

**АННОТАЦИЯ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Технология продаж»**

по направлению 43.03.02 Туризм

профиль - Организация услуг на предприятиях индустрии туризма

**1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Целью** освоения дисциплины «Технологии продаж в туризме» является формирование у студентов системы знаний об экономической стороне технологии продаж туристических услуг, системы маркетинга, анализа продаж туристических продуктов, характерных для сферы туризма в России, а также приобретение умений по выявлению, созданию и удовлетворению потребностей потребителей турпродукта. Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- дать понимание основ создания и функционирования системы продаж;
- сформировать у студентов комплекс знаний о процессах обслуживания клиентов;
- подготовить студентов к практическому использованию маркетинговых средств в продажах;
- повысить коммуникативную компетентность студентов;
- раскрыть методы и приёмы ведения продаж на внутренних и международных рынках;
- овладеть комплексом знаний и практических навыков по использованию современных технологий и эффективных техник продаж туристического продукта продаж;
- выработать навыки работы в использовании современных приемов продаж;
- развить у студентов профессиональные навыки менеджеров по продажам туристических услуг.

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП:**

Дисциплина «Технологии продаж» Б1.0.39- в туризме входит в перечень обязательных курсов.

Изучение дисциплины находится в логической взаимосвязи с дисциплинами: «Конфликтология в туризме», «Сервисная практика», «Технология туризма», «Стандартизация и сертификация туристических услуг». Эти дисциплины являются предшествующими. Знания, навыки и компетенции, полученные в процессе изучения, будут полезны при освоении последующих дисциплин: «Информационная безопасность», «Преддипломная практика», «Защита выпускной работы».

**ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО  
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СОТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ  
РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Код и наименование	Перечень планируемых результатов обучения по
--------------------	----------------------------------------------

реализуемой компетенции	дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
<p>ОПК-3 способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности;</p>	<p><i>ИД-1<sub>опк3</sub></i>. Оценивает качество оказания туристских услуг с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон.  <i>ИД-2<sub>опк3</sub></i> Обеспечивает требуемое качество процессов оказания туристских услуг в соответствии с международными и национальными стандартами.</p> <p>-знать как осуществлять исследование туристского рынка, систематизировать, интерпретировать и оценивать информацию;  -уметь использовать полученную маркетинговую информацию для оценки состояния рынка и уровня конкурентоспособности организации  -владеть навыками организации продажи и продвижения туристского продукта</p>
<p>ОПК-4 способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта;</p>	<p><i>ИД-1<sub>опк4</sub></i> Осуществляет маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов.  <i>ИД-2<sub>опк4</sub></i> Формирует каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.  <i>ИД-3<sub>опк4</sub></i> Организует продажи туристского продукта, рассчитывая цену на товары, работы и услуги;</p>
<p>ПК-4 способен к организации процесса обслуживания потребителей и туристов.</p>	<p><i>ИД-1<sub>пк4</sub></i> Организует процессы качественного обслуживания потребителей и (или) туристов на основе анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг.  <i>ИД-2<sub>пк4</sub></i> Обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов предприятия туристской индустрии  <i>ИД-3<sub>пк4</sub></i> Составляет программу обслуживания туристов  <i>ИД-4<sub>пк4</sub></i> Обеспечивает взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями.</p>

#### 4.Общая трудоемкость дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4зачетные единицы (144са).

## **5. Образовательные технологии**

В ходе изучения дисциплины используются как традиционные методы и формы обучения (лекции, в т.ч. с элементами проблемного изложения, семинарские, практические занятия с технологиями проблемного обучения), так и интерактивные формы проведения занятий (групповая работа, дискуссии, решение ситуационных задач, анализ видеоматериалов и презентаций и др.).

При организации самостоятельной работы используются следующие образовательные технологии: аналитические задания (сравнительный анализ, решение ситуационных задач); практические задания, самостоятельная работа, сопряженная с основными аудиторными занятиями (проработка учебного материала с использованием ресурсов учебно-методического, программного обеспечения дисциплины, профессиональных баз данных, информационно-справочных систем); подготовка к промежуточной аттестации; самостоятельная работа под контролем преподавателя в форме плановых консультаций, творческих контактов, внеаудиторная самостоятельная работа при выполнении студентом домашних заданий учебного и творческого характера.

## **6. Контроль успеваемости**

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды текущего контроля: устный опрос, аналитические и практические задания, участие в групповой работе, тестирование. Промежуточная аттестация проводится в форме: 4семестр – экзамен.