


**Образовательное частное учреждение высшего образования
«Российская международная академия туризма»
Факультет среднего профессионального образования**

Утверждаю:
проректор по учебно-методической работе



« 31 » августа 2015г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной практики

Профессионального модуля ПМ.04

«ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА»

(базовый уровень подготовки)

43.02.11 Гостиничный сервис

квалификация «Менеджер»

г. Химки, микр. Сходня, 2015 г.

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля **ПМ.04 «ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА»** составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) к минимуму содержания и уровню подготовки дипломированного специалиста по специальности **43.02.11 Гостиничный сервис** и предназначена для обучения обучающихся факультета среднего профессионального образования Российской международной академии туризма, изучающих данный модуль в рамках профессионального модуля.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методического Совета факультета. Протокол № 1 от «25» августа 2015г.

СОГЛАСОВАНО:

Декан факультета СПО

Г.И. Зорина

«28» августа 2015г

Зам.декана факультета по УМР

Ю.В. Гаврилова

«28» августа 2015г.

Заведующая библиотекой

Н.П. Потапова

«28» августа 2015г

Составитель (автор):

Гаврилова Ю.В. доцент кафедры экономики и финансов, к.п.н.

СОГЛАСОВАНО: ✓

ООО "Висотка"
(название предприятия)

Начальник Управления персоналом
(должность)

Варшавина И.В.
(ФИО)



СОГЛАСОВАНО:

ИП Архипов Алексей Игоревич
(название предприятия)

Директор - Управляющий филиалом
(должность)

Архипов Алексей Игоревич
(ФИО)



СОГЛАСОВАНО:

ООО "Италия"
(название предприятия)

Директор по персоналу
(должность)

Тришвина Е.Н.
(ФИО)



СОГЛАСОВАНО:

Комплекс отдыха "Завузово"
(название предприятия)

Филиал "Управление персоналом"
(должность)

Тришвина Е.Н.
(ФИО)



СОГЛАСОВАНО:

ООО "Мордом"
(название предприятия)

Генеральный директор
(должность)

Коческов М.А.
(ФИО)



СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	7
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ	14

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Место учебной практики в структуре программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ).

Программа учебной практики является частью ППССЗ по специальности 43.02.11 «Гостиничный сервис» в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД): ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА.

Рабочая программа учебной практики разрабатывалась в соответствии с:

1. Требованиями ФГОС СПО;
2. Рабочим учебным планом образовательного учреждения;
3. Рабочей программой профессионального модуля.

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности «ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями.

Результатом прохождения учебной практики по профессиональному модулю является получение практических навыков:

1. Знакомство с работой сотрудников службы продажи и маркетинга
2. Выявление и анализ спроса на гостиничные услуги.
3. Анализ особенности поведения потребителей гостиничных услуг.
4. Анализ информации о рынке предложений гостиничных продуктов.
5. Создание базы данных потребителей, конкурентов, поставщиков.
6. Выявление конкурентов гостиничного предприятия.
7. Определение характеристик гостиничного продукта и его оптимальную номенклатуры.
8. Выявление каналов сбыта гостиничного предприятия.
9. Определение стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания

10. Анализ ценовой политики гостиницы и ее конкурентов.

11. Анализ эффективности используемых в гостинице рекламных средств и текстов.

1.2. Количество недель (часов) на освоение программы учебной практики:

Всего - 1 неделя, 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом учебной практики является освоение:

1) общих компетенций (ОК):

Код	Наименование результата практики
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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения задания.
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.

2) профессиональных компетенций (ПК):

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов практики
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА	ПК 4.1.	Выявлять спрос на гостиничные услуги.
	ПК 4.2.	Формировать спрос и стимулировать сбыт.
	ПК 4.3.	Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.
	ПК 4.4.	Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Тематический план

Таблица №1

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отведенный на практику (в неделях, часах)	Сроки проведения
ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9. ПК 4.1 ПК 4.2 ПК 4.3 ПК 4.4	ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА	36 часов	с 21 марта по 27 марта 2016г.

Таблица №2

Междисциплинарный курс	Курс	Семестр	Объем времени, отведенный на освоение МДК						Самостоятельная работа обучающихся	Практика	
			Максимальная учебная нагрузка и практика	Обязательная аудиторная нагрузка							
				Всего часов	в том числе						
					Теоретические занятия	Лабораторные работы	Практические занятия	Курсовые работы (проекты)		Учебная, для СПО	Производственная по модулю
	III	6	303	130	57	-	73	65	36	72	
Всего			303	130	57	-	73	65	36	72	

Таблица №3

№	Виды работ	Обязательная аудиторная учебная нагрузка	Учебная практика
1.1.	1. Знакомство с работой сотрудников службы продажи и маркетинга ; 2. Выявление и анализ спроса на гостиничные услуги. 3. Анализ особенности поведения потребителей гостиничных услуг. 4. Анализ информации о рынке предложений гостиничных продуктов. 5. Создание базы данных потребителей, конкурентов, поставщиков. 6. Выявление конкурентов гостиничного предприятия. 7. Определение характеристик гостиничного продукта и его оптимальную номенклатуры. 8. Выявление каналов сбыта гостиничного предприятия. 9. Определение стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания 10. Анализ ценовой политики гостиницы и ее конкурентов. Анализ эффективности используемых в гостинице рекламных средств и текстов.	130	36
	Всего:	130	36

Итоговая аттестация по практическому освоению модуля – МДК – дифференцированный зачет, ПМ.04 – экзамен (квалификационный).

3.2.Содержание учебной практики

Индекс модуля, МДК	Раздел №	Виды работ	Содержание работ	Кол-во часов
МДК 04.	<p>Раздел ПМ 1. Выявление, формирование и стимулирование спроса на гостиничные услуги.</p> <p>Раздел ПМ 2. Выявление конкурентоспособности гостиничного продукта и предприятия</p> <p>Раздел ПМ 3. Разработка комплекса маркетинга</p>	<p>Выявление, формирование и стимулирование спроса на гостиничные услуги.</p>	<p>Учебная практика организуется на базе компьютерной деловой игры с пространственно распределенной структурой «Мотель Пустошка», разработанной и внедренной в РМАТ как результат темы исследования 2.2.2. «Разработка современных информационных технологий для системы негосударственных вузов России с пространственно распределенной структурой» НИЦ РАО-РМАТ «Научное и методическое обеспечение педагогических, организационных и социальных инноваций в целях модернизации профессионального образования». Ведущий разработчик Родигин Л.А.</p> <p>Теоретическая подготовка проводится ежедневно в течение 5 дней в начале занятий и включает выполнение следующих заданий.</p> <p>1. Посещение интернет-библиотеки: кнопка BiblioClub.ru -> ссылка Вам сюда -> Авторизация в интернет-библиотеке</p> <p>2. В библиотеке ищем учебник: Котлер Ф. , Боуэн Джон , Мейкенз Джеймс Маркетинг. Гостеприимство. Туризм. Открываем ссылку СОДЕРЖАНИЕ и конспектируем Раздел 3. Разработка маркетинга-микс для индустрии гостеприимства и туризма - стр.345</p> <p>3. В Мотеле просматриваем статистику показатели эффективности гостиницы поэтажно</p>	
	<p>Выявление конкурентоспособности гостиничного продукта и предприятия</p>	<p>1. Изначально рейтинг конкурирующей гостиницы ЮБИЛЕЙНАЯ неизвестен. Известно только, что гостиница находится в 3-х километрах от нашего мотеля и позиционируется как 2-хзвездочная. Чтобы оценить реальный рейтинг надо выполнить промышленную разведку лично (промышленный шпионаж), посетив гостиницу и составить описание конкурентных преимуществ. Описание составляется на основе действующей классификации гостиниц. Чтобы составить описание Открываем задание менеджеру, Выбираем пункт 2 и жмем кнопку ГОСТИНИЦА ЮБИЛЕЙНАЯ. Из предполагаемого максимально возможного рейтинга ЮБИЛЕЙНОЙ исключаем нереальные требования. За каждое конкурентное преимущество вы получаете 1 балл. Для зачета нужно в течение игры набрать не менее 10 баллов. Когда появится кнопка СОХРАНИТЬ, набранные баллы будут добавлены к Вашему личному рейтингу, а рейтинг Юбилейной будет сохранен в игре автоматически. Скопируйте таблицу рейтинга вручную и сохраните в Вашей папке на рабочем столе или в Моих документах, используя любой формат: HTML, TXT, DOC, XML. Сохраненный файл</p>		

понадобится для составления рейтинга Мотеля в следующем задании.

2. Когда рейтинг гостиницы Юбилейная будет зафиксирован, можно приступить к составлению рейтинга Мотеля: Открываем задание менеджеру, Выбираем пункт 2 и жмем кнопку КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ. Используя файл рейтинга Юбилейной, включаем в рейтинг Мотеля реальные требования. Необходимо добиться превышения рейтинга Мотеля над Юбилейной в 20 %. За каждое конкурентное преимущество вы получаете 1 балл. Когда появится кнопка СОХРАНИТЬ, набранные баллы будут добавлены к Вашему личному рейтингу, а рейтинг Мотеля Пустошка будет сохранен в игре автоматически. Скопируйте таблицу рейтинга вручную и сохраните в Вашей папке на рабочем столе или в Моих документах, используя любой формат: HTM, TXT, DOC, XML. Сохраненный файл понадобится для ПРЕЗЕНТАЦИИ конкурентных преимуществ Мотеля в следующем задании.

Презентация конкурентных преимуществ Мотеля

1. Создаем WEB-узел для публикации Презентации Мотеля на сервере кафедры. Для этого открываем папку Пуск -> Сеть -> Rodigin -> ПрезентацииМотеля, в которой создаем собственную папку. НАСТОЯТЕЛЬНО рекомендуется, чтобы имя папки совпадало с Вашей Фамилией и Именем. Откройте папку и скопируйте адресную строку.

2. Презентация создается в редакторе FrontPage. Поэтому открываем редактор Пуск -> Программы -> MS Office -> FrontPage2003. В редакторе Файл -> Создать -> Одностраничный веб-узел (в правой колонке) -> В раскрывающийся список вставляем скопированную адресную строку -> ОК

3. Теперь создаем страницу карты сайта: Файл -> Создать -> Пустая страница. На страницу вставляем копию таблицы с сохраненного файла конкурентных преимуществ Мотеля предыдущего задания.

ВНИМАНИЕ. Используем функцию параметром вставки в правом нижнем углу таблицы: СОХРАНИТЬ ТОЛЬКО ТЕКСТ

После вставки должно быть так:

Здание Требование Код

Исключить Вывеска светящаяся 1

Исключить Отдельный вход для гостей 3

Исключить Вход в ресторан из гостиницы 6

Исключить 10 % автомест от количества номеров 10

4. Редактируем текст в виде СПИСКА:

##Здание ##Вывеска светящаяся

##Отдельный вход для гостей

			<p>##Вход в ресторан из гостиницы ##10 % автoмeст от количества нoмeрoв 5. Сохраняем файл под именем КАРТА 6. Дaльшe сoздaем стpаницу Вывeскa свeтящaяся, нa кoтoрoй размещаем КАРТИНКУ вывески. Картинку сoздaем, испoльзуя WordArt или ищeм в Сeти. Дaлee aнaлoгичнo сoздaем стpаницы с картинками Отдeльный вxoд для гoстeй, Вxoд в рeстoрaн из гoстиницы и т.д. ВНИМАНИЕ. Всe картинкe размещаем в пaпкe IMAGES 7. Сoздaем стpаницу INDEX: Фaйл -> Сoздaть -> Дpугиe шaблoны стpаниц -> Пeрeклoчaeмcя нa зaклaдкy СТPАНИЦА РAМOК -> Вьибирaeм шaблoн OГЛAВЛEНИЕ -> OК -> В лeвoм oкнe (фрeймe "contents") Зaдaем нaчaльнyю стpаницу КАРТА -> В пpавoм oкнe (фрeймe "main") Зaдaем нaчaльнyю стpаницу Вывeскa свeтящaяся. Пoдгoняeм гpаницы фрeймoв. Пeрeклoчaeмcя нa зaклaдкy КOД (внизy) и вписывaeм в тeг TITLE (ввeрху стpаницы) вмeстo НOВAЯ СТPАНИЦА свoю Фaмилию, Имя и Oтчeствo. Вoзврaщaeмcя нa зaклaдкy Кoнстpуктoр. Сoхраняем стpаницу -> Фaйл -> Сoхранить -> Имя фaйлa INDEX.HTM вьибирaeм из спискa -> Сoхранить -> Сущeствyющий фaйл зaмeняeм -> Дa 8. В лeвoм фрeймe вьидeляeм тeкст Вывeскa свeтящaяся и Пpавoй кнoпкoй мьшeи сoздaем гипeрссылкy нa стpаницу Вывeскa свeтящaяся -> OК. Aнaлoгичнo рaсстaвляeм гипeрссылкe для всeх стaниц пpезeнтaции. 9. Фaйл -> СOХPАНИТЬ ВСЕ</p>	
		<p>Разработка комплекса маркетинга</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработать интерфейс анкет он-лайн и результатов анкетирования на сайте гостиницы 2. Разработать анкеты по тематике маркетинговых исследований 3. Создать клиентскую базу и базу профессиональных контактов 4. Выполнить самооценку качества результатов анкетирования 5. Создать презентацию MS PowerPoint сайта анкет он-лайн и результатов анкетирования 6. Создать, напечатать и защитить отчет об учебной практике 	
			ВСЕГО:	36

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы профессионального модуля предполагает наличие учебных аудиторий:

- кабинет **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА;**

- **лаборатория** информатики и информационно – коммуникационных технологий в профессиональной деятельности;

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета междисциплинарных курсов:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- экран, проектор;
- дидактические пособия;
- программное обеспечение;
- видеофильмы по темам.

Технические средства обучения:

- видеооборудование (мультимедийный проектор с экраном);
- компьютер.

Оборудование лаборатории информатики и информационно – коммуникационных технологий в профессиональной деятельности:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- компьютеризированное рабочее место преподавателя;
- экран, проектор;
- дидактические пособия.

Технические средства обучения:

- видеооборудование (мультимедийный проектор с экраном);
- компьютеры по количеству посадочных мест;
- профессиональные компьютерные программы для гостиниц.

4.1. Общие требования к организации учебной практики обучающихся

Реализация программы модуля предполагает концентрированную учебную практику после освоения каждого раздела модуля. Учебная практика проводится в специальном учебном кабинете **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА**.

Учебная (по профилю специальности) практика завершается дифференцированным зачетом.

При проведении практических и лабораторных занятий в рамках освоения междисциплинарного курса **«ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА»** в зависимости от сложности изучения темы предусматривается деление на подгруппы.

Изучение программы модуля завершается экзаменом (квалификационным)

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля **«ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА»** является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессионального модуля ПМ. 05 **«Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих»**

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 4.1. Выявлять спрос на гостиничные услуги.	<ul style="list-style-type: none"> • Правильность выявления спроса на гостиничные услуги; • Правильность проведения сегментации рынка, выявление параметров сегментирования и целевого рынка; • Правильное выявление особенностей поведения потребителей. • Грамотность общения с потребителем в процессе выявления спроса на гостиничные услуги в т.ч. на иностранном языке; 	<p>Наблюдение за действиями студентов на практических занятиях.</p> <p>Экспертная оценка выполнения практических работ.</p> <p>Экспертная оценка освоения профессиональной компетенции в рамках текущего контроля в ходе наблюдения за деятельностью обучающегося на учебной и производственной практике.</p>
ПК 4.2. Формировать спрос и стимулировать сбыт.	<ul style="list-style-type: none"> • Правильность позиционирования гостиничного продукта; • Грамотность выбора оптимальных методов формирования спроса и продвижения услуг предприятия питания; • Оценка качественного анализа информации о рынке предложений гостиничных продуктов; • Полнота и грамотность анализа информации о рынке гостиничных услуг и создания базы данных потребителей, конкурентов, поставщиков; • Правильность выбора средств распространения рекламных материалов; • Правильность выбора техники и приемов эффективного общения с гостем в процессе выявления спроса на гостиничные услуги в т.ч. иностранном языке; • Грамотность выбора целесообразности применения средств и методов маркетинга, выбирать и использовать наиболее рациональные из них. 	<p>Наблюдение за действиями студентов на практических занятиях.</p> <p>Экспертная оценка выполнения практических работ.</p> <p>Экспертная оценка освоения профессиональной компетенции в рамках текущего контроля в ходе наблюдения за деятельностью обучающегося на учебной и производственной практике.</p>
ПК 4.3. Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.	<ul style="list-style-type: none"> • Точность и правильность определения конъюнктуры рынка; • Правильность оценки конкурентоспособности гостиничного предприятия и продукта; 	<p>Наблюдение за действиями студентов на практических занятиях.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Грамотность оценки качества гостиничного продукта • Грамотности оформления документов по качеству. 	Экспертная оценка выполнения практических работ.
ПК 4.4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.	<ul style="list-style-type: none"> • Грамотность разработки гостиничного продукта в соответствии с запросами потребителей. • Правильность определения характеристик и оптимальной номенклатуры услуг; • Точность и грамотность расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания; • Точность и грамотность расчета себестоимости и стоимости гостиничного продукта; • Правильность определения жизненного цикла услуги гостиницы; • Правильность выбора информации о ценах и ценовой политике конкурентов; • Грамотность составления рекламных текстов на услуги гостиницы; • Правильность выбора средств распространения рекламы, • Правильность определения эффективности рекламы; • Полнота и грамотность формирования базы данных и различных информационных ресурсов; • Грамотность общения с потребителем в процессе разработки комплекса маркетинга и спроса, в т.ч. на иностранном языке. • Грамотности использования техники и приемов эффективного общения с гостями, деловыми партнерами и коллегами. 	Экспертная оценка освоения профессиональной компетенции в рамках текущего контроля в ходе наблюдения за деятельностью обучающегося на учебной и производственной практике.

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций, обеспечивающих их умения.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<ul style="list-style-type: none"> ▪ точность аргументации и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии. ▪ способность проявлять активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности, участвуя в студенческих конференциях, профессиональных конкурсах и т.д. ▪ наличие положительных отзывов по итогам учебной практики. 	Наблюдение и экспертная оценка на практических и лабораторных занятиях и в процессе учебной практики. Экспертная оценка решения ситуационных задач. Экспертная оценка выполнения индивидуальных заданий.
ОК2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<ul style="list-style-type: none"> ▪ точность и правильность выбора применения рациональных методов и способов решения профессиональных задач в области контроля качества услуг. ▪ полнота оценки эффективности и качества выполнения профессиональной задачи. 	
ОК3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<ul style="list-style-type: none"> ▪ принимать стандартные и нестандартные решения при подготовке и проведении производственного контроля гостиничного хозяйства ▪ принимать стандартные и нестандартные решения в процессе идентификации услуг. 	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. 	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. 	

<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения. 	
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ проявление ответственности за работу подчиненных, результат выполнения заданий. 	
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня. ▪ знать и применять нормативные документы к качеству услуг, предоставляемых гостиничными предприятиями различных типов и классов. 	
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности 	

Итоговыми документами обучающихся, подтверждающими практическое освоение всех видов профессиональных компетенций модуля, являются отчет по учебной практике.