

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ТУРИЗМА»

ФАКУЛЬТЕТ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

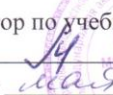
Согласовано:

Руководитель Службы  
по работе с персоналом  
ООО «Музенидис Трэвел»

 О.Б. Стародуб  
«22» апреля 2019 г.



Утверждаю:

Проректор по учебно-методической  
работе  Н. Н. Лагусева  
«28» мая 2019 г.



**ПРОГРАММА**  
**Производственной практики**  
**Профессионального модуля**  
**ПМ.03 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРОПЕРАТОРСКИХ УСЛУГ**

**Специальность 43.02.10 ТУРИЗМ**

Химки 20 19

**СОГЛАСОВАНО:**

Декан факультета СПО

\_\_\_\_\_ Г.И.Зорина

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_г

Зав.отделом факультета по УМР

\_\_\_\_\_ О.М. Лукерина

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_г.

Составитель: Демьянова С.А.

главный специалист отдела практик и повышения профессионального мастерства СПО.

## СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>6</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>10</b>
<b>4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ</b>	<b>13</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ</b>	<b>14</b>

Программа производственной практики составлена в соответствии с Приказом «Об утверждении Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования» Министерства образования и науки Российской Федерации №291 от 18.04.2013 г. и Приказом «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» Министерства образования и науки Российской Федерации №464 от 14.06.2013 г., а также в соответствии с Положением РМАТ «О практике обучающихся, осваивающих основные образовательные программы среднего профессионального образования» по специальности 43.02.10 Туризм, срок обучения – 2 года 10 месяцев и 1 год 10 месяцев, формы обучения очная и заочная, и предназначена для обучения студентов факультета среднего профессионального образования Российской международной академии туризма, изучающих данный модуль в рамках профессионального модуля.

Планирование и организация практики на всех ее этапах обеспечивает:

- последовательное расширение круга формируемых у обучающихся умений, навыков, практического опыта и их усложнение по мере перехода от одного этапа практики к другому;

- целостность подготовки специалистов к выполнению основных трудовых функций;

- связь практики с теоретическим обучением.

Содержание всех этапов практики определяется требованиями к умениям и практическому опыту по профессиональному модулю ПМ 03 «Предоставление туроператорских услуг» в соответствии с ООП ППСЗ.

Задачи производственной практики:

- формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках данного модуля ПМ 03 «Предоставление туроператорских услуг»;

-обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей специальности и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

-сбор и обработка материалов для написания отчета о производственной практике;

### **1.1 Место производственной (по профилю специальности) практики в структуре ППССЗ**

Производственная практика направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессионального модуля ООП ППССЗ по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения общих и профессиональных компетенций по избранной специальности. Производственная практика (по профилю специальности) базируется на освоении и содержании программ модуля ПМ.03 «Предоставление туроператорских услуг», включающие дисциплины МДК.03.01. «Технология и организация туроператорской деятельности» и МДК.03.02. «Маркетинговые технологии в туризме»

### **1.2 Формы проведения производственной (по профилю специальности) практики**

Производственная практика (по профилю специальности) проводится в форме практического обучения на рабочих местах в организациях и учреждениях.

### **1.3 Место и время проведения производственной практики (по профилю специальности)**

Производственная практика (по профилю специальности) проводится в организациях туристской индустрии на основе договоров о прохождении практик, заключаемых между РМАТ и организациями, в соответствии с приказом о закреплении мест прохождения практик.

Сроки прохождения практики: производственная практика (по профилю специальности) проводится в соответствии с календарным учебным графиком.

**Продолжительность: 108 часов (3 недели).**

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения производственной (по профилю специальности) практики. Результатом производственной 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 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.

### 2) ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ (ПК):

Код	Наименование результатов практики
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

В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) обучающийся должен: **Иметь практический опыт:**

- проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам;
- планирования программ турпоездов, 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

**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.

**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.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1 Тематический план

##### Форма обучения очная 2 года и 10 месяцев

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (час., нед.)	Сроки проведения
ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.	ПМ 03 «Предоставление туроператорских услуг»	108 (3)	5 Семестр
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>Дифференцированный зачет</b>		

##### Форма обучения очная 1 года и 10 месяцев

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (час., нед.)	Сроки проведения
ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.	ПМ 03 «Предоставление туроператорских услуг»	108 (3)	3 Семестр
<b>Промежуточная аттестация</b>		<b>Дифференцированный зачет</b>	

##### Форма обучения заочная 2 года и 10 месяцев

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (час., нед.)	Сроки проведения

ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.	ПМ 03 «Предоставление туроператорских услуг»	108 (3)	5 Семестр
<b>Промежуточная аттестация</b>		<b>Дифференцированный зачет</b>	

### 3.2. Содержание производственной практики

<b>Разделы (этапы) практики</b>	<b>Виды учебной работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)</b>	<b>Формы текущего контроля</b>
Подготовительный этап производственной практики	Знакомство с правилами прохождения производственной практики (2 часа)	Запись в дневник по практике, составление отчета по практике.
	Инструктаж по охране труда, противопожарной безопасности (4 часа)	
Основной этап производственной практики	Осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами (6 часов)	В отчете отразить оптимальный выбор методов проведения маркетинговых исследований. Привести отчет о сборе данных и проведении маркетинговых исследований. В отчете представить пример туристского продукта, привести пример разработки рекламных материалов для туристского продукта. В отчете привести пример расчета стоимости туристского продукта, привести
	Проводить анализ деятельности других туркомпаний (6 часа)	
	Работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации (6 часов)	
	Обрабатывать информацию и анализировать результаты (6 часов)	
	Налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран (6 часов)	
	Работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных (6 часов)	

	Работать с информационными и справочными материалами (4 часов)	<p>характеристики туристского продукта. - В отчете привести примеры различных вариантов туристского продукта.</p> <p>В приложении привести оформление и расчет стоимости туристского продукта.</p> <p>В отчете привести примеры взаимодействия с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта, подготовить электронную презентацию тура; привести оценку эффективности программы продвижения туристского продукта;</p> <p>практики, отчет по Дневник по практике, отчет по практике. Характеристика и аттестационный лист.</p>
	Составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов (6 часов)	
	Составлять турпакеты с использованием иностранного языка (4 часов)	
	Оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам (4 часов)	
	Оформлять страховые полисы (2 часа)	
	Вести документооборот с использованием информационных технологий (2 часов)	
	Анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы (4 часов)	
	Рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания (6 часов)	
	Рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта (6 часов)	
	Работать с агентскими договорами (4 часа)	
	Использовать каталоги и ценовые приложения (2 часа)	
	Консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта (4 часов)	
	Работать с заявками на бронирование туруслуг; предоставлять информацию турагентам по рекламным турам (6 часов)	
	Использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение (4 часов)	
	Использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках (4 часов)	
Заключительный этап	Систематизация и обобщение материалов для отчета. Составление и оформление отчета (2 часа)	
	Защита отчёта по производственной практике (2 часа)	Дневнике по практике; отчета по практике; Характеристика с

		предприятия; Аттестационный лист
Промежуточная аттестация	Дифференцированный зачет	
Итого:	108 часов	

## **4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

### **4.1. Общие требования к организации производственной практики студентов.**

Реализация программы модуля предполагает концентрированную производственную практику после освоения всего модуля. Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику на базе турфирм или иных предприятий туристической индустрии, являющихся социальными партнерами РМАТ. К ней допускаются студенты, не имеющие академических задолженностей и прошедшие учебную практику по ПМ 03 «Предоставление туроператорских услуг».

Производственная (по профилю специальности) практика базируется на освоении и содержании программы МДК.03.01 «Технология и организация туроператорской деятельности», МДК.03.02 «Маркетинговые технологии в туризме», входящих в состав профессионального модуля ПМ.03 «Предоставление туроператорских услуг» завершается квалификационным экзаменом.

### **4.2. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся на производственной (по профилю специальности) практике**

Самостоятельная работа в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) связана с необходимостью сбора и обработки информации для написания отчета. В период практики обучающийся должен использовать следующие учебно-методические материалы:

1. Программа производственной (по профилю специальности) практики.

2. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, основных правовых и нормативно-технических документов, Интернет–ресурсов, периодических изданий по вопросам производственной (по профилю специальности) практики.

#### **4.3. Формы промежуточной аттестации (по итогам практики)**

Промежуточная аттестация по итогам практики проводится в форме дифференцированного зачета.

### **5. Контроль и оценка результатов практики**

#### **5.1. Процедура оценки общих и профессиональных компетенций обучающегося, освоенных им в ходе прохождения практики:**

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.

##### **а) Общие компетенции**

Индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Основные показатели оценки результатов
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	-ясность определения роли своей будущей профессии в обществе, - роли знаний и умений по МДК 03.01, МДК 03.02 в профессиональной деятельности; - результативность участия в профессиональных конкурсах, конференциях, проектах выставках, олимпиадах - своевременность заключения договора о дальнейшем трудоустройстве
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Адекватность оценки возможного риска при решении нестандартных профессиональных задач в области организации обслуживания в туристской деятельности; - рациональность решения стандартных профессиональных задач в области в области организации обслуживания в туристской деятельности; - аргументированность самоанализа выполнения профессиональных задач. Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося при выполнении работ на различных этапах учебной практики, накопительная оценка результатов выполнения практических работ на учебной практике; записи в дневнике, диф.зачет по учебной практике.

ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- рациональность решения стандартных профессиональных задач в области организации обслуживания в туристской деятельности; - адекватность оценки возможного риска при решении нестандартных профессиональных задач в области организации обслуживания в туристской деятельности;
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	точность и скорость поиска необходимой для решения задачи информации; - полнота использования различных источников, включая электронные при выполнении самостоятельной работы;
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	иметь навыки использования пакетов офисных программ для работы с деловой информацией и основами сетевых технологий; - применять информационные и коммуникационные технологии для решения управленческих задач; - использовать различные, в том числе программные средства по защите информационной безопасности;
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- полнота соблюдения этических норм и правил взаимодействия с коллегами, руководством, клиентами; - полнота владения приемами ведения дискуссии, диспута, диалога, монолога; - результативность взаимодействия с участниками профессиональной деятельности; - устанавливать партнерские отношения с членами группы;
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	- владение навыком расположить к себе людей; навыком отстоять свою точку зрения; - способность расставлять приоритеты, придерживаться плана выполнения заданий; - адекватность самоанализа и коррекции результатов собственной работы;
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- навыки самостоятельной работы, методы самоорганизации: самообучение, самовоспитание, самоконтроль; - приемы и технологии формирования целей саморазвития и их самореализации, критической оценки результатов деятельности по решению профессиональных задач и использованию творческого потенциала
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	-навыки быстрой адаптации к изменениям условий среды, решение задач с соответствии требованиями должностных обязанностей; - самостоятельность в освоении новых методы исследований и адаптация к решению новых практических задач -выходить за рамки достигнутого, работать из интереса и во благо компании.

## б) Профессиональные компетенции

Индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	В результате прохождения раздела практики, обеспечивающего формирование компетенции (или ее части) обучающийся должен:
ПК 3.1	Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта	<p><b>Иметь практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам;</li> <li>– планирования программ турпоездов, составления программ тура и турпакета;</li> <li>– предоставления сопутствующих услуг;</li> <li>– расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта;</li> <li>– взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта;</li> <li>– работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг;</li> <li>– планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами;</li> <li>– проводить анализ деятельности других туркомпаний;</li> <li>– работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации;</li> <li>– обрабатывать информацию и анализировать результаты;</li> <li>– налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран;</li> <li>– работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;</li> <li>– работать с информационными и справочными материалами;</li> <li>– составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;</li> <li>– составлять турпакеты с использованием иностранного языка;</li> <li>– оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;</li> <li>– оформлять страховые полисы;</li> <li>– вести документооборот с использованием информационных технологий;</li> <li>– анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;</li> <li>– рассчитывать стоимость проживания,</li> </ul>
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	



		<p>питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;</li><li>– работать с агентскими договорами;</li><li>– использовать каталоги и ценовые приложения;</li><li>– консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;</li><li>– работать с заявками на бронирование туруслуг;</li><li>– предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;</li><li>– использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;</li><li>– использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках.</li></ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>– виды рекламного продукта;</li><li>– правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках;</li><li>– способы обработки статистических данных;</li><li>– методы работы с базами данных;</li><li>– методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту;</li><li>– планирование программ турпоездов;</li><li>– основные правила и методику составления программ туров;</li><li>– правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;</li><li>– способы устранения проблем, возникающих во время тура;</li><li>– методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;</li><li>– методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;</li><li>– методику создания агентской сети и содержание агентских договоров;</li><li>– основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;</li><li>– правила бронирования туруслуг;</li><li>– методику организации рекламных туров;</li><li>– правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;</li><li>– основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;</li></ul>
--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> <li>– технику проведения рекламной кампании;</li> <li>– методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;</li> <li>– техники эффективного делового общения, протокол и этикет;</li> <li>– специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.</li> </ul>
--	--	---

## **5.2 Критерии оценивания отчета по прохождению производственной практики:**

Оценка	Показатели оценивания
«5»	Обучающийся достиг повышенного уровня сформированности компетенций. Успешно выполнил все задания и рекомендации, данные руководителем. Изложение материалов полное, последовательное, грамотное. Работу отличает творческий характер исследований. Выполнена практическая и теоретическая часть работы. Приложения логично связаны с текстовой частью отчета. Отчет оформлен в соответствии с требованиями, сдан в установленный срок и успешно защищен. Программа практики выполнена. Обучающийся предоставил в полном объеме дневник практики и получил положительную характеристику.
«4»	Обучающийся достиг базового уровня сформированности компетенции. Изложение материалов полное, последовательное в соответствии с требованиями программы. Допускаются несущественные и стилистические ошибки. Обучающийся выполнил все задания по отдельным темам в течение практики. Освоены технические приемы проектных исследований. Приложения в основном связаны с текстовой частью. Отчет сдан в установленный срок. Оформлен в соответствии с требованиями. Подготовлен дневник практики. Программа практики выполнена. Отзыв положительный.
«3»	Обучающийся достиг минимального уровня сформированности компетенций. Обучающимся собран материал по преддипломной практике. Изложение материалов неполное. Оформление не аккуратное. Текстовая часть отчета не везде связана с приложениями. Отчет сдан в установленный срок. Обучающийся выполнил не все практические задания, рекомендованные руководителем, допустил большое количество ошибок в оформлении дневника практики. Программа практики выполнена не в полном объеме. Отзыв положительный.
«2»	Обучающийся не достиг минимального уровня сформированности компетенции. Обучающийся не знает основ проектирования и не может решить творческие задачи, не развит практический опыт работы над проектом. Изложение материалов неполное, бессистемное. Существуют ошибки, оформление не вполне соответствует требованиям. Приложения отсутствуют. Отчет сдан в установленный срок. Обучающийся выполнил не все практические задания, рекомендованные руководителем (менее 70%), не подготовил дневник практики. Отзыв отрицательный.

## **5.3 Формы отчетности и оценочный материал прохождения практики**

По результатам производственной практики руководителем практики формируется аттестационный лист (Приложение 1), содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, а также характеристику на обучающегося по освоению компетенций в период прохождения производственной практики (Приложение 2).

Формой отчетности является: дневник практики (Приложение 3). В качестве приложения к дневнику практики обучающийся оформляет графические, аудио-, фото-, видео- материалы, наглядные образцы подтверждения практического опыта, полученного на учебной практике. По результатам производственной практики (по профилю специальности) обучающимся составляется отчет (Приложение 4).

#### **5.4. Учебно-методическое и информационное обеспечение производственной практики (по профилю специальности)**

Для обеспечения самостоятельной работы студенты используют учебно-методические пособия, учебную литературу и интернет - ресурсы в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена по специальности 43.02.10 Туризм.

#### **Основная литература:**

1. Сухов, Р.И. Организация туристской деятельности: учебник / Р.И. Сухов. – Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2016.

URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=462032>

2. Гулиев Н.А., Смагулов Б.К. Стандартизация и сертификация социально-культурных и туристских услуг: учебное пособие./ Гулиев Н. А., Смагулов Б. К. - М.:Флинта, 2017.

URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=93436&sr=1](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=93436&sr=1)

3. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: учебное пособие. -Издательство: СЕКВОЙЯ, 2017.

URL: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=485037&sr=1](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=485037&sr=1)

4. Маркетинг в туристской индустрии: учебное пособие / под ред. Ю.П. Кожаева. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=447036>
5. Лунева Е. А. Современные маркетинговые технологии: учебное пособие. - Издательство: Издательство ОмГТУ, 2017.  
URL: [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=493360&sr=1](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=493360&sr=1)
6. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник./ Редактор: Морозов Ю. В., Гришина В. Т. - Издательство: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016.  
[https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=418086&sr=1](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=418086&sr=1)

#### **Дополнительная литература:**

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018.  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757>
2. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017.  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>
3. Нуралиев, С.У. Маркетинг: учебник / С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016.  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453290>
4. Синяева, И.М. Маркетинг услуг: учебник / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, В.В. Синяев; под ред. Л.П. Дашкова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017.  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454142>
5. Цахаев, Р.К. Маркетинг: учебник / Р.К. Цахаев, Т.В. Муртузалиева. - 3-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017.  
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450722>

#### **Электронные ресурсы:**

[www.rostourunion.ru](http://www.rostourunion.ru) - сайт Российского союза туристической индустрии

[www.tourdom.ru](http://www.tourdom.ru) – профессиональный туристический портал

[www.tourinfo.ru](http://www.tourinfo.ru) – официальный сайт газеты «Турифо»

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1**

**АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ**

Обучающийся/щаяся(ФИО) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ курса \_\_\_\_\_ группы

Проходил(а) практику с \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Место прохождения

практики \_\_\_\_\_

*полное наименование организации, адрес, телефон*

В \_\_\_\_\_

*название отдела/подразделения*

По ПМ \_\_\_\_\_

*название ПМ*

За период прохождения практики обучающийся/щаяся посетил(а) \_\_\_\_\_ дней,

по уважительной причине отсутствовал(а) \_\_\_\_\_ дней, пропуски без уважительной причины составили \_\_\_\_\_ дней.

Обучающийся/щаяся соблюдал(а)/не соблюдал(а) трудовую дисциплину, правила техники безопасности, правила внутреннего трудового распорядка *(нужное подчеркнуть)*.

Отмечены нарушения трудовой дисциплины и/или правил техники безопасности:

За время практики:

**1.Обучающийся/щаяся выполнил(а) следующие задания (виды работ):**

Профессиональные компетенции (код и наименование)	Основные показатели оценки результата	Уровень освоения ПК/ОК-освоена/не освоена
ПК 3.1 Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта	<b>Иметь практический опыт:</b> – проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам; – планирования программ турпоездов, составления программ тура и турпакета; – предоставления сопутствующих услуг; – расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта;	
ПК3.2 Формировать туристский продукт	– взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта;	
ПК3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта	– работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг;	
ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта	– планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках <b>Уметь:</b> – осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами;	
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	– проводить анализ деятельности других туркомпаний; – работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации;	
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	– 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;	

<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять турпакеты с использованием иностранного языка;</li> <li>– оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам;</li> <li>– оформлять страховые полисы;</li> <li>– вести документооборот с использованием информационных технологий;</li> </ul>	
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;</li> <li>– рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;</li> <li>– рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;</li> <li>– работать с агентскими договорами;</li> <li>– использовать каталоги и ценовые приложения;</li> </ul>	
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии профессиональной деятельности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;</li> <li>– работать с заявками на бронирование туруслуг;</li> </ul>	
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– предоставлять информацию турагентам по рекламным турам;</li> <li>– использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;</li> <li>– использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках.</li> </ul>	
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результатов выполнения заданий.</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– виды рекламного продукта;</li> <li>– правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках;</li> </ul>	
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– способы обработки статистических данных;</li> <li>– методы работы с базами данных;</li> <li>– методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту;</li> <li>– планирование программ турпоездок;</li> <li>– основные правила и методику составления программ туров;</li> </ul>	
<p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий профессиональной деятельности.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– способы устранения проблем, возникающих во время тура;</li> <li>– методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;</li> <li>– методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;</li> <li>– методику создания агентской сети и содержание агентских договоров;</li> <li>– основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;</li> <li>– правила бронирования туруслуг;</li> <li>– методику организации рекламных туров;</li> <li>– правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;</li> <li>– основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;</li> <li>– технику проведения рекламной кампании;</li> <li>– методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;</li> <li>– техники эффективного делового общения, протокол и этикет;</li> <li>– специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.</li> </ul>
--	---

**Заключение:** аттестуемый *продемонстрировал/ не продемонстрировал* владение профессиональными и общими компетенциями: \_\_\_\_\_

**Примечание:** *итоговая оценка по практике выставляется руководителем практики от колледжа на основе оценок выполнения заданий практики, освоения ОК и ПК в данном аттестационном листе-характеристике, а также на основе предоставленного обучающимся/щейся отчета. Отчет по практике должен содержать требуемый комплект графических, аудио-, фото-, видео- и иных материалов, наглядных образцов изделий, документов, подтверждающих выполнение заданий практики и освоения ОК и ПК.*

Руководитель  
практики от организации \_\_\_\_\_  
(ФИО) (подпись)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ г.

М.П.

**Итоговая оценка по практике (по пятибалльной системе)** \_\_\_\_\_

Руководитель практики  
от факультета СПО \_\_\_\_\_  
(ФИО) (подпись)



**ПРИЛОЖЕНИЕ 2**

**ХАРАКТЕРИСТИКА  
организации**

на обучающегося \_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)  
курса специальности \_\_\_\_\_

Программу практики и индивидуальное задание выполнил(а) *в полном/  
неполном* объеме.

За период прохождения практики студент освоил следующее общие  
компетенции:

- Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии,  
проявлять к ней устойчивый интерес

*о удовлетворительно о хорошо о отлично*

- Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами,  
руководством, потребителями.

*о удовлетворительно о хорошо о отлично*

- Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной  
деятельности

*о удовлетворительно о хорошо о отлично*

Формирование и уровень освоения профессиональных компетенций указан в аттестационном листе по практике.

Особое мнение руководителя практики от организации

---

---

Руководитель практики от организации:

\_\_\_\_\_  
(должность)

\_\_\_\_\_  
(ФИО)

\_\_\_\_\_  
ПОДПИСЬ

МП

**ПРИЛОЖЕНИЕ 3**

**ДНЕВНИК**  
**по**  
**ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**  
**ПМ 03 «Предоставление туроператорских услуг»**

*Специальность 43.02.10 «Туризм»*

Обучающийся/щаяся \_\_\_\_\_

*Фамилия, И.О., номер группы*




**Подпись руководителя практики от организации/предприятия**  
\_\_\_\_\_ (ФИО, подпись)

**Подпись руководителя практики от факультета СПО**  
\_\_\_\_\_ (ФИО, подпись)

**ПРИЛОЖЕНИЕ 4**

**ОТЧЕТ О ВЫПОЛНЕНИИ ЗАДАНИЙ  
ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**

Я, \_\_\_\_\_  
(Фамилия, Имя Отчество)

курс \_\_\_\_\_ группа \_\_\_\_\_

проходил \_\_\_\_\_ практику

в \_\_\_\_\_  
(указать полное название организации).

В ходе прохождения практики мной были изучены компетенции:

---

---

---

---

Я принимал(а) участие в:

---

---

---

Мной, совместно с руководителем, были составлены:

---

---

---

---

---

**Выводы:**

---

---

---

---

---