

Частное образовательное учреждение высшего образования  
"Ростовский институт защиты предпринимателя"

(г. Ростов-на-Дону)

УТВЕРЖДАЮ

Ректор  
Паршина А.А.

**ПМ.02 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРОПЕРАТОРСКИХ И  
ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ**  
**МДК.02.01 Предоставление туроператорских услуг**  
рабочая программа дисциплины (модуля)

Учебный план 43.02.16 ТУРИЗМ И ГОСТЕПРИИМСТВО

Квалификация **Специалист по туризму и гостеприимству**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **0 ЗЕТ**

Часов по учебному плану	113	Виды контроля в семестрах:
в том числе:		экзамены 3
аудиторные занятия	106	курсовые работы 3
самостоятельная работа	5	
контактная работа во время промежуточной аттестации (ИКР)	0	
часов на контроль	2	

**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	2 (1.2)		3 (2.1)		Итого	
	уп	рп	уп	рп	уп	рп
Неделя	20		12			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп	уп	рп
Лекции	20	20	24	24	44	44
Практические	20	20	22	22	42	42
Курсовое проектирование			20	20	20	20
В том числе в форме практ.подготовки	20	20	22	22	42	42
Итого ауд.	40	40	66	66	106	106
Контактная работа	40	40	66	66	106	106
Сам. работа	5	5			5	5
Часы на контроль			2	2	2	2
Итого	45	45	68	68	113	113

Программу составил(и):  
Препод. Разномазова М.А

Рецензент(ы):  
*ген. директор ООО «ГольфстримТур» Зябко О.А.*

Рабочая программа дисциплины  
**Предоставление туроператорских услуг**

разработана в соответствии с ФГОС СПО:  
Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности  
43.02.16 ТУРИЗМ И ГОСТЕПРИИМСТВО (приказ Минобрнауки России от 12.12.2022 г. № 1100)

составлена на основании учебного плана:  
43.02.16 ТУРИЗМ И ГОСТЕПРИИМСТВО  
утвержденного учёным советом вуза от 02.03.2023 протокол № 23.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры  
**Маркетинг, реклама и туризм (СПО)**

Протокол от 18.02.2023 г. № 7

Директор Грищенко М.А.

**1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

1.1	Междисциплинарный курс «Технология и организация туроператорской деятельности» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство.
-----	---

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Цикл (раздел) ОП:	МДК.02.01
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Изучение основ делопроизводства
2.1.2	История России
2.1.3	Координация работы служб предприятий туризма и гостеприимства
2.1.4	Основы туризма и гостеприимства
2.1.5	Осуществление расчетов с клиентом за предоставленные услуги туризма и гостеприимства
2.1.6	Сервисная деятельность в туризме и гостеприимстве
2.1.7	Соблюдение норм этики делового общения
2.1.8	Учебная практика
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Защита дипломного проекта (работы)
2.2.2	Координация работы по реализации заказа экскурсионных услуг
2.2.3	Оформление и обработка заказов клиентов экскурсионных услуг
2.2.4	Проведение демонстрационного экзамена
2.2.5	Производственная практика
2.2.6	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПРЕДДИПЛОМНАЯ)
2.2.7	Сопровождение туристов при прохождении маршрута (по видам туризма)
2.2.8	Учебная практика
2.2.9	Экономика и бухгалтерский учет предприятий туризма и гостиничного дела

**3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) – ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТУ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:**

**3.1 Знать**

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.

**3.2 Уметь**

координировать работу подразделений туроператора, задействованных в реализации заказа;  
 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.

### 3.3 Владеть навыками

координации работы подразделений туроператора, задействованных в реализации заказа;  
консультирования туристов по правилам и предмету заказа (оформление, цена, параметры, сроки и место выполнения заказа);  
осуществления приема заказов от туристов;  
проверки наличия всех реквизитов заказа;  
идентификации вида заказа;  
направления заказа в соответствующее подразделение туроператора и его контроль;  
корректировки сроков и условий выполнения заказов и в случае необходимости информирование заказчиков (туристов) об изменении параметров заказа.

**ОК 01.: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;**

**ОК 02.: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;**

**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;**

**ОК 04.: Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;**

**ОК 05.: Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;**

**ОК 09.: Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.**

**ПК 2.1.: Оформлять и обрабатывать заказы клиентов.**

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	<b>Раздел 1. Предоставление туроператорских услуг</b>						
1.1	Основы туроператорской деятельности /Тема/	2					
1.2	Развитие и регулирование туроператорской деятельности в РФ и за рубежом. Понятие туроператорской деятельности. Международное регулирование туристской деятельности. Развитие и регулирование туроператорской деятельности в России. /Лек/	2	6	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.3	Нормативно-правовая база осуществления туроператорской деятельности. Организационно - правовые формы функционирования туроператоров. /Лек/	2	6	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.4	Документация туроператорской фирмы, ведение туристской отчетности. Права и обязанности туроператора, турагента и туриста /Лек/	2	8	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		

1.5	Анализ профиля туроператоров. /Пр/	2	5	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.6	Изучение технологии оформления договоров. /Пр/	2	5	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.7	Оформление пакета документов для выезда туриста за рубеж по туру. /Пр/	2	5	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.8	Разбор ситуаций предоставления некачественных услуг, неполного предоставления услуг туроператором /Пр/	2	5	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.9	/Ср/	2	5	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.10	Технология разработки туристского продукта /Тема/	3					
1.11	Понятие разработки туристского продукта. Виды турпродуктов. /Лек/	3	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.12	Изучение и анализ ресурсов выбранной дестинации. /Лек/	3	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.13	Свойства и цели турпродукта. /Лек/	3	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.14	Принципы выбора базовых услуг и турпродуктов. /Лек/	3	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.15	Выбор схемы работы в дестинации. /Лек/	3	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.16	Основные правила и методика составления программ туров. /Лек/	3	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.17	Расчет стоимости тура /Лек/	3	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		

1.18	Анализ ресурсов выбранной дестинации. /Пр/	3	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.19	Определение базовых услуг по заданным показателям. /Пр/	3	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.20	Выбор вариантов бронирования услуг контрагентов. /Пр/	3	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.21	Оформление и обработка заказов клиентов /Тема/	3					
1.22	Теоретические аспекты оформления и обработки заказов. Технология работы с клиентами и их обслуживанию. /Лек/	3	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.23	Теоретические аспекты качества обслуживания клиентов. /Лек/	3	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.24	Программное обеспечение для учёта и ведения заказов и клиентов. /Лек/	3	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.25	Мониторинг предложений туроператоров. /Пр/	3	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.26	Анализ систем бронирований туроператоров. /Пр/	3	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.27	Анализ деятельности принимающих компаний в России и за рубежом. /Пр/	3	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.28	/Курс пр/	3	20	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		
1.29	/Экзамен/	3	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 09. ПК 2.1.	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.2 Л2.1		

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 5.1. Контрольные вопросы и задания

Тестовые задания 1

1. К основным туристским услугам относятся:

- а) включенные в договор и оплаченные посетителем турфирмы
- б) оплаченные в момент потребления во время путешествия или в месте пребывания

2. Групповой тур – это ...
- inclusiv tour
  - package tour
  - заказной тур
3. Что такое туристский ваучер?
- финансовый документ турфирмы
  - документ, подтверждающий бронирование и оплату услуг отеля
  - финансовое обязательство отеля
4. Что такое «поставщики услуг»?
- каналы продвижения турпродукта
  - каналы реализации турпродукта
  - предприятия и организации, принимающие участие в организации обслуживания туристов.
5. Что такое «форс-мажорные обстоятельства»?
- отказ от исполнения условий договора любой из сторон
  - обстоятельства непреодолимой силы
  - неспособность одной из сторон осуществить условия клиентского соглашения
6. Ребенок может иметь загранпаспорт:
- с 6 лет
  - с момента рождения
  - с 14 лет
  - с 18 лет
7. Для посещения зарубежных стран с туристскими целями россиянам необходимо наличие:
- деловой визы
  - частной визы
  - рабочей визы
  - туристской визы
8. Для въезда в какие европейские страны россиянам не нужна виза?
- Украина
  - Хорватия
  - Черногория
  - Болгария
  - Польша
  - Чехия

#### Тестовые задания 2

1. Язык оформления международных соглашений:
- русский язык
  - государственные языки сторон соглашения
  - приемлемый третий язык
  - двуязычное соглашение – на русском языке и языке, выбранном партнером
2. Фирменный стиль туристского предприятия – это ...
- важный психологический фактор для клиента при выборе фирмы
  - показатель успешной работы фирмы на рынке
  - непрерывное требование к наружному и внутреннему оформлению фирмы и исполнению рекламно-информационных материалов
3. С какими паспортами российских граждан работают турфирмы?
- служебный паспорт
  - дипломатический паспорт
  - паспорт моряка
  - общегражданский загранпаспорт
4. Туроператор занимается созданием, продвижением и реализацией:
- туристских товаров
  - туристских услуг
  - туристского продукта
5. Шенгенская виза, выданная одной из стран Шенгенского соглашения, дает разрешение на посещение:
- этой страны
  - некоторых стран – участниц

в) всех стран – участниц

6. Наличие визы:

- а) разрешает въезд в государство
- б) гарантирует въезд на территорию страны
- в) подтверждает регистрацию паспорта в консульстве государства, которое предстоит посетить.

Тестовые задания 3

1. Пакет услуг (турпакет) – это ...

- а) набор туристской документации
- б) произведенный оператором турпродукт, состоящий из определенного набора услуг
- в) упаковка для рекламной продукции

2. Общие требования, предъявляемые к туристской услуге, подразделяются на: (отметить V)

- а) обязательные
- б) желательные
- в) рекомендуемые
- г) нерекомендуемые

3. К обязательным требованиям туристской услуги относятся:

- а) привлекательность
- б) доступность
- в) безопасность жизни и здоровья туристов
- г) сохранность имущества туристов
- д) охрана окружающей среды

4. Программа обслуживания – это ...

- а) расписание авиа и авто перевозок на туре
- б) комплекс досуговых услуг на туре
- в) набор услуг, предоставляемых туристам в соответствии с тематикой тура, заранее оплаченный и расписанный по времени проведения тура

5. К факультативным условиям договора между туроператором и турагентом относятся:

- а) юридические адреса сторон
- б) форс-мажорная оговорка
- в) фактические адреса сторон
- г) порядок рассмотрения претензий
- д) порядок и условия внесения изменений в обязательства сторон по договору

6. Сделки с отечественными и зарубежными турфирмами составляются и подписываются в:

- а) одном экземпляре
- б) двух экземплярах
- в) трех экземплярах

7. Укажите, на каком этапе деятельности турфирмы необходима разработка бизнес-плана предприятия:

- а) до принятия решения о создании предприятия
- б) при начале деятельности турфирмы
- в) при возникновении финансовых проблем

8. Укажите основную характеристику первичного телефонного разговора с клиентом:

- а) краткий, но информационно полный разговор
- б) насыщенный ценовой информацией разговор
- в) вежливый, но не содержащий значащей информации разговор

9. Укажите три основных критерия при выборе партнеров по сбыту тур-продукта:

- а) имидж фирмы
- б) стаж работы предприятия
- в) дееспособность фирмы
- г) отзывы конкурентов
- д) кредитоспособность предприятия
- е) правоспособность фирмы

**Вопросы для подготовки к экзамену:**

1. Понятие и виды деятельности туроператора.
2. Пакет услуг.
3. Схемы работы туристического оператора по реализации и организации туров.
4. Формирование ассортимента туроператора.



5. Схемы сотрудничества туроператора и иностранных meet-компаний.
6. Переговоры с поставщиками услуг.
7. Туристская документация.
8. Подбор партнеров по сбыту.
9. Агентское соглашение.
10. Программный туризм.
11. Взаимоотношения турфирмы с клиентом.
12. Создание привлекательного туристического продукта.
13. Идентификация поставщиков услуг
14. Программный туризм.
15. Ценообразование турпродукта.
16. Поставщики услуг.
17. Продвижение туристского продукта.
18. Договор с авиапредприятием, железной дорогой.
19. Каталог туроператора как основной носитель информации для продвижения туристического продукта.
20. Позиционирование туров и туроператоров.
21. Виды туристических программ.

### **5.2. Темы письменных работ**

1. Туристская документация.
2. Подбор партнеров по сбыту.
3. Агентское соглашение.
4. Программный туризм.
5. Взаимоотношения турфирмы с клиентом.
6. Создание привлекательного туристического продукта.
7. Идентификация поставщиков услуг
8. Программный туризм.
9. Ценообразование турпродукта.
10. Поставщики услуг.
11. Продвижение туристского продукта.
12. Договор с авиапредприятием, железной дорогой.
13. Каталог туроператора как основной носитель информации для продвижения туристического продукта.
14. Позиционирование туров и туроператоров.
15. Виды туристических программ.

### **5.3. Фонд оценочных средств**

Тема 1.

Основы туроператорской деятельности

Задания для практического занятия.

1. Нормативно-правовая база туроператорской деятельности;
2. Требования к организации туроператорской деятельности;
3. Виды туроператоров
4. Организационный аспект создания туроператора;
5. Организационно-правовые формы создания туроператора;
6. Организационные основы создания туроператора.
7. Условия создания привлекательного туристского продукта:

Задания для самостоятельной работы.

1. Основные положения туроператорской деятельности в нормативно-правовых документах.
2. Основные этапы создания туроператора.

Тема 2.

Технология и организация формирования туристского продукта Задания для практического занятия.

1. Условия создания привлекательного туристского продукта: Изучение запросов потребителей. Потребительские свойства турпродукта. Технология обслуживания. Классы обслуживания. Пакет услуг.
2. Проектирование тура и программа обслуживания: Технологическая документация проектирования тура. Требования к процессу разработки турпродукта. Разработка программы обслуживания туристов. Тематическая программа обслуживания.
3. Технологии и методы работы с поставщиками туристских услуг: Организационные аспекты работы с поставщиками услуг. Планирование тура. Договорной план. Переговоры с поставщиком услуг. Заключение договоров с поставщиками услуг.
4. Туристская документация: Технологическая документация. Туристская путевка. Договора. Справочная документация.
5. Технологическая карта тура и информационный листок к туристской путевке.

Задания для самостоятельной работы.

1. Виды туров и их особенности. Пути повышения качества разработки турпродукта.
2. Договора между туроператорами и с поставщиками туристских услуг. Основные требования и их регулирование.

Тема 3.

Продвижение туристского продукта

Задания для практического занятия.

1. Формирование сбытовой сети: Формирование сбытовой сети туроператора. Агентские соглашения. Агентские сети и франчайзинг.
2. Реклама и нерекламные виды продвижения: Реклама туристского продукта. Нерекламные методы продвижения

туристского продукта. Каталог туроператора. Участие в выставках.

3. Информационные технологии продвижения турпродукта:

4. Программные продукты бронирования туров. Интернет-технологии бронирования турпутевок.

5. Программные продукты резервирования и автоматизации деятельности туроператоров.

Задания для самостоятельной работы.

1. Подбор партнеров по сбыту и заключение агентского договора

2. Разработка каталога туроператора.

3. Программные продукты автоматизации деятельности туроператора и бронирования турпродукта.

Тема 4.

Организация обслуживания

Задания для практического занятия.

1. Стратегия обслуживания и программный туризм: Менеджмент и стратегия обслуживания. Программный туризм. Анимация обслуживания Представители туроператоров. Качество туристского обслуживания и способы его регулирования.

2. Безопасность в путешествии и страхование туристов: Риски для туристов. Безопасность туристов в месте временного пребывания, во время перевозки.

3. Туристская полиция. Страхование туристов выезжающих за рубеж. Страхование въездного и внутреннего туризма.

Страхование различных рисков.

4. Квалификационные требования и должностные обязанности менеджера туроперейтинга: Профессиональные стандарты для туризма.

5. Квалификационные требования, предъявляемые к должности менеджера туроперейтинга.

Задания для самостоятельной работы.

1. Организация обслуживания туристов на маршруте.

2. Организация страхового обеспечения путешествий.

3. Квалификационные требования к менеджеру туроперейтинга.

Тема 5.

Расчет стоимости туристского продукта

Задания для практического занятия.

1. Расчет стоимости турпродукта и ценообразование: Финансовая схема работы туроператора.

2. Система комиссионных вознаграждений турагентств.

3. Ценообразование.

4. Учетная политика и налогообложение: Учетная политика туроператора.

5. Налогообложение.

6. Оплата счетов поставщиков услуг.

Задания для самостоятельной работы.

1. Виды и методы ценообразования турпродукта.

2. Расчет стоимости услуг.

#### 5.4. Перечень видов оценочных средств

тестирование

устный опрос

письменный опрос

экзамен

### 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

#### 6.1. Рекомендуемая литература

##### 6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Емелин С. В.	Технология и организация туроператорской деятельности: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Дурович А. П.	Маркетинг туризма: учебное пособие	Минск: РИПО, 2020
Л1.3	Сухов Р. И.	Организация туристской деятельности: учебник	Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2019

##### 6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Мишурова И. В., Бандурина Е. Н., Гудикова О. В., Карпова О. К., Комарова Н. С., Мишурова И. В.	Менеджмент в гостинично-туристическом бизнесе: учебное пособие	Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2017

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.2	Хайретдинова О. А.	Технология и организация туроператорской деятельности: учебное пособие	Уфа: Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015

**6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства****6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

6.3.2.1 Справочная Правовая Система КонсультантПлюс

6.3.2.2 Информационная справочная система «Гарант»

**7. МТО (оборудование и технические средства обучения)**

№	Назначение	Оборудование	ПО	Адрес	Вид
4	помещение для самостоятельной работы. учебная аудитория для проведения занятий учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, Лаборатория информационных технологий, помещение для самостоятельной работы	Демонстрационное оборудование, учебно-наглядные пособия Специализированная мебель: стол – 19 шт., стул – 36 шт., доска – 1 шт., компьютеры – 10 шт, проектор – 1 шт., доступ в Интернет	Операционная система Microsoft Windows 10 home Приложение Офис2016 Антивирус Nod 5 academic Интернет фильтр UserGade Ситема тестирования MyTestx.1c Предприятие 1С 8.3 Бухгалтерия 1С 8.3 Документооборот 1С 8.3 Комплект для обучения в высших и средних учебных заведений. 1С 8.3	344029, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, Первомайский район, ул. Сержантова, 2/104	