

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя»

Рассмотрен
на Ученом совете РИЗП
протокол № 11 от 30.06.2017 г.

Утверждаю
Ректор РИЗП
Паршина А.А.

«30» июня 2017 г.

Утверждаю
Генеральный директор
ООО «Туроператор РТ-Центр»
Терещенко Г.В.

«30» июня 2017 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ (ПО ПРОФИЛЮ
СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

(вид практики)

ПМ.03 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРОПЕРАТОРСКИХ УСЛУГ

(индекс и наименование профессионального модуля)

Специальность – 43.02.10 Туризм

Квалификация (степень) выпускника - Специалист по туризму

Форма обучения: очная/заочная

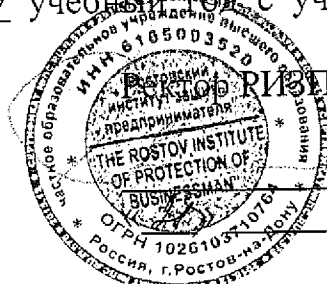
г. Ростов-на-Дону
2017

Рабочая программа по производственной практике (по профилю специальности) ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.10 «Туризм» от 07.05.2014 N 474

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг», Протокол №11 от 28.06.2017 г.

Автор(ы): Толстых К.С., Рыжкова А.Ю.

Рабочая программа переутверждена для студентов 2017, 2018
_____ годов набора на 2018/2019 учебный год с учетом обновлений
раздела(ов) ____ .



А.А. Паршина

06 20 18 г.

Рабочая программа переутверждена для студентов _____
_____ годов набора на _____ учебный год с учетом обновлений
раздела(ов) ____ .

Ректор РИЗП

А.А. Паршина

« ____ » _____ 20 ____ г.

Рабочая программа переутверждена для студентов _____
_____ годов набора на _____ учебный год с учетом обновлений
раздела(ов) ____ .

Ректор РИЗП

А.А. Паршина

« ____ » _____ 20 ____ г.

©Толстых К.С., Рыжкова А.Ю.

© ЧОУ ВО «Ростовский институт защиты предпринимателя, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	14
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	16

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПМ.03 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРОПЕРАТОРСКИХ УСЛУГ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа производственной практики (по профилю специальности) является частью основной профессиональной образовательной программы по специальности 43.02.10 «Туризм».

1.2. Место производственной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Программа производственной практики (по профилю специальности) является частью рабочей основной профессиональной образовательной программы по специальности 43.02.10 «Туризм» в части освоения основного вида профессиональной деятельности: **Предоставление туроператорских услуг**

1.3. Цели и задачи производственной практики (по профилю специальности):

Цель производственной практики (по профилю специальности):

– формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта предоставления турагентских услуг.

Задачи производственной практики (по профилю специальности):

– закрепление имеющихся теоретических и практических знаний в области предоставления туроператорских услуг;

– формирование у обучающихся профессионального представления о профессии;

– изучение нормативно-правовых актов, приказов, распоряжений, указаний и инструкций, регламентирующих предоставление туроператорских услуг;

– изучение планово-отчетной работы;

– совершенствование навыков профессионального этикета и общения при реализации профессиональных функций;

– сбор материалов, необходимых для составления отчета о практике и подготовки курсовых работ.

1.4. Планируемые результаты практики

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе прохождения производственной практики (по профилю специальности) должен **иметь практический опыт:**

- проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам;
- планирования программ турпоездок, составления программ тура и турпакета;
- предоставления сопутствующих услуг;
- расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта;
- взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта;
- работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг;
- планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках;

В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) обучающийся должен уметь:

- осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами;
- проводить анализ деятельности других туркомпаний;
- работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации;
- обрабатывать информацию и анализировать результаты;
- налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран;
- работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;
- работать с информационными и справочными материалами;
- составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;
- составлять турпакеты с использованием иностранного языка;
- оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;
- оформлять страховые полисы;
- вести документооборот с использованием информационных технологий;
- анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;
- рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
- рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;
- работать с агентскими договорами;
- использовать каталоги и ценовые приложения;

- консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;
- работать с заявками на бронирование туруслуг;
- предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;
- использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;
- использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках;

В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) обучающийся должен знать:

- виды рекламного продукта;
- правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках;
- способы обработки статистических данных;
- методы работы с базами данных;
- методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту;
- планирование программ турпоездок;
- основные правила и методику составления программ туров;
- правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;
- способы устранения проблем, возникающих во время тура;
- методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
- методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;
- методику создания агентской сети и содержание агентских договоров;
- основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;
- правила бронирования туруслуг;
- методику организации рекламных туров;
- правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;
- основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;
- технику проведения рекламной кампании;
- методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;
- техники эффективного делового общения, протокол и этикет;
- специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.

Результатом прохождения производственной практики (по профилю специальности) является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности: **Предоставление туроператорских услуг**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

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

ПК 3.2. Формировать туристский продукт.

ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.

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

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.

1.5. Количество часов на прохождение производственной практики (по профилю специальности) – 108 часов (3 недели).

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)
ПМ.03 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРОПЕРАТОРСКИХ УСЛУГ**

2.1. Объем производственной практики (по профилю специальности)

Вид учебной работы	Количество часов	
	<i>Очная форма</i>	<i>Заочная форма</i>
Производственная практика (по профилю специальности)(3 недели)	108	108
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета в	5 семестре	6 семестре

**2.2. Тематический план и содержание производственной практики (по профилю специальности)
 ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг**

Наименование видов работ производственной практики	Содержание видов работ производственной практики	Объем (кол-во часов)		Уровень освоения
		Очная форма	Заочная форма	
1	2	3	4	5
1. Ознакомление с рабочим местом менеджера по продажам и работа на офисной технике.	Вводный инструктаж Инструктаж по технике безопасности и противопожарной безопасности. Организация рабочего места. График работы, режим работы. Правила внутреннего распорядка. Правила работы и техника безопасности при работе с офисной техникой.	8	8	1
2. Маркетинговые исследования туристского рынка.	Участие в маркетинговых исследованиях туристского рынка. Анализ деятельности конкурентов.	10	10	1
3. Рекламная деятельность туроператорской компании.	Рекламная деятельность туроператорской компании. Обоснованный анализ рекламной деятельности туристской организации. Участие в планировании рекламной компании. Выбор средства распространения рекламы Участие работы на выставке.	12	12	3
4. Работа с базами данных по туристским продуктам.	Проведение исследований целевого сегмента рынка по заданным параметрам. Анализ турпродуктов, изучение альтернативных предложений. Взаимодействие с агентами по вопросам возможного сотрудничества, составление описания услуг. Дополнение базы данных по туристским продуктам.	10	10	2,3
5. Формирование туристского продукта.	Участие в планировании поездок, составлении программ тура. Участие в составлении турпакета. Разработка информационных материалов для туристов о специфике турпакета. Расчет себестоимости услуг, определение цены турпродукта.	12	12	2
6. Расчет стоимости туристского продукта.	Использование различных методик расчета себестоимости турпакета и определение цены туристского продукта. Расчет стоимости туристского продукта.	10	10	2

Наименование видов работ производственной практики	Содержание видов работ производственной практики	Объем (кол-во часов)		Уровень освоения
		Очная форма	Заочная форма	
1	2	3	4	5
7. Предоставление сопутствующих услуг.	Предоставление перечня сопутствующих услуг. Выбор оптимальных поставщиков сопутствующих услуг. Формирование различных вариантов сопутствующих услуг. Выбор оптимального варианта сопутствующих услуг.	12	12	2,3
8. Взаимодействия с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта	Рассылка информации о туре. Участие в разработке и формировании информационного материала для турагентов. Проведение презентации по конкретному турагенту. Участие в планировании и организации рекламных туров с целью ознакомления агентов с турпродуктом. Проведение расчетов с турагентами.	10	10	2,3
9. Работа с иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта	Проведение анализа спроса услуг у туристов из различных стран. Вести переговоры и переписку на иностранном языке. Выявление наиболее востребованных запросов. Формирование предложений для иностранных клиентов и агентов. Составление информационных писем, документов по предложениям турпродукта. Подготовка базы данных и рассылка предложений. Использовать стандарты общения туристской фирмы с иностранными клиентами и агентами.	12	12	2,3
10. Самостоятельная работа	Выявление, анализ и сбор в ходе практики документов, которые могут быть использованы в дальнейшей работе по изучению теоретических курсов, для написания курсовых работ, в научно-исследовательской работе студентов. Оформление отчета по практике.	8	8	3
11. Итоговое занятие	Защита отчетности по производственной практике (по профилю специальности).	4	4	3
	Итого:	108	108	

2.3 Задание на практику

Типовые задания на практику:

Прохождение производственной практики (по профилю специальности) включает в себя выполнение следующих заданий, в соответствии с установленными видами работ, ведение дневника (Приложение 1) и составление отчета по результатам прохождения практики (Приложение 2).

Задание 1. *Ознакомление с рабочим местом менеджера по продажам и работа на офисной технике.*

Дать характеристику предприятия: адрес, контактную информацию, организационно-правовую форму, форму собственности, основные виды деятельности, размеры, масштаб деятельности, основные этапы развития, географическое положение, виды деятельности. Описать организационную структуру предприятия

Задание 2. *Маркетинговые исследования туристского рынка.*

Участие в маркетинговых исследованиях туристского рынка. Анализ деятельности конкурентов.

Задание 3. *Рекламная деятельность туроператорской компании.*

Обоснованный анализ рекламной деятельности туристской организации. Участие в планировании рекламной компании. Выбор средства распространения рекламы Участие работы на выставке.

Задание 4. *Работа с базами данных по туристским продуктам.*

Проведение исследований целевого сегмента рынка по заданным параметрам. Анализ турпродуктов, изучение альтернативных предложений. Взаимодействие с агентами по вопросам возможного сотрудничества, составление описания услуг. Дополнение базы данных по туристским продуктам.

Задание 5. *Формирование туристского продукта*

Участие в планировании поездок, составлении программ тура. Участие в составлении турпакета. Разработка информационных материалов для туристов о специфике турпакета. Расчет себестоимости услуг, определение цены турпродукта.

Задание 6. *Расчет стоимости туристского продукта.*

Использование различных методик расчета себестоимости турпакета и определение цены туристского продукта. Расчет стоимости туристского продукта.

Задание 7. *Предоставление сопутствующих услуг*

Предоставление сопутствующих услуг.

Составление перечня описания сопутствующих услуг. Выбор оптимальных поставщиков сопутствующих услуг. Формирование различных вариантов сопутствующих услуг. Выбор оптимального варианта сопутствующих услуг

Задание 8. *Взаимодействие с турагенствами по реализации и продвижению туристского продукта*

Рассылка информации о туре. Участие в разработке и формировании информационных материалов для турагентов. Проведение презентации по конкретному турпакету. Участие в планировании и организация рекламных туров с целью ознакомления агентов с турпродуктом. Проведение расчетов с турагентами.

Задание 9. Работа с иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта

Проведение анализа спроса услуг у туристов из различных стран. Вести переговоры и переписку на иностранном языке. Выявление наиболее востребованных запросов. Формирование предложений для иностранных клиентов и агентов. Составление информационных писем, документов по предложениям турпродукта. Подготовка базы данных и рассылка предложений. Использовать стандарты общения туристкой фирмы с иностранными клиентами и агентами.

Задание 10. Самостоятельная работа

Выявление, анализ и сбор в ходе практики документов, которые могут быть использованы в дальнейшей работе по изучению теоретических курсов, для написания курсовых работ, в научно-исследовательской работе студентов. Оформление отчета по практике.

Задание 11. Итоговое занятие

Защита отчетности по производственной практике (по профилю специальности).

Методические рекомендации по составлению отчета

Структура отчета состоит из введения, основной части и заключения.

Во вводной части указывается время, место, наименование организации, где студент проходил практику, в каком качестве работал студент, какие работы выполнены студентом, задачи стоящие перед студентом непосредственно в процессе прохождения практики и пути их достижения.

В основной части необходимо раскрыть общую характеристику и структуру организации, где студент проходил практику, а также содержание ее практической деятельности. Изложение проделанной работы и ее анализ; степень выполнения программы. Составление (помощь в составлении) отдельных документов, ознакомление с документами. Участие в конкретных мероприятиях, проведенных в период практики. Выполнение отдельных поручений должностных лиц. Изложение практических проблемных ситуаций, имевших место в процессе прохождения практики, их исследование, а также определение собственной позиции студента о возможных путях их решений; возникшие ситуации должны быть обоснованы с точки зрения действующего законодательства. Анализ недостатков и упущений, возникающих в практической работе, оценка их причин и конкретные предложения студента по их устранению, изложение спорных вопросов, которые возникли по конкретным делам, и их решение.

В заключении студент делает аналитические выводы, связанные с

прохождением практики (теоретические и практические вопросы, возникшие у студента в связи с изучением деятельности организации места прохождения практики, освещение причин их возникновения и способов решения, предложения по совершенствованию законодательства и др.). Студент обобщает работу и формирует общий вывод, о том, насколько практика способствовала углублению и закреплению теоретических знаний об изученных понятиях и категориях различных отраслей права, овладению практическими навыками работы. Указывает, что нового он узнал в результате прохождения практики, какую пользу она принесла, какие трудности встретились в работе, а также свое мнение о возможном улучшении деятельности организации, практические рекомендации. – 1,5 – 3 листа.

Отчет должен быть составлен в виде письменной работы объемом 15-30 страниц машинописного текста (без учета приложений). Текст отчета должен быть напечатан на компьютере на одной стороне стандартного листа белой односторонней бумаги формата А-4, шрифт Times New Roman – обычный, размер шрифта – 14, интервал полуторный; левое, верхнее и нижнее поля – 2,0 см; правое поле – 1,0 см; абзац – 1,25 см. В конце отчета прилагаются проекты документов, составленные студентом, либо документов студента об ознакомлении в течение практики. Нумерация страниц отчета должна быть сквозной, учитывая и приложения, первым считается титульный лист, но на нем номер не проставляется, порядковый номер 2 ставится на втором листе.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПМ.03 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРОПЕРАТОРСКИХ УСЛУГ

3.1. Реализация программы производственной практики (по профилю специальности) требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы:

	<i>Автор, название, место издания, год издания</i>
Основная литература	1. Барышев, А.Ф. Маркетинг в туризме и гостеприимстве [Электронный ресурс] : учебное пособие. — Электрон. дан. — М. : Финансы и статистика, 2014. — 159 с.**
	2. Косолапов, А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности (для ссузов) [Электронный ресурс] : . — Электрон. дан. — М. : КноРус, 2014. — 294 с.**
Дополнительная литература	1. Романов, А.А. Маркетинг [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.А. Романов, В.П. Басенко, Б.М. Жуков. — Электрон. дан. — М. : Дашков и К, 2012. — 440 с. **
	2. Матюхина, Ю.А. Индустрия туризма [Электронный ресурс] : учебное пособие. — Электрон. дан. — М. : ФЛИНТА, 2013. — 309 с. **
	3. Гусев, А.П. Юридический справочник туриста [Электронный ресурс] : . — Электрон. дан. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2013. **
Нормативно-правовые акты	1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Российская газета, № 237, 25.12.1993
	2. Гражданский кодекс РФ, часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, № 32, ст. 3301.
	3. Гражданский кодекс РФ, часть вторая от 26.01.1996. № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 05.12.1996, № 32, ст. 410.
	4. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 N 132-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 02.12.1996, N 49, ст. 5491
	5. Постановление Правительства РФ «О некоторых вопросах обеспечения безопасности туризма в Российской Федерации» от 03.03.2017 N 252 // Собрание законодательства РФ, 13.03.2017, N 11, ст. 1569

	<p>6.Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил выплаты туристу и (или) иному заказчику страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора или уплаты денежной суммы по банковской гарантии в случаях заключения туроператором более одного договора страхования либо более одного договора о предоставлении банковской гарантии или заключения туроператором договора либо договоров страхования и договора либо договоров о предоставлении банковской гарантии и внесении изменения в Правила оказания услуг по реализации туристского продукта» от 10.02.2017 N 167 // Собрание законодательства РФ, 20.02.2017, N 8, ст. 1240</p> <p>7.Постановление Правительства РФ "Об утверждении Правил оказания услуг по реализации туристского продукта" от 18.07.2007 N 452 // Собрание законодательства РФ, 23.07.2007, N 30, ст. 3942 (ред. от 10.02.2017)</p>
<p><i>Интернет-ресурсы и программное обеспечение</i></p>	<p>1.СПС «Консультант-плюс» [Электронный ресурс]: - Режим доступа: www.consultant.ru</p>
	<p>2.СПС «Гарант» [Электронный ресурс]: - Режим доступа: www.garant.ru</p>
	<p>3.Свод законов Российской империи [Электронный ресурс]: - Режим доступа: www.academic.ru</p>
	<p>4.Обучающая программа по СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]: - Режим доступа: www.tls-cons.ru</p>
	<p>5.Электронно-библиотечная система «Книгафонд» [Электронный ресурс]: - Режим доступа: www.knigafund.ru</p>

Описание материально-технической базы, необходимой для прохождения производственной практики (по профилю специальности)

Для материально-технического обеспечения производственной практики (по профилю специальности) используются:

- 1) кабинет турагентской и туроператорской деятельности – специализированная аудитория, оснащенная проектором, ноутбуком, комплектом лицензионного программного обеспечения;
- 2) кабинет информационно-экскурсионной деятельности – специализированная аудитория, оснащенная проектором, ноутбуком, комплектом лицензионного программного обеспечения;
- 3) лаборатория делопроизводства и оргтехники;
- 4) учебный (тренинговый) офис;
- 5) учебная (тренинговая) фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма)
- 6) кабинет информатики: компьютеры, выход в Интернет, СПС «КонсультантПлюс», программное обеспечение «Тесты РИЗП»;
- 7) специальная библиотека (библиотека литературы ограниченного пользования);
- 8) библиотека, читальный зал с выходом в Интернет.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ) ПМ.03 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРОПЕРАТОРСКИХ УСЛУГ

4.1. Процедуры оценки общих и профессиональных компетенций обучающегося, освоенных им в ходе прохождения практики

Контроль и оценка результатов прохождения производственной практики (по профилю специальности) осуществляется руководителем практики от РИЗП в процессе проверки дневника по практике, защиты отчета по практике, предоставления отчета и отзыва руководителя от организации, собеседования. Результаты оценки заносятся в аттестационный лист (Приложение 1).

Руководитель практики от организации в отзыве о прохождении обучающимся производственной практики (по профилю специальности), дает оценку уровню сформированности компетенций, личностным качествам и работы студента.

На основании критериев оценки оценочных средств разрабатывается аттестационный лист, в котором по заданным критериям определяется сумма рейтинговых баллов. Максимальное количество баллов – 100. Набранное количество баллов в соответствии со шкалой оценивания позволяет оценить качественный уровень подготовки студентов.

Оценка уровня сформированных компетенций

Код компетенции	Содержание компетенций в соответствии с ФГОС	Уровень формирования компетенций в период практики	
Общекультурные компетенции			
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	3 2	Эталонный Стандартный

		1	Пороговый
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	3	Эталонный
		2	Стандартный
		1	Пороговый
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	3	Эталонный
		2	Стандартный
		1	Пороговый
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	3	Эталонный
		2	Стандартный
		1	Пороговый
Профессиональные компетенции			
ПК 3.1.	Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта	3	Эталонный
		2	Стандартный
		1	Пороговый
ПК 3.2.	Формировать туристский продукт.	3	Эталонный
		2	Стандартный
		1	Пороговый
ПК 3.3.	Рассчитывать стоимость туристского продукта.	3	Эталонный
		2	Стандартный
		1	Пороговый
ПК 3.4.	Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.	3	Эталонный
		2	Стандартный
		1	Пороговый
Личностные качества и работа студента			
	Владение профессиональными навыками, наличие деловых коммуникативных качеств, активное участие в производственном процессе.	2	Эталонный
		1	Стандартный
		0	Пороговый
	Итого		баллов

Критерии оценки уровня сформированных компетенций:

Критерий	В рамках формируемых компетенций студент демонстрирует
пороговый	знание и понимание теоретического материала с незначительными пробелами; несформированность некоторых практических умений, при применении знаний в конкретных ситуациях, низкое качество выполнения учебных и профессиональных заданий (не выполнены, либо оценены числом баллов, близким к минимальному); низкий уровень мотивации учения.
стандартный	полное знание и понимание теоретического материала; недостаточная сформированность некоторых практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях; достаточное качество выполнения всех учебных и профессиональных заданий (ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками); средний уровень мотивации учения.
эталонный	полное знание и понимание теоретического материала; сформированность необходимых практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях, высокое качество выполнения всех учебных и профессиональных заданий (оценены числом баллов, близким к максимальному); высокий уровень мотивации учения.

Критерии оценки оценочных средств производственной практики (по профилю специальности)

Наименование оценочного средства	Критерий оценки	Баллы
Дневник	Незначительная часть видов работ не выполнена	0
	Все виды работ выполнены в полном объеме, имеются замечания по заполнению дневника	1
	Все виды работ выполнены в полном объеме, замечаний по заполнению дневника нет	2
	<i>Итого</i>	
Отчет по практике	Верное закрепление целей, задач, методов реализации и содержания практики; соответствие содержания отчета программе практики, выполнение в полном объеме программы практики, качество выполнения практических заданий.	0 1 2 3
	Использование фактического материала (учредительные документы, нормативные локальные акты, документы первичной отчетности и т.д.)	0 1 2 3
	Степень профессиональной направленности выводов студента по результатам прохождения практики; профессиональный уровень рекомендаций, данных студентом с целью оптимизации работы предприятия; наличие в отчете смысловых и грамматических ошибок, противоречий;	0 1 2 3
	Структура и оформление отчета в соответствии с требованиями, использование современных технических средств и информационных технологий, наличие правильно оформленного библиографического списка, ссылок на источники, использование разнообразных источников, интернет ресурсов, ЭБС; качество статистических данных, графиков и диаграмм, приложенных к отчету дополнительных документов	0 1 2 3
	<i>Итого</i>	
Собеседование	Качество теоретической подготовки и ответов на вопросы: знание фактического учебно-программного материала, владение профессиональной терминологией; наличие логики в структуре ответа студента, готовность к дискуссии и аргументации своего ответа; уровень самостоятельного мышления студента с элементами творческого подхода к изложению материала.	0 1 2 3
	<i>Итого</i>	
Отзыв с места практики	Оценка уровня сформированных компетенций	
	Оценка личных качеств и работы студента	
	<i>Итого</i>	
Общая сумма баллов		

Шкала оценивания

Итоговая сумма баллов	Оценка по 4-бальной шкале
85-100	отлично
70-85	хорошо
60-69	удовлетворительно
ниже 60	неудовлетворительно

Критерии оценки результатов освоения производственной практики (по профилю специальности) ПМ.03 Предоставление туроператорских услуг

«Отлично» - программа практики выполнена полностью, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

«Хорошо» - программа практики выполнена полностью; некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

«Удовлетворительно» - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.

«Неудовлетворительно» - программа практики выполнена частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.

4.2. Оценочный материал для оценки общих и профессиональных компетенций обучающегося, освоенных им в ходе прохождения практики

Примерный перечень вопросов к промежуточной аттестации:

1. Правила работы и техника безопасности при работе с офисной техникой.
2. Участие в маркетинговых исследованиях туристского рынка.
3. Анализ деятельности конкурентов.
4. Обоснованный анализ рекламной деятельности туристской организации.
5. Участие в планировании рекламной компании.
6. Выбор средства распространения рекламы
7. Участие работы на выставке.

8. Проведение исследований целевого сегмента рынка по заданным параметрам.
9. Анализ турпродуктов, изучение альтернативных предложений.
10. Взаимодействие с агентами по вопросам возможного сотрудничества, составление описания услуг.
11. Дополнение базы данных по туристским продуктам.
12. Участие в планировании поездок, составлении программ тура.
13. Участие в составлении турпакета.
14. Разработка информационных материалов для туристов о специфике турпакета.
15. Расчет себестоимости услуг, определение цены турпродукта.
16. Использование различных методик расчета себестоимости турпакета и определение цены туристского продукта.
17. Предоставление сопутствующих услуг.
18. Составление перечня описания сопутствующих услуг.
19. Выбор оптимальных поставщиков сопутствующих услуг.
20. Формирование различных вариантов сопутствующих услуг.
21. Выбор оптимального варианта сопутствующих услуг.
22. Рассылка информации о туре.
23. Участие в разработке и формировании информационных материалов для турагентов.
24. Проведение презентации по конкретному турпакету.
25. Участие в планировании и организация рекламных туров с целью ознакомления агентов с турпродуктом.
26. Проведение расчетов с турагентами.
27. Проведение анализа спроса услуг у туристов из различных стран.
28. Вести переговоры и переписку на иностранном языке.
29. Выявление наиболее востребованных запросов.
30. Формирование предложений для иностранных клиентов и агентов.
31. Составление информационных писем, документов по предложениям турпродукта.
32. Подготовка базы данных и рассылка предложений.
33. Использовать стандарты общения туристской фирмы с иностранными клиентами и агентами

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результатов прохождения производственной практики (по профилю специальности)	Формы и методы контроля и оценки
ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского	умение осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами; знание основ маркетинга и	Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места практики, аттестационный лист.

продукта	<p>методику проведения маркетинговых исследований; техники проведения рекламной кампании;</p> <p>методики формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;</p> <p>техники эффективного делового общения, протокол и этикет;</p> <p>специфики норм общения с иностранными клиентами и агентами.</p> <p>опыт проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам;</p>	
<p>ПК 3.2. Формировать туристский продукт.</p>	<p>умение оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;</p> <p>оформлять страховые полисы;</p> <p>опыт планирования программ турпоездов, составления программ тура и турпакета;</p> <p>предоставления сопутствующих услуг;</p>	<p>Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места практики, аттестационный лист.</p>
<p>ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.</p>	<p>умение рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;</p> <p>рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;</p> <p>знание планирования; программ турпоездов;</p> <p>основных правил и методик составления программ туров;</p> <p>методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;</p> <p>методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;</p> <p>опыт расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта;</p>	<p>Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места практики, аттестационный лист.</p>
<p>ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.</p>	<p>умение составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;</p> <p>составлять турпакеты с использованием иностранного языка;</p>	<p>Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места практики, аттестационный лист.</p>

	<p>консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;</p> <p>работать с заявками на бронирование туруслуг;</p> <p>предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;</p> <p>знание правил оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;</p> <p>методики создания агентской сети и содержание агентских договоров;</p> <p>основных форм работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;</p> <p>правил бронирования туруслуг;</p> <p>методики организации рекламных туров;</p> <p>правил расчетов с турагентами и способы их поощрения;</p> <p>опыт взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта;</p> <p>работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг;</p> <p>планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках</p>	
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

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.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результатов прохождения производственной практики (по профилю специальности)	Формы и методы контроля и оценки
<p>ОК 1.</p> <p>Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Интерес к профессиональной деятельности, стремление к творческой активности, совершенствованию профессионального мастерства, а также удовлетворенность выбранной профессией</p> <p>Понимание социальной</p>	<p>Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места</p>

	ценности и важности профессиональной деятельности, престиж профессии в глазах окружающих Профессионально пользоваться основными терминами и понятиями, относящимися к туристской деятельности, на русском и иностранном языках	практики, аттестационный лист.
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	умение находить, выбирать и планировать работу для решения поставленной задачи; использовать полученную информацию в профессиональных целях знание видов рекламного продукта; правил работы на выставках, методов анализа результатов деятельности на выставках;	Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места практики, аттестационный лист.
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	умение анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы; знание способов устранения проблем, возникающих во время тура;	Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места практики, аттестационный лист.
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	умение проводить анализ деятельности других туркомпаний; знание способов обработки статистических данных; методов работы с базами данных; методики работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту	Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места практики, аттестационный лист.
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	умение работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации; обрабатывать информацию и анализировать результаты; работать с информационными и справочными материалами; вести документооборот с использованием информационных технологий;	Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места практики, аттестационный лист.
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством,	умение налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран; работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;	Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося,

потребителями.		отзыв с места практики, аттестационный лист.
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	умение использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках;	Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места практики, аттестационный лист.
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	умение использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;	Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места практики, аттестационный лист.
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	умение работать с агентскими договорами; использовать каталоги и ценовые приложения;	Анализ дневника обучающегося, письменный отчет обучающегося, отзыв с места практики, аттестационный лист.

Результаты прохождения практики (освоенные умения, усвоенные знания, практический опыт)	Формы и методы контроля и оценки результатов прохождения производственной практики (по профилю специальности)
<p>Освоенные умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами; – проводить анализ деятельности других туркомпаний; – работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации; – обрабатывать информацию и анализировать результаты; – налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран; 	<ul style="list-style-type: none"> - заполнение дневника по практике; - написание отчета по практике; - отзыв руководителя практики от организации о работе студента. <p>Дифференцированный зачет.</p>

- работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;
- работать с информационными и справочными материалами;
- составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;
- составлять турпакеты с использованием иностранного языка;
- оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;
- оформлять страховые полисы;
- вести документооборот с использованием информационных технологий;
- анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;
- рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
- рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;
- работать с агентскими договорами;
- использовать каталоги и ценовые приложения;
- консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;
- работать с заявками на бронирование туруслуг;
- предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;
- использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;
- использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках;

Усвоенные знания:

- виды рекламного продукта;
- правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках;
- способы обработки статистических данных;
- методы работы с базами данных;
- методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту;
- планирование программ турпоездок;
- основные правила и методику составления программ туров;
- правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;
- способы устранения проблем, возникающих во время тура;
- методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;

- методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;
- методику создания агентской сети и содержание агентских договоров;
- основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;
- правила бронирования туруслуг;
- методику организации рекламных туров;
- правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;
- основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;
- технику проведения рекламной кампании;
- методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;
- техники эффективного делового общения, протокол и этикет;
- специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.

Приобретенный практический опыт:

- проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам;
- планирования программ турпоездок, составления программ тура и турпакета;
- предоставления сопутствующих услуг;
- расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта;
- взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта;
- работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг;
- планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках;

Освоенные компетенции:

- 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.

<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p> <p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.</p> <p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.</p> <p>ПК 3.2. Формировать туристский продукт.</p> <p>ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.</p> <p>ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.</p>	
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя»

ДНЕВНИК

прохождения _____ практики
(вид практики)

Профессиональный модуль _____
(код и наименование профессионального модуля)

Студент(ка) _____
(подпись) (фамилия, имя, отчество)

Курс _____ Учебная группа _____

Специальность _____
(код и наименование специальности)

Место прохождения практики: _____

Дата начала практики « _____ » _____ 20__ г.

Дата окончания практики « _____ » _____ 20__ г.

Руководитель практики от организации _____

М.П. (подпись) (фамилия, имя, отчество)

Руководитель практики от РИЗП _____

(подпись) (фамилия, имя, отчество)

г. Ростов-на-Дону, 20__ г.

Студент _____
(фамилия, имя, отчество)

Прибыл к месту прохождения практики « _____ » _____ 20__ г.

Руководитель практики
от организации

М.П. _____
(подпись) (фамилия, имя, отчество)

Прошел инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка

« _____ » _____ 20__ г.

(подпись студента)

Убыл с места прохождения практики « _____ » _____ 20__ г.

Руководитель практики
от организации

М.П. _____
(подпись) (фамилия, имя, отчество)

**ОТЗЫВ О ПРОХОЖДЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)
ПМ.03 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРОПЕРАТОРСКИХ УСЛУГ**

студентом _____

(Ф.И.О.)

проходившим практику на базе _____

(наименование базы практики)

1. Оценка уровня сформированных компетенций

Код компетенций	Содержание компетенций в соответствии с ФГОС	Уровень формирования компетенций в период практики	
Общекультурные компетенции			
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый
Профессиональные компетенции			
ПК 3.1.	Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта	3 2 1	Эталонный Стандартный Пороговый

**АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ
(ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)**

ПМ.03 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРОПЕРАТОРСКИХ УСЛУГ

студента _____ (Ф.И.О.)

проходившего практику на базе _____
(наименование базы практики)

Наименование оценочного средства	Критерий оценки	Баллы
<i>Дневник</i>	Незначительная часть видов работ не выполнена	0
	Все виды работ выполнены в полном объеме, имеются замечания по заполнению дневника	1
	Все виды работ выполнены в полном объеме, замечаний по заполнению дневника нет	2
	Итого	
<i>Отчет по практике</i>	Верное закрепление целей, задач, методов реализации и содержания практики; соответствие содержания отчета программе практики, выполнение в полном объеме программы практики, качество выполнения практических заданий.	0 1 2 3
	Использование фактического материала (учредительные документы, нормативные локальные акты, документы первичной отчетности и т.д.)	0 1 2 3
	Степень профессиональной направленности выводов студента по результатам прохождения практики; профессиональный уровень рекомендаций, данных студентом с целью оптимизации работы предприятия; наличие в отчете смысловых и грамматических ошибок, противоречий;	0 1 2 3
	Структура и оформление отчета в соответствии с требованиями, использование современных технических средств и информационных технологий, наличие правильно оформленного библиографического списка, ссылок на источники, использование разнообразных источников, интернет ресурсов, ЭБС; качество статистических данных, графиков и диаграмм, приложенных к отчету дополнительных документов	0 1 2 3
	Итого	

Собеседование	Качество теоретической подготовки и ответов на вопросы: знание фактического учебно-программного материала, владение профессиональной терминологией; наличие логики в структуре ответа студента, готовность к дискуссии и аргументации своего ответа; уровень самостоятельного мышления студента с элементами творческого подхода к изложению материала.	0	1	2	3
	<i>Итого</i>				
Отзыв с места практики	Оценка уровня сформированных компетенций				
	Оценка личных качеств и работы студента				
	<i>Итого</i>				
	<i>Общая сумма баллов</i>				

Оценка _____

Руководитель практики
от РИЗП

_____ (подпись)

_____ (Ф.И.О.)

« ____ » _____ 20__ г.

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский институт защиты предпринимателя»

ОТЧЕТ

о выполнении программы _____ практики
(вид практики)

по профессиональному модулю _____
(код и наименование профессионального модуля))

Студент(ка) _____
(подпись) (фамилия, имя, отчество)
Курс _____ Учебная группа _____
Специальность _____
(код и наименование специальности)

Место прохождения практики: _____

Дата начала практики « _____ » _____ 20__ г.
Дата окончания практики « _____ » _____ 20__ г.

Утверждаю:

Руководитель практики от организации _____
(подпись) (фамилия, имя, отчество)

Руководитель практики от РИЗП _____
(подпись) (фамилия, имя, отчество)

г. Ростов-на-Дону, 20__ г.

ПРОТОКОЛ АКТУАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

(обновления с учетом развития науки, техники, культуры, экономики,
технологий и социальной сферы)

профессионального модуля «Предоставление туроператорских услуг»

В 3.2. Информационное обеспечение обучения внесены следующие изменения:

Основная литература

1. Технология и организация туроператорской деятельности: Учебное пособие для студентов и преподавателей по междисциплинарному курсу по специальности среднего профессионального образования 43.02.01 Туризм / О.А. Хайретдинова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Уфимский государственный университет экономики и сервиса" (УГУЭС). - Уфа : Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015. - 107 с. **

2. Современное направление развития турагентской деятельности в РФ: проблемы и перспективы. /Тимофеев М. С. - М.: Лаборатория книги, 2010. - 117 с. **

3. Восколович, Н.А. Маркетинг туристских услуг : учебник / Н.А. Восколович. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 207 с. **

4.Маркетинг PR и рекламы : учебник / И.М. Синяева, В.М. Маслова, О.Н. Романенкова, В.В. Синяев ; ред. И.М. Синяевой. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 495 с. ; **

5. Марочкина, С.С. Введение в специальность: реклама : учебное пособие / С.С. Марочкина, Л.М. Дмитриева, Е.В. Азарова. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 239 с. ; ил. - (Азбука рекламы). **

Дополнительная литература:

1. Сухов, Р.И. Гостиничное хозяйство международных туристских дестинаций : учебник / Р.И. Сухов ; Министерство образования и науки РФ, Южный федеральный университет. - Ростов-на-Дону : Издательство Южного федерального университета, 2016. - 196 с. **

2.Сухов, Р.И. Организация туристской деятельности : учебник / Р.И. Сухов. - Ростов-на-Дону : Издательство Южного федерального университета, 2016. - 267 с. **

3.Сулейманова, Г.В. Реклама в туризме : учебно-методическое пособие / Г.В. Сулейманова ; Министерство образования и науки России, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Казанский национальный исследовательский технологический университет», Институт технологий легкой промышленности, моды и дизайна. - Казань : Издательство КНИТУ, 2013. - 151 с. **

4. Клюев, Ю.В. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Ю.В. Клюев ; Министерство культуры Российской Федерации, Кемеровский

государственный институт культуры, Институт социально-культурных технологий, Кафедра управления и экономики социально-культурной сферы. - Кемерово : Кемеровский государственный институт культуры, 2017. - 128 с. **

5. Родигин, Л.А. Интернет-технологии в туризме и гостеприимстве: лекции : учебное пособие / Л.А. Родигин, Е.Л. Родигин. - Москва : Советский спорт, 2014. - 208 с. **

6. Котлер, Ф. Маркетинг: гостеприимство, туризм : учебник / Ф. Котлер, Боуэн Джон, Мейкенз Джеймс. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 1071 с. **


7. Лунева, Е.А. Современные маркетинговые технологии : учебное пособие / Е.А. Лунева ; Минобрнауки России, Омский государственный технический университет. - Омск : Издательство ОмГТУ, 2017. - 112 с. **

8. Трусова, Н.М. Туризм: междисциплинарный аспект : конспект лекций / Н.М. Трусова, С.А. Мухамедиева, Ю.В. Клюев ; Министерство культуры Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет культуры и искусств», Социально-гуманитарный институт, Кафедра экономики социальной сферы. - Кемерово : КемГУКИ, 2015. - 171 с. **

* Библиотека РИЗП.

** ЭБС «Университетская библиотека онлайн».

Дополнения и изменения в рабочую программу обсуждены на заседании кафедры «Маркетинг» « 25 » сентября 2018 г. (протокол № 2).

Зав. кафедрой  / К.э.н., доцент Крамаренко Р.Р. /