживании клиента. 18. Инновационные технологии обслуживания клиентов (на примере агентского бизнеса). 19. Работа с претензиями туристов. 20. Визовая поддержка туристов (на примере турагентства).			
<b>Всего по МДК</b>		<b>157</b>	
<b>МДК.01.02 ТЕХНОЛОГИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ТУРАГЕНТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>			
<b>Тема 1. Понятие туристской дея- тельности</b>	Содержание учебного материала	8	
	1. Вводное занятие. Понятийный аппарат. 2. Развитие туристской деятельности Факторы развития туризма. 3.Международное регулирование туристской деятельности. 4. Туризм как феномен культуры и объект профессиональной деятельности.		2
	Практические занятия 1. Составление списка преимуществ группового и индивидуального туризма. 2.Участие государства в регулирование туристской деятельности в России.	4	3
<b>Тема 2. Понятие турагентской дея- тельности.</b>	Содержание учебного материала	8	
	1. Понятие турагентской деятельности. Виды деятельности турагента. 2.Организация работы туристической фирмы. 3.Разработка турпродукта в процессе оказания турагентских услуг. 4. Виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках		2
	Практические занятия 1. Составить перечень материально-технической базы туристической фирмы. 2. Разработка турпродукта. Осуществление предоставления турагентских услуг, соответствующих за- просам потребителя 3.Продвижения турпродукта на внутреннем и внешних рынках.	6	3
<b>Тема 3. Договорно- правовая документация</b>	Содержание учебного материала	14	
	1. Права и обязанности турфирм. Права и обязанности туристов. 2. Туристская документация: виды и особенности. Основные положения нормативно-правовых доку- ментов, регулирующих туристскую сферу. 3.Организация контактной зоны для обслуживания потребителей турагентских услуг. 4. Общегражданские и специальные заграничные паспорта. 5.Правила оформления договора о реализации туристского продукта. Правила оформления бланка ту- ристской путевки. 6.Правила оформления ваучера. Правила оформления бланков заказа. Правила оформления листа бро- нирования 7. Компенсация за непредоставленные услуги и возмещение убытков туристам.		2
	Практические занятия 1. Оформить образец договора о реализации туристского продукта. Оформить образец бланка туристской путевки.	10	3

	2. Деловая ситуация: «Оформление документов». 3. Бронирование услуг. 4. Подтверждение заказанного турпакета. 5. Составить перечень учредительных и разрешительных документов туристской фирмы.		
<b>Тема 4. Информационные ресурсы в туристической деятельности</b>	Содержание учебного материала		
	1. Информация - связующее звено системы туристской отрасли. Виды информационных ресурсов, правила и возможности их использования. 2. Информационные технологии и их роль в туристской отрасли. Системы бронирования и автоматизации документооборота 3. Формирование базы актуальной информации. Технологии использования	6	2
	Практические занятия 1. Составить схему «Построения связей информационных баз данных в туристской отрасли» 2. Составить схему бронирования и автоматизации документооборота	4	3
<b>Тема 5. Обслуживание клиентов турфирмы.</b>	Содержание учебного материала		
	1. Профессионально-квалификационная характеристика работников туристского бизнеса. 2. Классификация групп клиентов турфирмы. Стратегия обслуживания клиентов. 3. Формы и стили обслуживания клиентов. Анимационное обслуживание туристов. 4. Качество обслуживания в туризме. Формирование коммуникативных навыков персонала турфирмы. 5. Способы регулирования качества обслуживания в туризме. Профессиональная этика работников туристского бизнеса.	10	2
	Практические занятия 1. Сформулировать профессиональные требования к работнику турфирмы. 2. Разработать схему работы со слабомотивированным клиентом. Разработать схему работы с клиентом, пришедшим в турфирму с капризным ребенком. 3. Сформулировать основные принципы этики делового общения персонала турфирмы.	6	3
<b>Самостоятельная работа</b> 13. Изучение особенностей разных видов туризма (лечебно-оздоровительный, культурно-познавательный, ностальгический туризм). 2. Классификация маршрутов по видам трассы. 3. Изучение особенностей функционирования туристского рынка. 4. Написание рефератов по темам: «Хартия туризма», «Кодекс туриста». 5. Написание реферата по теме: Шенгенское соглашение ЕС «О едином визовом и туристском пространстве» 6. Проанализировать прямые и косвенные формы поддержки туристской сферы. 7. Предоставление информации о перспективах развития мирового туризма. 8. Создание туристской рекламы. 9. Сертификация туристских услуг. 10. Оформление ваучера. 11. Оформление бланков заказа. 12. Изучение правил учета и хранения бланков строгой отчетности. 13. Оформление офиса туристической фирмы.		38	
<b>Итого по МДК</b>		<b>132</b>	
<b>Производственная практика по ПМ</b>		<b>36</b>	3
<b>Итого по ПМ</b>		<b>325</b>	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

## 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

### 4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта	Ауд.2419 Учебная (тренинговая) фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма) Шкаф книжный 6шт., стол для конференций 1шт., стол компьютерный 5шт., стул офисный-30 шт. Компьютер преподавателя LenovoIntelCore i3-2100 CPU 3.1GHz с монитором Acer V193; Проектор SANYO с экраном Media; Перечень лицензионного программного обеспечения: MicrosoftWindowsProfessional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г, MicrosoftOfficeProfessional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г), 7-Zip (freeware).. АСУ ЭДЕЛЬВЕЙС- ООО Эдельвик соглашение о сотрудничестве №1 от 12.12.2019.
МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности	Ауд.2419 Учебная (тренинговая) фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма) Шкаф книжный 6шт., стол для конференций 1шт., стол компьютерный 5шт., стул офисный-30 шт. Компьютер преподавателя LenovoIntelCore i3-2100 CPU 3.1GHz с монитором Acer V193; Проектор SANYO с экраном Media; Перечень лицензионного программного обеспечения: MicrosoftWindowsProfessional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г, MicrosoftOfficeProfessional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г), 7-Zip (freeware).. АСУ ЭДЕЛЬВЕЙС- ООО Эдельвик соглашение о сотрудничестве №1 от 12.12.2019.

### 4.2. Информационное обеспечение обучения

#### МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библи. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Шубаева В. Г. Маркетинговые технологии в туризме : учебник и практикум для СПО / В. Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Юрайт, 2021. — 120 с.	осн		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Морозов М. А. Экономика туризма : Учебник для СПО / Морозов М. А., Морозова Н. С. — 5-е изд., испр. и доп. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 291 с.	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 : Издательство Юрайт, 2021. — 191 с.	доп		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>

**МДК.01.02Технология и организация турагентской деятельности**

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ допол- нительная лите- ратура	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электрон- ные ресурсы
Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности. — Москва : Кно-Рус, 2021 .— 293 с.	осн		<a href="#">ЭБС BOOK.ru</a>
Суворова Г. М. Безопасный отдых и туризм : Учебное пособие / отв. ред. Суворова Г. М. — 2-е изд., испр. и доп.— Москва : Юрайт, 2019 .— 195 с.	доп		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>
Скобкин С.С. Менеджмент в туризме : Учебник и практикум Для СПО / Скобкин С. С. — 2-е изд., испр. и доп .— Москва : Юрайт, 2021 .— 366с .— (Профессиональное образование)	доп		<a href="#">ЭБС Юрайт</a>

**4.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Теоретические занятия и учебная практика проводятся в образовательном учреждении. В процессе обучения используются имитационные и информационно-коммуникационные технологии. Консультации обучающихся проводятся в соответствии с графиком консультаций, составленным учебным заведением.

**4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по модулю ПМ: высшее специальное образование, соответствующее профилю модуля.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.	Определение запросов потребителя с учетом их особенностей и возможности реализации	Практическое задание
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах.	Умение донести до потребителя информацию о туристском продукте.	Составление информационной листовки и конспекта устного предложения
ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского	Умение организовывать продвижение туристского продукта на рынке	Практическое занятие

продукта	туристских услуг.	
ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.	Умение рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.	Практическое задание по расчету стоимости турпакета в соответствии с конкретной заявкой.
ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).	Оформление турпакета.	Практическое задание по оформлению турпакета.
ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.	Выполнение работы по оказанию визовой поддержки потребителя.	Практическое задание по оформлению пакета документов, необходимых для получения визы.
ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности.	Оформление документов строгой отчетности.	Практическое задание по заполнению документов строгой отчетности.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные общие компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
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 собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Проблемные задания по порядку организации туристского офиса	Экспертная оценка решения ситуационных задач. Наблюдение и экспертная оценка на практических занятиях, в процессе учебной практики
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	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 и использование информации, необ-	Написание рефератов, докладов, сообщений по темам спе-	Участие в конкурсах, конференциях, темати-



ходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	циальности	ческих беседах
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в 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, 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. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	Активность в работе на практических занятиях, в работе группами на теоретических занятиях, лидерские качества при решении проблемных задач	Обсуждение результатов работы, оценка в журнале
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Ответы на проблемные вопросы.	Наблюдение в комплексе за поведение и работой студентов в течение всего учебного процесса
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Осознанный интерес студентов ко всему новому в технике и науке	Оценка их участия в беседах, обсуждениях, докладах, конкурсах, конференциях

## 6. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья КБ иТ обеспечивает:

для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу профессионального модуля 01 «Предоставление турагентских услуг», на 2022/23 год набора  
Мурмилюка Виталия Ивановича,  
преподавателя Санкт-Петербургского государственного экономического университета  
Колледж бизнеса и технологий

Программа профессионального модуля 01 «Предоставление турагентских услуг» предназначена для реализации государственных требований к уровню подготовки выпускников по специальности среднего профессионального образования 43.02.10 «Туризм».

Программа профессионального модуля 01 «Предоставление турагентских услуг» составлена на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, разработанным Министерством образования Российской Федерации.

Программа ПМ 01 «Предоставление турагентских услуг» содержит следующие элементы: титульный лист, паспорт (указана область применения программы, место профессионального модуля в структуре основной образовательной программы, цели и задачи, объем учебной дисциплины и виды учебной работы); тематический план и содержание учебной дисциплины, условия реализации программы (требования к минимальному материально-техническому обеспечению, перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы); контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины.

Тематика и формы контроля соответствуют целям и задачам профессионального модуля. Четко сформулированная цель программы и структура находятся в логическом соответствии.

Содержание программы направлено на достижение результатов, определяемых ФГОС. Содержание отражает последовательность формирования знаний, указанных в ФГОС. В полной мере отражены виды работ, направленные на приобретение умений.

Программа может быть рекомендована для использования в образовательном процессе ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» Колледж бизнеса и технологий.

Рецензент:

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

