Приложение 5

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт права и национальной безопасности
Кафедра индустрии сервиса и туризма

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



А. В. Кочетков
«27» августа 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ДВ.10.17 Современные туристические продукты: формирование и реализация

Направление подготовки/специальность: 40.05.01 - Правовое обеспечение национальной безопасности

Профиль/направленность/специализация: Уголовно-правовая

Уровень высшего образования: специалитет

Квалификация: Юрист

год набора: 2021

Тамбов, 2026

Авторы программы:
Кандидат экономических наук, доцент Зобова Елена Валерьевна
Кандидат экономических наук, доцент Кондраков Игорь Викторович

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 40.05.01 - Правовое обеспечение национальной безопасности (уровень специалитета) (приказ Министерства науки и высшего образования РФ от «31» августа 2020 г. № 1138).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры индустрии сервиса и туризма «29» июня 2022 г. Протокол № 11

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института права и национальной безопасности, Протокол от «27» августа 2025 г. № 1.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины…… 4

2. Место дисциплины в структуре ОП специалитета……. 9

3. Объем и содержание дисциплины…… 10

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства…… 14

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)…….. 29

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины…… 30

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы……. 31

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни

1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- оперативно-служебный
- правоохранительный
- правоприменительный
- правотворческий
- профилактический

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сфере: 09 Юриспруденция (в сферах: правоохранительной деятельности; обороны и безопасности государства; публично-правовой деятельности в интересах национальной безопасности в части уголовно-правовых, гражданско-правовых, государственно-правовых, международно-правовых и военно-правовых отношений)

1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Индикаторы достижения компетенций
	УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни	Проектирует траекторию своего профессионального роста и личностного развития, расширяет свой профессиональный кругозор: приобретает и использует на практике базовые знания, умения и навыки из различных сфер профессиональной деятельности, в том числе разработке, продвижении, реализации туристских продуктов

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения													
		Очная (семестр)							Заочная (семестр)						
		1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
1	3D-моделирование			+							+				
2	Аналитическое чтение			+							+				
3	Бизнес-планирование в АльтИнвест				+							+			

4	Биология развития человека в норме и патологии				+							+			
5	Введение в проектную деятельность		+							+					
6	Великие Учителя человечества (Моральные и этические учения Конфуция, Будды, Моисея, Иисуса Христа, Мухаммеда)		+							+					
7	Виктимология			+							+				
8	Военная пропаганда как информационное оружие				+							+			
9	Генетика человека		+							+					
10	Девальвация нормы психического и личностного развития: причины и последствия				+							+			
11	Духовно-нравственное воспитание	+							+						
12	Зарубежная литература и вызовы современности				+							+			
13	Защита прав человека		+							+					
14	Игровые технологии в образовании			+							+				
15	Интернет-ресурсы на службе истории: источники и методы		+							+					
16	Информационные технологии в истории				+							+			
17	Историко-культурное наследие Тамбовской области в цифровом измерении				+							+			
18	Исторические реконструкции: от археологии до 3D технологий			+							+				
19	История русской литературы		+							+					
20	Компьютерная графика и дизайн		+							+					
21	Контроль за исполнением ремонтов в многоквартирных домах			+							+				

22	Критический инструментарий для принятия решений и аргументация				+							+			
23	Лингвистическая экспертиза спорных текстов				+							+			
24	Литература русского зарубежья			+							+				
25	Личное планирование и управление рабочим временем			+							+				
26	Логика	+							+						
27	Менеджмент карьеры: как стать успешным руководителем			+							+				
28	Методы анализа и интерпретации количественных и качественных данных		+							+					
29	Методы изучения повседневности		+							+					
30	Мир современного искусства: постмодернистский проект		+							+					
31	Мировые войны в сравнительно-историческом ракурсе		+							+					
32	Молекулярно-биологические основы поведения и зависимостей		+							+					
33	Налогообложение бизнеса			+							+				
34	Народные обряды и праздники			+							+				
35	Нормы и правила современного этикета				+							+			
36	Нормы языкового общения в условиях виртуальной среды			+							+				
37	Организация и проведение маркетингового исследования (онлайн-опросов)				+							+			
38	Организация туристического бизнеса		+							+					
39	Основные приемы эффективной работы с информацией			+							+				

40	Основы аргументации				+							+			
41	Основы видеоблогинга				+							+			
42	Основы копирайтинга			+							+				
43	Основы логики		+							+					
44	Основы предоставления жилищно-коммунальных услуг населению		+							+					
45	Основы рационального природопользования		+							+					
46	Основы судебной лингвистической экспертизы			+							+				
47	Особенности рассмотрения семейных споров			+							+				
48	Особенности рассмотрения трудовых споров				+							+			
49	Поведение в публичных местах			+							+				
50	Повседневные разговоры				+							+			
51	Понятие психологической травмы в современной психологии		+							+					
52	Посттравматическое личностное развитие: приговор или точка личностного роста			+							+				
53	Правовые основы природопользования			+							+				
54	Практикум по игропедагогике				+							+			
55	Прикладные геоинформационные технологии			+							+				
56	Применение БПЛА в построении пространственных моделей				+							+			
57	Проблема смысла жизни и ценности в философии			+							+				
58	Программирование на языке Python. Базовый курс		+							+					

59	Программирование на языке Python. Продвинутый курс			+							+				
60	Программирование на языке Python. Разработка веб-приложений с использованием Flask				+							+			
61	Проектный семинар			+	+	+	+	+			+	+	+	+	+
62	Противодействие коррупции и формирование антикоррупционного поведения личности		+							+					
63	Психика и мозг		+							+					
64	Психология критического мышления		+							+					
65	Психолого-педагогические основы игропедагогики		+							+					
66	Психофизиологические основы поведения и когнитивных функций			+							+				
67	Русская писательская критика XIX-XXI веков		+							+					
68	Русская усадебная культура				+							+			
69	Самоменеджмент: методики и технологии				+							+			
70	Святыни Тамбовского края		+							+					
71	Современные ГИС-технологии		+							+					
72	Современные методы химического анализа				+							+			
73	Современные методы химического анализа в криминалистике				+							+			
74	Современные молекулярно-биологические и микробиологические методы в криминалистике			+							+				
75	Современные подходы к персональному менеджменту		+							+					

76	Современные проблемы философии				+							+			
77	Социальные сети как коммуникационные каналы		+							+					
78	Стресс-менеджмент и эффективное взаимодействие				+							+			
79	Текст и дискурс в Интернете				+							+			
80	Технологии делового общения		+							+					
81	Технологии развития высших психических функций			+							+				
82	Технология и организация гостинично-ресторанного комплекса				+							+			
83	Тренинг «Майнд-фитнес»				+							+			
84	Философское и нравственное содержание Священных книг			+							+				
85	Фокус-группа как метод сбора данных			+							+				
86	Химическая аналитика в медицине			+							+				
87	Химический анализ природных объектов		+							+					
88	Человек на войне как социокультурный феномен			+							+				
89	Экономика природопользования				+							+			
90	Экономико-правовые аспекты создания и развития собственного бизнеса		+							+					
91	Энергоэффективность и энергосбережение в жилищной сфере				+							+			
92	Ювенальное право				+							+			
93	Язык как объект судебной экспертизы		+							+					
94	Языковая личность в виртуальном пространстве		+							+					

2. Место дисциплины в структуре ОП специалитета:

Дисциплина «Современные туристические продукты: формирование и реализация» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана ОП по направлению подготовки 40.05.01 - Правовое обеспечение национальной безопасности.

Дисциплина «Современные туристические продукты: формирование и реализация» изучается в 3 семестре.

3.Объем и содержание дисциплины

3.1.Объем дисциплины: 2 з.е.

Очная: 2 з.е.

Заочная: 2 з.е.

Вид учебной работы	Очная (всего часов)	Заочная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	**72**	**72**
Контактная работа	32	8
Лекции (Лекции)	16	4
Практические (Практ. раб.)	16	4
Самостоятельная работа (СР)	40	60
Зачет	-	4

3.2.Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.						Формы текущего контроля
		Лекции		Практ. раб.		СР		
		О	З	О	З	О	З	
3 семестр								
1	Технология проектирования туристского продукта	2	2	2	2	5	8	Выполнение практических заданий; Опрос; Презентация; Тестирование
2	Технология разработки экскурсионно-туристских маршрутов	2	2	2	2	5	8	Презентация; Опрос
3	Взаимодействие туроператора с поставщиками услуг.	2	-	2	-	5	8	Опрос; Выполнение практических заданий; Презентация
4	Страхование в туроперейтинге.	2	-	2	-	5	8	Выполнение практических заданий; Опрос
5	Формирование ценовой политики организации туристской индустрии.	2	-	2	-	5	8	Выполнение практических заданий; Опрос
6	Каналы сбыта туристских продуктов и услуг.	2	-	2	-	5	8	Опрос

7	Реклама турпродуктов. Нерекламные методы продвижения турпродукта.	2	-	2	-	5	8	Опрос; Выполнение практических заданий
8	Участие в выставочной деятельности.	2	-	2	-	5	4	Опрос; Тестирование

Тема 1. Технология проектирования туристского продукта (УК-6)

Лекция.

Управление потребительской мотивацией на рынке туристских услуг. Тур – первичная продажная единица туристского продукта. Характерные особенности туристских услуг. Этапы проектирования туристского продукта. Программа обслуживания.

Практическое занятие.

Раскрыть понятие «программа обслуживания»

Определить и охарактеризовать этапы составления программы обслуживания.

Что включает в себя методическое обеспечение туристского продукта?

Какие документы входят в набор технологической документации для каждого тура?

Задания для самостоятельной работы.

1 Используя лекционный материал, а также дополнительную литературу и информацию разработайте программу обслуживания экологического тура.
2 Углубленное изучение материалов темы.

Тема 2. Технология разработки экскурсионно-туристских маршрутов (УК-6)

Лекция.

Особенности разработки экскурсионно-туристского маршрута. Методика составления и особенности контрольного и индивидуального текста экскурсии. «Портфель экскурсовода». Составление технологической карты экскурсии.

Практическое занятие.

1 Определить сущность экскурсии и ее функции.
2 Раскрыть структуру экскурсии.
3 Выявить особенности подготовки контрольного и индивидуального текстов экскурсии
4 Охарактеризовать методические приемы проведения экскурсий.
5 Раскрыть технологию подготовки экскурсионного тура при организации внутреннего и выездного туризма.

Задания для самостоятельной работы.

1 Используя лекционный материал, а также дополнительную литературу и информацию рассмотрите технологию подготовки экскурсионного тура при организации внутреннего туризма.
2 Углубленное изучение материалов темы.

Тема 3. Взаимодействие туроператора с поставщиками услуг. (УК-6)

Лекция.

Формы сотрудничества туроператоров и гостиничных предприятий. Покупка блока мест на условиях комитмента. Покупка блока мест на условиях элотмента. Работа на условиях безотзывного бронирования. Работа на условиях приоритетного бронирования. Разовые заявки на условиях стандартной комиссии. Формы сотрудничества туроператоров и транспортных компаний.

Практическое занятие.

1 Раскрыть задачи транспортного обеспечения в туризме.

2 Выявить особенности обслуживания туристов на железнодорожном транспорте.
3 Раскрыть формы сотрудничества туроператоров и авиакомпаний.
4 Проанализировать организацию перевозок туристов автомобильным транспортом.
5 Охарактеризовать формы сотрудничества туроператоров и гостиничных предприятий.

Задания для самостоятельной работы.

1 Используя лекционный материал, а также дополнительную литературу и информацию охарактеризуйте отечественную материально-техническую базу транспортных средств.
2 Углубленное изучение материалов темы.

Тема 4. Страхование в туроперейтинге. (УК-6)

Лекция.

Социально-экономическая сущность страхования. Договор страхования как основа реализации страховых отношений. Понятие и структура страхового тарифа и страховой премии. Отрасли страхования.

Практическое занятие.

Дать характеристику компенсационной формы страхования.

Охарактеризуйте сервисную форму страхования.

Что собой представляют лимиты ответственности страховщиков по договору страхования?

Каким образом происходит урегулирование страхового случая и разрешение споров?

Раскройте правила возмещения ущерба, причиненного третьим лицам.

Охарактеризуйте роль страхования в решении проблем возмещения вреда.

Опишите правила выплаты страхового возмещения при страховании гражданской ответственности перевозчика на территории РФ.

Какие международные конвенции, определяющие ответственность авиаперевозчика при международных перевозках, Вы знаете?

В чем заключаются правила страхования ответственности авиаперевозчиков?

Охарактеризуйте историю создания «Зеленой карты».

Перечислите принципы деятельности системы «Зеленая карта».

Выявите условия оформления договора страхования «Зеленой карты».

В каких случаях прекращается действие договора «Зеленая карта».

Назовите перспективы развития системы «Зеленая карта».

Задания для самостоятельной работы.

1 Используя лекционный материал, а также дополнительную литературу и информацию охарактеризуйте процедуру оформления страхового случая и порядок расчета страховой выплаты по различным видам страховых договоров.
2 Углубленное изучение материалов темы.

Тема 5. Формирование ценовой политики организации туристской индустрии. (УК-6)

Лекция.

Цена. Методы ценообразования. Калькуляция стоимости тура. Дисконтная политика

Практическое занятие.

1 Определите понятие «цена» на туристские продукты и услуги.
2 Охарактеризуйте структуру цены и укажите основные виды цен.
3 Прокомментируйте процесс проектирования цены на туристские продукты и услуги на основе применения различных методов ценообразования.
4 Определите понятие скидка и раскройте особенности применения скидок на туристские продукты и услуги.

Задания для самостоятельной работы.

1. На примере любой туроператорской компании опишите используемые методы определения цены.

2. Углубленное изучение материалов темы.

Тема 6. Каналы сбыта туристских продуктов и услуг. (УК-6)

Лекция.

Производственно-сбытовая система туристских продуктов и услуг. Типы каналов сбыта. Особенности продвижения турпродуктов в социальных сетях.

Практическое занятие.

1. Определите понятие «канал сбыта» туристских продуктов и услуг.
2. Охарактеризуйте процесс создания производственно-сбытовой системы туристских продуктов и услуг.
3. Раскройте особенности проектирования логистических цепей продвижения продуктов и услуг.
4. Охарактеризуйте особенности организации прямых продаж.

Задания для самостоятельной работы.

1. Рассмотрите проектирование электронных каналов сбыта туристских продуктов и услуг. Проанализируйте сайты туристских компаний.
2. Углубленное изучение материалов темы.

Тема 7. Реклама турпродуктов. Нерекламные методы продвижения турпродукта. (УК-6)

Лекция.

Понятие рекламы в туризме. Личная продажа. Стимулирование. Пропаганда туризма.

Практическое занятие.

Перечислите функции рекламы в туризме.

В чем заключается сложность рекламы турпродукта?

Охарактеризуйте нормативную основу рекламной деятельности туроператора.

Каким образом осуществляется выбор средств рекламы или рекламоносителей.

Каким образом осуществляется разработка рекламного бюджета?

Задания для самостоятельной работы.

1. История туристской рекламы.
2. Специфика туристского продукта как объекта рекламы.
3. Место рекламы в теории коммуникаций.
4. Схемы рекламной коммуникации.
5. Роль потребителей целевой аудитории с точки зрения теории коммуникации.
6. Основные задачи изучения потребителей.
7. Реклама и изучение потребностей.

-

Тема 8. Участие в выставочной деятельности. (УК-6)

Лекция.

Выбор выставки, предварительная подготовка к выставке, работа на выставочном стенде, послевыставочная работа.

Практическое занятие.

1. Для чего туристской фирме нужно участвовать в выставках?
2. Какие крупнейшие выставочные мероприятия вам известны: в мире, в России?
3. Расскажите о классификации выставочных мероприятий.
4. Назовите этапы выставочной работы.
5. Каковы контрольные моменты подготовки к выставке?
6. Как выбирается место своего стенда на выставке?

Задания для самостоятельной работы.

1. При посещении ближайшей туристской выставки обратите внимание на стенды туристских фирм и компаний. Попробуйте протестировать про себя некоторые стенды, следуя рекомендациям.

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

3 семестр

- текущий контроль – 80 баллов
- контрольные срезы – 2 среза по 10 баллов каждый
- премиальные баллы – 20 баллов

Распределение баллов по заданиям:

№ темы	Название темы / вид учебной работы	Формы текущего контроля / срезы	Max. кол-во баллов	Методика проведения занятия и оценки
1.	Технология проектирования туристского продукта	Выполнение практических заданий	5	5 баллов – студент выполнил работу без ошибок и недочетов. 4 балла – студент правильно выполнил не менее половины работы или допустил не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочетов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов. 3 балла – студент правильно выполнил менее половины работы, допустил несколько недочетов. 2 балл – студент правильно выполнил не более 25% работы, допустил несколько недочетов или более 3 грубых ошибок
		Опрос	5	Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.

		Презентация	5	Презентация подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как: - содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели. ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала; - оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления; - личностные качества: ораторские способности. соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы: - содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы. 5 баллов – презентация соответствует теме, структура и оформление отвечает вышеперечисленным требованиям, студент свободно владеет материалом, демонстрирует глубокие, систематизированные знания, свободно отвечает на вопросы используя профессиональную терминологию 4-3 балла - презентация соответствует теме, структура отвечает вышеперечисленным требованиям, студент свободно владеет материалом, демонстрирует глубокие, систематизированные знания, свободно отвечает на вопросы используя профессиональную терминологию. В оформлении имеются недоработки. 2-1 балл – в структуре и оформлении презентации имеются недоработки, материал представлен в презентации не рационально, мало иллюстративного материала, студент владеет неполной информацией по теме, затрудняется с ответами на задаваемые вопросы
		Тестирование(контрольный срез)	10	«10-9» ставится при выполнении 85% - 100% теста. «8-7» ставится при выполнении 60% - 84% теста. «6-5» ставится при выполнении 30% - 59% теста. «4-3» ставится при выполнении 15% - 29% теста. «2-1» ставится при выполнении 0% - 14% теста.

2.	Технология разработки экскурсионно-туристских маршрутов	Презентация	5	Презентация подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как: - содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели. ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала; - оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления; - личностные качества: ораторские способности. соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы: - содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы. 5 баллов – презентация соответствует теме, структура и оформление отвечает вышеперечисленным требованиям, студент свободно владеет материалом, демонстрирует глубокие, систематизированные знания, свободно отвечает на вопросы используя профессиональную терминологию 4-3 балла - презентация соответствует теме, структура отвечает вышеперечисленным требованиям, студент свободно владеет материалом, демонстрирует глубокие, систематизированные знания, свободно отвечает на вопросы используя профессиональную терминологию. В оформлении имеются недоработки. 2-1 балл – в структуре и оформлении презентации имеются недоработки, материал представлен в презентации не рационально, мало иллюстративного материала, студент владеет неполной информацией по теме, затрудняется с ответами на задаваемые вопросы
		Опрос	5	Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.

3.	Взаимодействие туроператора с поставщиками услуг.	Опрос	5	Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Выполнение практических заданий	5	5 баллов – студент выполнил работу без ошибок и недочетов. 4 балла – студент правильно выполнил не менее половины работы или допустил не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочетов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов. 3 балла – студент правильно выполнил менее половины работы, допустил несколько недочетов. 2 балл – студент правильно выполнил не более 25% работы, допустил несколько недочетов или более 3 грубых ошибок

		Презентация	5	Презентация подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как: - содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели. ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала; - оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления; - личностные качества: ораторские способности. соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы: - содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы. 5 баллов – презентация соответствует теме, структура и оформление отвечает вышеперечисленным требованиям, студент свободно владеет материалом, демонстрирует глубокие, систематизированные знания, свободно отвечает на вопросы используя профессиональную терминологию 4-3 балла - презентация соответствует теме, структура отвечает вышеперечисленным требованиям, студент свободно владеет материалом, демонстрирует глубокие, систематизированные знания, свободно отвечает на вопросы используя профессиональную терминологию. В оформлении имеются недоработки. 2-1 балл – в структуре и оформлении презентации имеются недоработки, материал представлен в презентации не рационально, мало иллюстративного материала, студент владеет неполной информацией по теме, затрудняется с ответами на задаваемые вопросы
4.	Страхование в туроперейтинге.	Выполнение практических заданий	5	5 баллов – студент выполнил работу без ошибок и недочетов. 4 балла – студент правильно выполнил не менее половины работы или допустил не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочетов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов. 3 балла – студент правильно выполнил менее половины работы, допустил несколько недочетов. 2 балл – студент правильно выполнил не более 25% работы, допустил несколько недочетов или более 3 грубых ошибок

		Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
5.	Формирование ценовой политики организации туристской индустрии.	Выполнение практических заданий	5	5 баллов – студент выполнил работу без ошибок и недочетов. 4 балла – студент правильно выполнил не менее половины работы или допустил не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочетов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов. 3 балла – студент правильно выполнил менее половины работы, допустил несколько недочетов. 2 балл – студент правильно выполнил не более 25% работы, допустил несколько недочетов или более 3 грубых ошибок
		Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
6.	Каналы сбыта туристских продуктов и услуг.	Опрос	5	Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.

7.	Реклама турпродуктов. Нерекламные методы продвижения турпродукта.	Опрос	5	Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Выполнение практических заданий	5	5 баллов – студент выполнил работу без ошибок и недочетов. 4 балла – студент правильно выполнил не менее половины работы или допустил не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочетов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов. 3 балла – студент правильно выполнил менее половины работы, допустил несколько недочетов. 2 балл – студент правильно выполнил не более 25% работы, допустил несколько недочетов или более 3 грубых ошибок
8.	Участие в выставочной деятельности.	Опрос	5	Основные качества устного ответа подлежащего оценке: - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание.
		Тестирование(контрольный срез)	10	«10-9» ставится при выполнении 85% - 100% теста. «8-7» ставится при выполнении 60% - 84% теста. «6-5» ставится при выполнении 30% - 59% теста. «4-3» ставится при выполнении 15% - 29% теста. «2-1» ставится при выполнении 0% - 14% теста.
9.	Премиальные баллы		20	- публикация статьи по тематике изучаемой дисциплины в материалах всероссийской или международной конференции / журнале из перечня ВАК – 15 / 20
10.	Индивидуальные задания, с помощью которых можно набрать дополнительные баллы		20	студент может набрать баллы за выполнение заданий, предусмотренных курсом
11.	Итого за семестр		100	

Итоговая оценка по зачету выставляется в 100-балльной шкале и в традиционной четырехбалльной шкале. Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную осуществляется следующим образом:

100-балльная система	Традиционная система
50 - 100 баллов	Зачтено
0 - 49 баллов	Не зачтено

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Выполнение практических заданий

Тема 1. Технология проектирования туристского продукта

1 Разработайте программу обслуживания молодежного тура.

Тема 3. Взаимодействие туроператора с поставщиками услуг.

1 Охарактеризуйте отечественную материально-техническую базу транспортных средств.

Тема 4. Страхование в туроперейтинге.

Рассчитайте страховой взнос страхователя по личному страхованию туриста, выезжающего за рубеж. Страховая сумма определена в договоре страхования в размере 100 000 $. Страховой тариф составляет – 0,5% от страховой суммы. страхователя по личному страхованию туриста, выезжающего за рубеж. Страховая сумма определена в договоре страхования в размере 100 000 $. Страховой тариф составляет – 0,5% от страховой суммы.

Тема 5. Формирование ценовой политики организации туристской индустрии.

Калькуляция тура

Разработать программу обслуживания тура. Составить для него калькуляцию.

Тема 7. Реклама турпродуктов. Нерекламные методы продвижения турпродукта.

1. Определите, какие из нижеперечисленных характеристик могут являться конкурентным преимуществом турпродукта, а какие – турфирмы?

- меньшая стоимость тура;
- уникальность услуг;
- большое количество дополнительных услуг;
- удачное месторасположение офиса;
- высокий профессионализм сотрудников;
- удобный маршрут тура;
- приятный интерьер офиса;
- большое количество наглядных, рекламно-информационных материалов;
- необычный вид туризма или используемого транспорта; использование современных методов обслуживания.

Опрос

Тема 1. Технология проектирования туристского продукта

1 Программа обслуживания.
2 Процесс составления программы обслуживания.
3 Технологическая документация тура.
4 Описание технологических особенностей.

Тема 2. Технология разработки экскурсионно-туристских маршрутов

1 Сущность экскурсии.
2 Классификации экскурсий.
3 Контрольный и индивидуальный текст экскурсии.

4 «Портфель экскурсовода».
5 Показ в экскурсии.
6 Методические приемы показа экскурсионного объекта.
7 Особенности экскурсионного рассказа.
8 Этапы ведения экскурсий.

Тема 3. Взаимодействие туроператора с поставщиками услуг.

1 Сотрудничество туроператора и иностранных meet-компаний.
2 Формы сотрудничества туроператоров и зарубежных гостиничных предприятий.
3 Особенности организации услуг питания.
4 Характеристики транспортных средств.

Тема 4. Страхование в туроперейтинге.

1 Виды страховых премий и особенности их расчета.
2 Общие принципы и особенности расчета тарифных ставок по отдельным видам страхования.
3 Организация страховой деятельности в России.
4 Понятие и принципы построения тарифной политики в страховании.
5 Сущность и значение перестрахования и сострахования.

Тема 5. Формирование ценовой политики организации туристской индустрии.

1 Структура и виды цен на туристские продукты и услуги.
2 Методы калькулирования цены туристского продукта.
3 Проектирование цены на туристские продукты и услуги на основе применения методики оценки конкурентоспособности туристского продукта.
4 Особенности формирования дисконтных программ на туристские продукты и услуги.

Тема 6. Каналы сбыта туристских продуктов и услуг.

1 Формирование производственно-сбытовой системы туристских продуктов и услуг.
2 Расчет коэффициента коммерческой звенности в туризме.
3 Типы каналов продаж.
4 Особенности электронных каналов сбыта туристских продуктов и услуг.

Тема 7. Реклама турпродуктов. Нерекламные методы продвижения турпродукта.

1. Понятие туристского продукта. Условия продажи туристского продукта.
2. Особенности туристского продукта.
3. Цикл продажи туристского продукта.
4. Эффективное начало встречи с туристом.
5. Особенности различных вариантов продвижения турпродуктов в социальных сетях.
6. Понятие рекламы в туризме
7. Нормативная основа рекламной деятельности турфирмы.
8. Тактические решения по рекламе.
9. Разработка рекламного бюджета.
10. Реклама туристских услуг в Интернете.
11. Нерекламные методы продвижения турпродукта.
12. Личная продажа.
13. Стимулирование.
14. Пропаганда туризма.
15. Стратегия следования за клиентом.
16. Стратегия заманивания.

17. Альтернативные стратегии продаж.
18. Управление диалогом с клиентом.
19. Работа с возражениями.
20. Техника задавания вопросов.
21. Презентация как инструмент продажи туристского продукта.
22. Техники коммуникаций. Возможные проблемы взаимодействия.
23. Договор продажи туристского продукта, их виды и особенности.
24. Обсуждение договоров с клиентом.
25. Функции менеджера в процессе продажи туристского продукта.
26. Требования к менеджеру по продаже туристского продукта.
27. Дополнительные услуги при продаже туристского продукта.
28. Производственно-сбытовая система туристских продуктов и услуг.
29. Типы каналов сбыта.
30. Разновидности организации каналов распространения туристских услуг.
31. Понятие «коммерческая звенность».
32. Коэффициент коммерческой звенности.
33. Направления формирования каналов продаж.
34. Элементы управления распределением.
35. Выбор посредников.
36. Определение качества работы турагента с туристами.
37. Интернет-технологии в продвижении турпродукта
38. Функции сайта туристской фирмы.
39. Типы сайтов.
40. Требования, которым должен соответствовать интернет-сайт в сфере туризма.
41. Пространство социальных сетей.
42. Анализ основных социальных сетей.

Тема 8. Участие в выставочной деятельности.

1. На основании каких параметров и с помощью каких средств планируется экспозиция стенда?
2. Какие средства оформления стенда используются туристским фирмами?
3.Какие методы показа и привлечения внимания посетителей могут использоваться на выставках?
4 .Каковы правила организации работы выставочной команды на стенде?
5. Назовите контрольные вопросы выставочной команды.
6. Назовите контрольные вопросы в послевыставочной деятельности туристской фирмы.

Презентация

Тема 1. Технология проектирования туристского продукта

1 Охарактеризуйте культурно-исторические места своего региона с позиции привлекательности для познавательного туризма.

Тема 2. Технология разработки экскурсионно-туристских маршрутов

1 Сущность экскурсии и ее функции.
2 Классификация экскурсий.
3 Структура экскурсии и ее признаки.
4 Подготовка экскурсии: тема, цель и задачи экскурсии.
5 Подготовка экскурсии: изучение и отбор экскурсионных объектов, разработка маршрута экскурсии.

6 Подготовка экскурсии: изучение материалов по теме экскурсии и уточнение маршрута экскурсии.
7 Подготовка экскурсии: контрольный текст экскурсии.
8 Подготовка экскурсии: индивидуальный текст экскурсии.
9 Подготовка экскурсии: «портфель экскурсовода».
10 Подготовка экскурсии: технологическая карта экскурсии.
11 Процесс проведения пробной экскурсии.
12 Структура проведения экскурсии: показ экскурсионных объектов и экскурсионный рассказ.
13 Структура проведения экскурсии: методические приемы проведения экскурсий.
14 Структура проведения экскурсии: техника ведения экскурсии.
15 Технология подготовки экскурсионного тура при организации внутреннего и выездного туризма.
16 Особенности контакта экскурсовода с группой.

Тема 3. Взаимодействие туроператора с поставщиками услуг.

1 Формы сотрудничества туроператоров и гостиничных предприятий.
2 Сотрудничество туроператоров и гостиниц на условиях комитмента.
3 Сотрудничество туроператоров и гостиниц на условиях элотмента.
4 Сотрудничество туроператоров и гостиниц на условиях безотзывного бронирования.
5 Формы сотрудничества туроператоров и авиакомпаний.
6 Технология обслуживания авиапассажиров.
7 Современные системы бронирования авиабилетов.
8 Особенности обслуживания туристов на железнодорожном транспорте.
9 Организация перевозок туристов автомобильным транспортом.
10 Особенности обслуживания отдельных категорий пассажиров.
11 Поощрительные программы для пассажиров.
12 Основные классы обслуживания туристов на транспорте.
13 Технология организации зарубежных круизов.

Тестирование

Тема 1. Технология проектирования туристского продукта

Вариант 1

1. Рекреационный потенциал – это:

а) объекты природного и антропогенного происхождения, которые используются для рекреационных нужд;

б) совокупность имеющихся природных, социально-экономических и культурно-исторических предпосылок для организации рекреационно-туристической деятельности;

в) пространственно-территориальное единство объектов рекреации и туризма на территории в определенных границах.

2. Способность определенной территории обеспечивать осуществление комфортной рекреационной деятельности без деградации природной и историко- культурной среды – это:

а) рекреационный объект;

б) рекреационная нагрузка;

в) рекреационная вместимость.

3. Понятие «рекреация» изначально имело следующий смысл:

а) отдых, восстановление сил после труда;

б) в учебных заведениях: помещение для отдыха учащихся;
в) праздники, каникулы, перемена в школе (устаревшее выражение);
г) все верно.

4. Расширенное воспроизводство сил человека (физических, интеллектуальных и эмоциональных) – это:
а) отдых;
б) рекреация;
в) досуг;
г) свободное время.

5. Непременным условием туризма является:
а) отдых;
б) удовлетворение рекреационных потребностей человека;
в) сравнительно длительная смена обстановки, привычного образа жизни человека;
г) все верно.

6. К «чистой» рекреации относят:
а) деловой, образовательный туризм;
б) кратковременная рекреационная активность в рамках повседневности;
в) рекреационный или лечебно-оздоровительный туризм и пограничные виды туризма.

7. Все, что занимает в рекреационной деятельности менее 24 часов, носит название:
а) туризм;
б) экскурсия.

8. Понятие «турист» подразумевает следующие признаки:
а) отсутствие заработков на иной территории и, напротив, преимущественно траты на ней;
б) пребывание на иной территории на протяжении некоторого, как правило, не очень длительного промежутка времени, который может определяться существенно различно;
в) наличие реверсивного недельного цикла отдыха;
г) все верно.

9. По месту проведения рекреационной деятельности выделяются:
а) иностранный и внутренний туризм;
б) деловой и событийный туризм;
в) образовательный и фестивальный туризм.

10. Любая человеческая деятельность, которая не направлена на удовлетворение физиологических потребностей (путешествия, хобби, собирательство, рыбная ловля, охота и т. д.) – это:
а) досуг;
б) свободное время;
в) отдых;
г) рекреация.

Вариант 2

1. К каким видам относятся потребность в туристических продуктах:
а) личным;
б) физиологическим;
в) социальным;

г) всем вышеперечисленным.

2. По мере развития общества потребности его членов:

а) уменьшаются;

б) не изменяются;

в) увеличиваются.

3. Запросы отдельных членов общества по отношению к потребностям, как правило,

а) выше;

б) одинаковы;

в) ниже.

4. Турпродукт, полностью удовлетворяющий потребностям клиентов, называется:

а) идеальным;

б) реальным;

в) номинальным.

5. Какой из способов удовлетворения нужды является наиболее эффективным?

а) попрошайничество;

б) обмен;

в) отъем, кража;

г) самообеспечение.

6. Каким способом удовлетворяют свои нужды люди, прибегающие к посреднику?

а) самообеспечение;

б) децентрализованный обмен;

в) централизованный обмен.

7. В условиях перепроизводства товаров действует рынок:

а) продавца;

б) покупателя.

8. Всегда ли максимально высокий уровень потребления ведет к максимальной потребительской удовлетворенности?

а) да;

б) нет.

9. Какая из указанных целей предоставляет потребителю мнимый выбор?

а) достижение максимально высокого потребления;

б) достижение максимальной потребительской удовлетворенности;

в) предоставление максимально широкого выбора;

г) максимальное повышение качества жизни.

10. Всегда ли максимально возможное разнообразие товаров способствует более полному удовлетворению потребителей?

а) да;

б) нет.

Тема 8. Участие в выставочной деятельности.

1. Какое из средств воздействия на покупателя является наиболее дорогостоящим?

а) реклама;

б) личная продажа;

в) стимулирование сбыта;

г) пропаганда.

2. Какое качество “стимулирования сбыта” предполагает какую-то уступку, льготу для потребителя?

а) привлекательность и информативность;

б) побуждение к совершению покупки;

в) приглашение к совершению покупки.

3. Какое качество “личной продажи” формирует у потенциального покупателя чувство необходимости прислушаться к мнению продавца?

а) личностный характер;

б) становление отношений;

в) побуждение к ответной реакции.

4. Какое качество пропаганды обеспечивает эффективное обеспечивает эффективное представление о товаре?

а) достоверность;

б) широкий охват покупателей;

в) броскость.

5. Значительно больших затрат на рекламу предполагает стратегия

а) проталкивания товара;

б) привлечение покупателей.

6. На каких этапах жизненного цикла товара наиболее эффективным средством воздействия на покупателей является стимулирование сбыта?

а) выведения на рынок;

б) этап роста;

в) этап зрелости;

г) этап упадка.

7. Целесообразно ли предварительное апробирование разработанной программы стимулирования сбыта?

а) да;

б) нет.

8. Всегда ли какие-либо привлекательные сферы деятельности являются целесообразными для конкретной турфирмы?

а) да;

б) нет.

9. Какую торговую политику целесообразно избрать турфирме в начале освоения нового для нее рынка?

а) концентрация на одном сегменте;

б) выборочная специализация;

в) полный охват рынка.

10. Рынок турпродукта, на котором существует его постоянный дефицит и покупателю приходится прилагать дополнительные усилия на приобретение данного товара, принято считать:

а) дефицитным рынком;

б) рынком продавца;

в) рынком конкурента;

г) рынком покупателя.

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Типовые вопросы зачета (УК-6)

1. Особенности туристической сферы в регионе.

2. Туристский продукт.
3. Структура туристского продукта.
4. Элементы туристского продукта.
5. Компоненты туристского продукта.
6. Тур. Основные услуги.
7. Тур. Дополнительные услуги.
8. Тур как первичная единица туристского продукта.
9. Особенности туристского продукта.
10. Отличие туристской услуги от товара.
11. Потребительские свойства и качество туристского продукта.
12. Этапы разработки туристского продукта.
13. Идея при разработке туристского продукта.
14. Концепция туристского продукта и его проверка.
15. Маркетинговая стратегия туристского продукта.
16. Целевой рынок туристского продукта.
17. Планирование позиции и объема сбыта туристского продукта.
18. Планирование доли рынка и условий прибыли туристского продукта.
19. Маркетинг рынка туристских услуг.
20. Описание туристской услуги.
21. Построение модели маршрута.
22. Туристские ресурсы предполагаемого маршрута.
23. Построение трассы маршрута: общие особенности.
24. Особенности построения трассы маршрута (на примере маршрута по Зарубежной Европе).
25. Особенности построения трассы маршрута (на примере маршрута по Зарубежной Азии).
26. Особенности построения трассы маршрута (на примере маршрута по Африке)
27. Особенности построения трассы маршрута (на примере маршрута по Северной Америке).
28. Особенности построения трассы маршрута (на примере маршрута по Латинской Америке).
29. Особенности построения трассы маршрута (на примере маршрута по Австралии и Океании).
30. Особенности построения трассы маршрута (на примере маршрута по Европейской части России).
31. Особенности построения трассы маршрута (на примере маршрута по Азиатской части России).
32. Особенности построения трассы маршрута (на примере маршрута по Республике Татарстан).
33. Схема безопасности на маршруте.

Типовые задания для зачета (УК-6)

1. Сформируйте сводную калькуляцию туристского продукта «Поезд к Деду Морозу из Москвы». Группа состоит из 15 человек. Маршрут: Москва— Великий Устюг — Москва. Тур рассчитан на 5 суток.

Расходы на проезд и транспортное обслуживание составляют - 21500 руб. на одного человека. Стоимость проживания в гостиничном комплексе 3* с питанием полный пансион на одного человека в сутки составляет - 2250 руб. В программу тура входят: обзорная экскурсия по городу (300 руб. с человека) и программа в Вотчине Деда Мороза (1000 руб. с человека). Комиссионное вознаграждение инициативного туроператора, реализующего турпакет, составляет 8% от прямых затрат. Коммерческие затраты составляют 1000 руб. на тур. Прибыль составляет – 15% от полной себестоимости.

2. Подберите и обоснуйте туристский продукт для потребителя: женщина 45 лет, репортер крупного издания, ведущая колонки «История и культура стран Востока», активная, коммуникабельная, любящая сувениры и изделия народных промыслов, предпочитает комфортабельную обстановку, со вкусом подготовленный и убранный номер, неравнодушна к эстетике ландшафта, нуждается в скоростном Интернете. К питанию требовательна, предпочитает здоровую и малокалорийную пищу. Составьте программу обслуживания по дням.

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
«зачтено» (50 - 100 баллов)	УК-6	Демонстрирует высокий уровень знаний структуры и содержания туристского продукта; формирует туристский продукт. Прослеживает междисциплинарные связи. Ответ построен логично, материал излагается четко, хорошим языком, аргументировано.
«не зачтено» (0 - 49 баллов)	УК-6	Демонстрирует отсутствие знаний структуры и содержания туристского продукта. Не может анализировать механизмы построения взаимоотношений между туроператорами и контрагентами туристской деятельности. Не может выделить междисциплинарные связи. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;

- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.

- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентаци, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);

- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);

- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);

- создавать конспекты (развернутые тезисы).

4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;

- полнота и глубина ответа;

- сознательность ответа;

- логика изложения материала;

- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;

- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;

- использование дополнительного материала;

- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели. ссылки на ресурсы. соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;

- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;

- личностные качества: ораторские способности. соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы:

- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература:

1. Веткин В.А., Винтайкина Е.В. Технология создания турпродукта : учебно-методическое пособие. - Москва: Финансы и статистика, 2021. - 304 с. - Текст : электронный // ЭБС «Консультант студента вуза и медвуза [сайт]. - URL: https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785001840336.html

2. Жданова, Т. С., Корионова, В. О. Технология продаж и продвижения турпродукта : учебное пособие для спо. - Весь срок охраны авторского права; Технология продаж и продвижения турпродукта. - Саратов: Профобразование, 2019. - 98 c. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: http://www.iprbookshop.ru/83347.html

6.2 Дополнительная литература:

1. Абдель Вахед, Мударисов Р.Г. Транспортное обеспечение в туризме : учебное пособие. - Москва: КНИТУ, 2018. - 120 с. - Текст : электронный // ЭБС «Консультант студента вуза и медвуза [сайт]. - URL: https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785788224435.html

2. Еремеев А. Ю. Методическое обеспечение разработки нового турпродукта. - Москва: Лаборатория книги, 2012. - 122 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140733

3. Остроумов О.В. Туризм. Продвижение российского турпродукта: возможности и реальность : учебно-методическое пособие. - Москва: Финансы и статистика, 2021. - 128 с. - Текст : электронный // ЭБС «Консультант студента вуза и медвуза [сайт]. - URL: https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785001840275.html

4. Игнатьева И. Ф. Организация туристской деятельности : Учебник для вузов. - пер. и доп; 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2021. - 392 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/470587

6.3 Иные источники:

1. Вестник Национальной академии туризма. Официальный сайт - http://vestnik.nat-moo.ru/ru/

2. Журнал Современные проблемы сервиса и туризма. Официальный сайт. - https://www.spst-journal.org

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Операционная система Microsoft Windows 10

Операционная система "Альт Образование"

Консультант Плюс

Yandex браузер

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: https://cyberleninka.ru

2. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: https://www.prlib.ru

3. Электронная библиотека ТГУ. – URL: https://elibrary.tsutmb.ru/

4. Электронная библиотека РФФИ. – URL: https://www.rfbr.ru/rffi/ru/library

Электронная информационно-образовательная среда

https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.