

Приложение

К ООП по специальности/профессии

43.02.16 Туризм и гостеприимство

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**ОП.В.12 Технология продаж и продвижения
турпродукта**

2025

Программу составили:

1. Прохорова Ольга Владимировна

Дисциплина: ОП.В.12 Технология продаж и продвижения турпродукта

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство утверждённым приказом Минобрнауки России от 12.12.2022 г. №1100.

Рабочая программа учебной дисциплины составлена на основании учебного плана по специальности «43.02.16 Туризм и гостеприимство»

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рассмотрено и рекомендовано на заседании кафедры Экономики и туризма

Протокол №8 от 20.05.2025

Заведующий кафедрой Абидова Саратина Айтековна

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.В.12 Технология продаж и продвижения турпродукта

(наименование дисциплины)

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.В.12 Технология продаж и продвижения турпродукта является обязательной частью обязательной части цикла основной образовательной программы в соответствии ФГОС «43.02.16 Туризм и гостеприимство» по специальности. Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций (ОК), профессиональных компетенций (ПК):

1. ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
2. ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
3. ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
4. ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
5. ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
6. ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
7. ПК 3.1. Формировать группы туристов, выполнять регистрацию группы в аварийно-спасательных службах
8. ПК 1.4. Осуществлять расчеты с потребителями за предоставленные услуги.
9. ПК 1.3. Координировать и контролировать деятельность сотрудников служб предприятий туризма и гостеприимства.
10. ПК 1.2. Организовывать текущую деятельность сотрудников служб предприятий туризма и гостеприимства.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ОК 01., ОК 04., ОК 06., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 3.1., ПК 1.4., ПК 1.3., ПК 1.2.	<p>составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;</p> <p>представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;</p> <p>обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;</p> <p>осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);</p> <p>выбирать оптимальный туристский продукт;</p> <p>оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;</p> <p>консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;</p> <p>разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;</p> <p>предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы</p>	<p>основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;</p> <p>различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;</p> <p>требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;</p> <p>перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;</p> <p>характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;</p> <p>виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;</p> <p>статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;</p> <p>перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;</p> <p>технологии использования базы данных;</p> <p>структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объём учебной дисциплины и виды учебной дисциплины

Вид учебной работы	Объём в часах
Лекционные занятия	34
Практические занятия	6
Практическая подготовка	50
Общий объём образовательной программы учебной дисциплины, в том числе в форме практической подготовки	90
Форма(-ы) контроля: Экзамен	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.В.12 Технология продаж и продвижения турпродукта

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1 Системы мер по созданию положительного имиджа турфирмы на рынке	Содержание учебного материала			ОК 06., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ОК 04., ПК 3.1., ПК 1.2., ПК 1.4., ПК 1.3.
	1 Практическая подготовка №1 Системы мер по созданию положительного имиджа турфирмы на рынке	4	2	
	2 Лекционные занятия №1 Системы мер по созданию положительного имиджа турфирмы на рынке	2	1	
Тема 2 Методы продвижения турпродукта	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 3.1., ОК 06., ОК 04., ПК 1.2., ПК 1.4., ПК 1.3.
	1 Лекционные занятия №2 Методы продвижения турпродукта	2	1	
Тема 3 Сбытовая стратегия туристского предприятия как элемент управления продажами туристского продукта	Содержание учебного материала			ОК 06., ОК 01., ОК 04., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 1.4., ПК 3.1., ПК 1.3., ПК 1.2.
	1 Практическая подготовка №2 Сбытовая стратегия туристского предприятия как элемент управления продажами туристского продукта	4	2	
Тема 4 Организация продвижения и реализации туристского продукта	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 06., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 3.1., ОК 04., ПК 1.2., ПК 1.4., ПК 1.3.
	1 Практическая подготовка №3 Организация продвижения и реализации туристского продукта	4	2	
Тема 5 Специфика выставочной деятельности турфирмы. Особенности презентации туров на выставках, ярмарках и форумах	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 06., ОК 05., ОК 04., ОК 03., ПК 1.4., ОК 02., ПК 3.1., ПК 1.3., ПК 1.2.
	1 Лекционные занятия №3 Специфика выставочной деятельности турфирмы. Особенности презентации туров на выставках, ярмарках и форумах	2	1	
	2 Практическая подготовка №4 Специфика выставочной деятельности турфирмы. Особенности презентации туров на выставках, ярмарках и форумах	4	2	
Тема 6 Организация пропаганды туризма PR-средства	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 06., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 3.1., ОК 04., ПК 1.4., ПК 1.3., ПК 1.2.
	1 Лекционные занятия №4 Организация пропаганды туризма PR-средства	2	1	
	2 Практические занятия №1 Организация пропаганды туризма PR-средства	2	2	
Тема 7 Нерекламные методы продвижения турпродукта	Содержание учебного материала			ОК 06., ОК 05., ОК 03., ПК 3.1., ОК 02., ОК 01., ОК 04., ПК 1.2., ПК 1.4., ПК 1.3.
	1 Лекционные занятия №5 Нерекламные методы продвижения турпродукта	2	1	
	2 Практическая подготовка №5 Нерекламные методы продвижения турпродукта	4	2	
Тема 8 Ценообразование в туристской деятельности	Содержание учебного материала			ОК 06., ОК 01., ОК 04., ПК 3.1., ОК 05., ПК 1.2., ОК 03., ОК 02., ПК 1.4., ПК 1.3.
	1 Практическая подготовка №6 Ценообразование в туристской деятельности	4	2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы	
Тема 9 Организация процедуры продажи турпродукта	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 06., ПК 1.4., ПК 1.3., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 3.1., ПК 1.2., ОК 04.	
	1	Лекционные занятия №6 Организация процедуры продажи турпродукта	2		1
	2	Практическая подготовка №7 Организация процедуры продажи турпродукта	4		2
Тема 10 Технология продаж готового турпродукта. Организация онлайн-продаж туров	Содержание учебного материала			ОК 05., ОК 06., ОК 01., ОК 04., ОК 03., ПК 3.1., ОК 02., ПК 1.2., ПК 1.4., ПК 1.3.	
	1	Лекционные занятия №7 Технология продаж готового турпродукта. Организация онлайн-продаж туров	2		1
	2	Практические занятия №2 Технология продаж готового турпродукта. Организация онлайн-продаж туров	2		2
Тема 11 Нестандартные приемы продвижения турпродуктов	Содержание учебного материала			ПК 1.4., ОК 01., ОК 04., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 3.1., ПК 1.2., ПК 1.3., ОК 06.	
	1	Лекционные занятия №8 Нестандартные приемы продвижения турпродуктов	2		1
Тема 12 Виды рекламного продукта, технология его разработки и проведения рекламных мероприятий	Содержание учебного материала			ОК 05., ОК 01., ОК 03., ОК 04., ПК 1.4., ПК 1.3., ОК 06., ОК 02., ПК 3.1., ПК 1.2.	
	1	Лекционные занятия №9 Виды рекламного продукта, технология его разработки и проведения рекламных мероприятий	2		1
	2	Практическая подготовка №8 Виды рекламного продукта, технология его разработки и проведения рекламных мероприятий	4		2
Тема 13 Принципы работы маркетинговой службы в турфирме. Методы и нормативно-правовая основа рекламы турпродукта	Содержание учебного материала			ОК 06., ОК 01., ОК 04., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 3.1., ПК 1.2., ПК 1.4., ПК 1.3.	
	1	Практическая подготовка №9 Принципы работы маркетинговой службы в турфирме. Методы и нормативно-правовая основа рекламы турпродукта	4		2
	2	Лекционные занятия №10 Принципы работы маркетинговой службы в турфирме. Методы и нормативно-правовая основа рекламы турпродукта	2		1
Тема 14 Структура рекреационных потребностей	Содержание учебного материала			ОК 06., ОК 01., ОК 04., ПК 1.2., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 3.1., ПК 1.4., ПК 1.3.	
	1	Лекционные занятия №11 Структура рекреационных потребностей	2		1
Тема 15 Методы изучения и анализ запросов потребителя турпродукта и туруслуг	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 04., ПК 3.1., ПК 1.4., ПК 1.3., ОК 06., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 1.2.	
	1	Лекционные занятия №12 Методы изучения и анализ запросов потребителя турпродукта и туруслуг	2		1
	2	Практическая подготовка №10 Методы изучения и анализ запросов потребителя турпродукта и туруслуг	4		2
Тема 16 Анализ требований российского законодательства к правилам реализации туристского продукта и информации, предоставляемой потребителю	Содержание учебного материала			ОК 05., ОК 01., ОК 04., ОК 06., ПК 3.1., ОК 03., ОК 02., ПК 1.2., ПК 1.4., ПК 1.3.	
	1	Лекционные занятия №13 Анализ требований российского законодательства к правилам реализации туристского продукта и информации, предоставляемой потребителю	2		1
	2	Практическая подготовка №11 Анализ требований российского законодательства к правилам реализации туристского продукта и информации, предоставляемой потребителю	4		2

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Тема 17 Классификация групп клиентов турфирмы	Содержание учебного материала			ОК 06., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 3.1., ОК 01., ПК 1.4., ОК 04., ПК 1.2., ПК 1.3.
	1	Лекционные занятия №14 Классификация групп клиентов турфирмы	2	
	2	Практические занятия №3 Классификация групп клиентов турфирмы	2	2
Тема 18 Стратегии, формы и стили обслуживания клиентов	Содержание учебного материала			ОК 06., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ОК 01., ОК 04., ПК 1.2., ПК 3.1., ПК 1.4., ПК 1.3.
	1	Лекционные занятия №15 Стратегии, формы и стили обслуживания клиентов	4	
	2	Практическая подготовка №12 Стратегии, формы и стили обслуживания клиентов	4	2
Тема 19 Способы доведения информации до потребителя туристских услуг. Виды информационных ресурсов	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 04., ОК 06., ПК 1.4., ПК 1.3., ПК 1.2., ОК 05., ОК 03., ОК 02., ПК 3.1.
	1	Лекционные занятия №16 Способы доведения информации до потребителя туристских услуг. Виды информационных ресурсов	2	
	2	Практическая подготовка №13 Способы доведения информации до потребителя туристских услуг. Виды информационных ресурсов	2	2
		Всего	90	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 - ознакомительный (ознакомление с ранее изученными объектами, свойствами);

2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие помещения:

Кабинет турагентской и туроператорской деятельности.

Кабинет географии туризма.

Кабинет информационно-экскурсионной деятельности.

Кабинет организации деятельности сотрудников службы бронирования и продаж.

Учебная (тренинговая) фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма).

Лаборатория коммуникативных тренингов.:

1. Стол (18 шт.)
2. Шкаф (1 шт.)
3. Доска (1 шт.)
4. Стул (18 шт.)

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Киселева, Р. Ф. Организация и контроль текущей деятельности служб предприятий туризма и гостеприимства : учебник для СПО / Р. Ф. Киселева. — Санкт-Петербург : Лань, 2025. — 180 с. — ISBN 978-5-507-51618-6. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/455618>
2. Косолапов, А. Б., Технологии продаж в индустрии туризма и гостеприимства : учебник / А. Б. Косолапов. — Москва : КноРус, 2023. — 326 с. — ISBN 978-5-406-10723-2. — URL: <https://book.ru/book/947197> — Текст : электронный.

3.2.2. Дополнительные источники

1. Пониматкина, Л.А.. Организация деятельности в индустрии туризма и гостеприимства : Учебное пособие / Л.А. Пониматкина, О.Е. Лебедева — Москва : КноРус, 2023. — 325 с. — ISBN 978-5-406-12710-0. — URL: <https://book.ru/book/952287> — Текст : электронный.

3.2.3. Интернет-ресурсы

1. СПС <http://www.consultant.ru>
2. ЭБС Лань
3. ЭБС <https://book.ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Образовательные результаты освоения образовательной программы учебной дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Умение		
составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров	умеет составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров	Ситуационные задачи Оценка выполнения практических заданий Оценка выполнения заданий к практической подготовке Экспертное наблюдение за работой обучающегося на занятии
представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям	умеет представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям	Ситуационные задачи Оценка выполнения практических заданий Оценка выполнения заданий к практической подготовке Экспертное наблюдение за работой обучающегося на занятии
обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки	умеет обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки	Ситуационные задачи Оценка выполнения практических заданий Оценка выполнения заданий к практической подготовке Экспертное наблюдение за работой обучающегося на занятии
осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных)	умеет осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных)	Ситуационные задачи Оценка выполнения практических заданий Оценка выполнения заданий к практической подготовке Экспертное наблюдение за работой обучающегося на занятии
выбирать оптимальный туристский продукт	умеет выбирать оптимальный туристский продукт	Ситуационные задачи Оценка выполнения практических заданий Оценка выполнения заданий к практической подготовке Экспертное наблюдение за работой обучающегося на занятии
оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;	умеет оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;	Ситуационные задачи Оценка выполнения практических заданий Оценка выполнения заданий к практической подготовке Экспертное наблюдение за работой обучающегося на занятии
консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз	умеет консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз	Ситуационные задачи Оценка выполнения практических заданий Оценка выполнения заданий к практической подготовке Экспертное наблюдение за работой обучающегося на занятии
разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах	умеет разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах	Ситуационные задачи Оценка выполнения практических заданий Оценка выполнения заданий к практической подготовке Экспертное наблюдение за работой обучающегося на занятии
предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы	умеет предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы	Ситуационные задачи Оценка выполнения практических заданий Оценка выполнения заданий к практической подготовке Экспертное наблюдение за работой обучающегося на занятии
Знание		
основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме	знает основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме	Индивидуальный опрос Письменный опрос Фронтальный опрос Доклад
различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования	знает различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования	Индивидуальный опрос Письменный опрос Фронтальный опрос Доклад

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы	требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы	Индивидуальный опрос Письменный опрос Фронтальный опрос Доклад
перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации	знает перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации	Индивидуальный опрос Письменный опрос Фронтальный опрос Доклад
характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости	знает характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости	Индивидуальный опрос Письменный опрос Фронтальный опрос Доклад
виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий	знает виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий	Индивидуальный опрос Письменный опрос Фронтальный опрос Доклад
статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры	знает статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры	Индивидуальный опрос Письменный опрос Фронтальный опрос Доклад
перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации	знает перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации	Индивидуальный опрос Письменный опрос Фронтальный опрос Доклад
технологии использования базы данных	знает технологии использования базы данных	Индивидуальный опрос Письменный опрос Фронтальный опрос Доклад
структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя	знает структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя	Индивидуальный опрос Письменный опрос Фронтальный опрос Доклад

4.2. Матрица соответствия контрольно-оценочных средств образовательным результатам учебной дисциплины

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Умение		
составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Задания к практической подготовке №Тема 4,16
представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Задания к практической подготовке №Тема 4,14,17
обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Задания к практической подготовке №Тема 17
осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных)	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Задания к практической подготовке №Тема 5,6
выбирать оптимальный туристский продукт	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Задания к практической подготовке №Тема 16,17
оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Задания к практической подготовке №Тема 16,18
консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Задания к практической подготовке №Тема 4,12; Задания к практическим занятиям №Тема 1
разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Задания к практической подготовке №Тема 6,7

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Задания к практической подготовке №Тема 12
Знание		
основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Вопросы на экзамен №10,13,14,17,23,26,36
различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Вопросы на экзамен №9,18,21,26,35,37,43
требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Вопросы на экзамен №12,15,19,26,29,33
перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Вопросы на экзамен №12,18,20,24,26,31
характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Вопросы на экзамен №22,27-30
виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Вопросы на экзамен №5,11,14,17,23
статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Вопросы на экзамен №Тема 17,18,23
перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Вопросы на экзамен №40
технологии использования базы данных	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Вопросы на экзамен №7,9,13,31,35
структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ОК 05., ОК 06., ПК 1.2., ПК 1.3., ПК 1.4., ПК 3.1.	Вопросы на экзамен №17,22,24,28,30,36,47

Вопросы к практическому занятию указаны в методических указаниях к практическим занятиям по дисциплине Технология продаж и продвижения турпродукта для обучающихся специальности "Туризм и гостеприимство". Ставрополь, 2025 Вопросы к практической подготовке указаны в методических указаниях к практической подготовке по дисциплине Технология продаж и продвижения турпродукта для обучающихся специальности "Туризм и гостеприимство". Ставрополь, 2025