ЕЛЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. И.А.БУНИНА

«УТВЕРЖДАЮ»
директор института СПО
_____ / М.С. Гладышева

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПЦ.11 Проектирование турпродукта

43.02.16 Туризм и гостеприимство

Базовый уровень подготовки

Форма обучения: **очная**

Рабочая программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» декабря 2022 г. № 1100.

Место дисциплины в структуре ППССЗ СПО ОПЦ. 11 «Проектирование турпродукта»
Учебная дисциплина «Проектирование турпродукта» входит в перечень дисциплин общепрофессионального цикла.

Рабочая программа разработана ПЦК социально-экономического профиля

Разработчик рабочей программы
Золотухина Варвара Алексеевна, преподаватель

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Проектирование турпродукта

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности или СПО 43.02.16 Туризм и гостеприимство.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительной профессиональной подготовке в рамках специальности СПО 43.02.16 Туризм и гостеприимство.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Проектирование турпродукта» относится к общепрофессиональному циклу дисциплин профессиональной подготовки, направлена на формирование следующих компетенций: ОК 02, ПК 2.1.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

определять задачи для поиска информации определять необходимые источники информации планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию выделять наиболее значимое в перечне информации оценивать практическую значимость результатов поиска оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач использовать современное программное обеспечение использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач;

Взаимодействовать с туроператорами, экскурсионными бюро, кассами продажи билетов, транспортными компаниями, meet-компаниями;

Владеть культурой межличностного общения;

Владеть техникой переговоров, устного общения с клиентом, включая телефонные переговоры;

Владеть техникой количественной оценки и анализа информации;

Владеть методикой хранения и поиска информации;

Вести документацию, хранение и извлечение информации;

Пользоваться компьютерными программами бронирования туров;

Осуществлять контроль за своевременным выполнением заказа;

Собирать, обрабатывать и анализировать статистические данные;

Формировать банки данных.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности приемы структурирования информации формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств;

Законодательство Российской Федерации в сфере туризма;

Нормативные документы, регламентирующие организацию туроператорской и турагентской деятельности;

Ассортимент и характеристики предлагаемых туристских продуктов;

Цены на туристские продукты и отдельные туристские и дополнительные услуги;
Системы бронирования услуг;
Организацию работы с запросами туристов;
Требования к оформлению и учету заказов;
Порядок контроля за прохождением и выполнением заказов;
Виды технических средств сбора и обработки информации, связи и коммуникаций;
Программное обеспечение деятельности туристских организаций;
Этику делового общения;
Основы делопроизводства;
Правила внутреннего трудового распорядка;
Правила по охране труда и пожарной безопасности.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС СПО и ООП СПО по данному направлению подготовки (специальности):

а) общих (ОК):

- Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности (ОК 02).

б) профессиональных (ПК):

- Оформлять и обрабатывать заказы клиентов (ПК 2.1).

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины: максимальной учебной нагрузки обучающегося 51 час, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 46 часов; самостоятельной работы обучающегося 1 час.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	***Объем часов***
Максимальная учебная нагрузка (всего)	**63**
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	**52**
в том числе:	
лекционные занятия	**26**
лабораторные занятия	**-**
практические занятия	**26**
контрольные работы	**-**
курсовая работа (проект) (*если предусмотрено)*	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	**2**
в том числе:	
самостоятельная работа над курсовой работой (проектом)	**-**
Домашняя работа	**1**
Промежуточная аттестация в форме (указать): экзамен **в этой строке часы не указываются**	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Проектирование турпродукта

наименование

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) *(если предусмотрены)*		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Тема 1. Концепция создания турпродукта	Содержание учебного материала, лекции		*4*	
	1	1. Теория турпродукта. 2. Содержание турпродукта. 3. Понятие турпродукта и схема его разработки. 4. Турпакет и его виды. 5. Формирование привлекательного турпродукта. 6. Классификация групп клиентов. 7. Концепция гостеприимства (страховые барьеры; факторы, влияющие на приспосабливаемость туристов к чужой культуре; способы преодоления барьеров). 8. Классы обслуживания. Практические занятия: 1. Турпродукт как комплекс туристских услуг 2. Структура, уровни и формы туристского продукта Стратегии менеджмента туристского продукта		*1*
	Практические занятия		*2*	
	1	1. Теория турпродукта. 2. Содержание турпродукта. 3. Понятие турпродукта и схема его разработки. 4. Турпакет и его виды. 5. Формирование привлекательного турпродукта. 6. Классификация групп клиентов. 7. Концепция гостеприимства (страховые барьеры; факторы, влияющие на приспосабливаемость туристов к чужой культуре; способы преодоления барьеров). 8. Классы обслуживания. Практические занятия: 1. Турпродукт как комплекс туристских услуг 2. Структура, уровни и формы туристского продукта Стратегии менеджмента туристского продукта		
Тема 2. Проектирование тура.	Содержание учебного материала		*4*	
		1. Туристские мотивы. 2. Требования к проектированию тура		*1,2*
	Практические занятия			
		1. Туристские мотивы. 2. Требования к проектированию тура	*4*	*2,3*
	Самостоятельная работа обучающихся			
		Проектирование тура.	*1*	*3*
	Содержание учебного материала		*2*	

Тема 3. Программы обслуживания	**1**	**1.Тематическая направленность программ обслуживания. 2. Планирование и формирование программы обслуживания туристов. 3. Особенности формирования выездных туров. 4. Технологии организации выездных туров**		***1,2***
		Практические занятия		
	1	**1.Тематическая направленность программ обслуживания. 2. Планирование и формирование программы обслуживания туристов. 3. Особенности формирования выездных туров. 4. Технологии организации выездных туров**	***4***	***2,3***
Тема 4. Поставщики услуг		**Содержание учебного материала**		
	1	**1. Переговоры с поставщиками услуг. Договор между туроператорами. 2. Подготовка к договорной компании. 3. Девять правил психологического подхода к ведению переговоров. 4. Оформление договора. Необходимые приложения к договору туроператора с поставщиками услуг. 5. Договор между рецептивным и инициативным туроператорами (ТОТО) при организации инклюзив-тура, заказного тура. 6. Существенные условия оформления сделки купли-продажи туров. 7. Организации и предприятия, участвующие в обслуживании туристов на туре. 8. Ответственность туроператора за обслуживание туристов на маршруте тура. 9. Схемы работы туроператора по реализации и организации туров. 10. Идентификация поставщиков услуг. 11. Комплексное соответствие предлагаемых услуг определенному клиенту.**	***3***	***1***
		Практические занятия		
	1	**1. Переговоры с поставщиками услуг. Договор между туроператорами. 2. Подготовка к договорной компании. 3. Девять правил психологического подхода к ведению переговоров. 4. Оформление договора. Необходимые приложения к договору туроператора с поставщиками услуг. 5. Договор между рецептивным и инициативным туроператорами (ТОТО) при организации инклюзив-тура, заказного тура. 6. Существенные условия оформления сделки купли-продажи туров. 7. Организации и предприятия, участвующие в обслуживании туристов на туре. 8. Ответственность туроператора за обслуживание туристов на маршруте тура. 9. Схемы работы туроператора по реализации и организации туров. 10. Идентификация поставщиков услуг. 11. Комплексное соответствие предлагаемых услуг определенному клиенту.**	***2***	***2,3***
		Контрольная работа		
		Схемы работы туроператора по реализации и организации туров	***2***	***3***
		Содержание учебного материала		

Тема 5. Планирование тура	**1**	**1. Оформление взаимоотношения с партнерами-поставщиками услуг. 2. Разделы договорного плана. 3. Состав договорного плана туроператора. 4.Типичная временная шкала для летней туроперейтинговой программы.**	***2***	***1***
		Практические занятия		
	1	**1. Сегментирование рынка. 2. Маркетинговые технологии в анализе туристского рынка.**	***2***	***2,3***
		Контрольная работа	***2***	***3***
	1	**Составление договорного плана туроператора**		
Тема 6. Ценообразование в туроперейтинге.		**Содержание учебного материала**		
	1	**1. Цена в комплексе маркетинга туроператора 2. Цели и методы ценообразования. 3. Ценовые стратегии и тактики 4. Издержки производства и себестоимость турпродукта 5. Расчет окончательной цены турпродукта**	***2***	***1,2***
		Практические занятия		
	1	**1. Цена в комплексе маркетинга туроператора 2. Цели и методы ценообразования. 3. Ценовые стратегии и тактики 4. Издержки производства и себестоимость турпродукта 5. Расчет окончательной цены турпродукта**	***2***	***2,3***
		Консультация	***2***	
Всего:			**52**	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета _____; мастерской _____; лабораторий_____.
указывается наименование *указываются при наличии*
Оборудование учебного кабинета: _____
Технические средства обучения: _____

Оборудование мастерской и рабочих мест мастерской: _____:
_____

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории:
_____

Приводится перечень средств обучения, включая тренажеры, модели, макеты, оборудование, технические средства, в т. ч. аудиовизуальные, компьютерные и телекоммуникационные и т. п. (Количество не указывается).

3.4. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:
_____
Дополнительные источники:
_____
После каждого наименования печатного издания обязательно указываются издательство и год издания (в соответствии с ГОСТом). При составлении учитывается наличие результатов экспертизы учебных изданий в соответствии с порядком, установленным Минобрнауки России.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	**Коды формируемых профессиональных и общих компетенций**	**Формы и методы контроля и оценки результатов обучения**
Перечисляются все знания и умения, указанные в паспорте программы		*Перечень форм контроля следует конкретизировать с учетом специфики обучения по программе дисциплины.*