Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Абазян Артак Горикович
Должность: Заведующий кафедрой туризма и физической культуры
Дата подписания: 21.08.2021 11:34:20
Уникальный программный ключ:
7fbf4a479f8599c708daba086bb08864e313b3a7

Министерство культуры Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КРАСНОДАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ КУЛЬТУРЫ»

Факультет социально-культурной деятельности и туризма

Кафедра туризма и физической культуры

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой туризма и ФК

А.Г. Абазян
«26» августа 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.21 «Туроперейтинг»

Направления подготовки (профиль): 43.03.02 Туризм (Технология и организация туроператорских и турагентских услуг)

Форма обучения – очная, заочная

Год набора - 2020

Краснодар
2020

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки Туризм (квалификация «Бакалавр»), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08.07.2017 года, приказ № 516 и основной образовательной программой.

Рецензенты:
к.и.н., зав. кафедры арт-бизнеса и рекламы КГИК Кудинова А.В.

к.п.н., доцент кафедры теории и методики зимних видов спорта, велоспорта и спортивного туризма КубГУФСиТ Л.П. Долгополов

Составитель:
Шуляков Д.Ю. – доцент кафедры туризма и ФК.

Рабочая программа учебной дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры туризма и физической культуры«26» августа 2020 г., протокол № 1.

Рабочая программа учебной дисциплины Б1.О.21 «Туроперейтинг» одобрена и рекомендована к использованию в учебном процессе Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «КГИК» «27» августа 2020 г., протокол № 9.

© Шуляков Д.Ю., 2020
© ФГБОУ ВО «КГИК», 2020

Содержание

1. Цели и задачи освоения дисциплины 4

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО 4

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины 4

4. Структура и содержание и дисциплины 6

4.1. Структура дисциплины: 6

4.2. Тематический план освоения дисциплины по видам учебной деятельности и виды самостоятельной (внеаудиторной) работы 9

5. Образовательные технологии 17

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации: 18

6.1. Контроль освоения дисциплины 18

6.2. Оценочные средства 18

7. Учебно-методическое и информационно обеспечение дисциплины (модуля) 22

7.1. Основная литература

7.2. Дополнительная литература

7.3. Периодические издания

7.4. Интернет-ресурсы

7.5. Методические указания и материалы по видам занятий

7.6. Программное обеспечение

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) 25

Дополнения и изменения к рабочей программе учебной дисциплины (модуля) 27

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель: изучение основных физико-географических и социальных характеристик государств, визовых, таможенных, пограничных формальностей, основных достопримечательностей, средств, безопасность пребывания, размещения туристов.

Задачи:

- изучение основных понятий туроперйтинга;
- изучение различных видов туроперейтинга;
- знакомство с основами туроперейтингом;
-овладение основными профессиональными (ПК) компетенциями.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

В соответствии со структурой учебного плана по направлению подготовки «Туризм» и профилю подготовки «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг», дисциплина входит в состав вариативной части обязательных дисциплин цикла Б1.

Дисциплина обеспечивает формирование совокупного ожидаемого результата образовательной работы в соответствии с компетентностной моделью выпускника по направлению подготовки 43.03.02 Туризм с квалификацией (степенью) – «Бакалавр».

Успешное изучение дисциплины базируется на освоении теоретического и практического учебного материала по следующим дисциплинам базовой части Блока 1, формирующим у обучающихся знания, умения и навыки в области туризма:

- «Введение в профессию»,
- «География»,
- «Виды туризма»,
- «География туризма края»,
- «Поведение потребителя».

Для успешного изучения дисциплины учащиеся должны обладать достаточными знаниями, умениями и навыками, приобретенными в результате освоения перечисленных выше учебных курсов.

Перечень последующих учебных дисциплин, для которых необходимы знания, умения и владения навыками, формируемые данной учебной дисциплиной: :

—«Объекты экскурсионно-туристского показа»,

— «Экскурсоведение»,

— « «Разработка туристского продукта».

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С УСТАНОВЛЕННЫМИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ИНДИКАТОРАМИ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.

В результате освоения дисциплины обучающиеся должны демонстрировать следующие результаты.

Наименование компетенций	Индикаторы сформированности компетенций		
	знать	**уметь**	**владеть**
ПК-1. Способен к разработке и реализации современного туристского	- основы туроперейтинга; Основы проектирования	• применять принципы проектирования турпродукта	основными понятиями в области туроперейтинга; • принципами разработки и

продукта, к применению основных методов проектирования в туризме, способен самостоятельно находить и использовать различные источники информации по проекту туристского продукта.	турпродукта принципы продвижения туристского продукта;.	учесть - ориентироваться в вопросах турагентской и туроператорской деятельности. учесть безопасность туристов в путешествии в проектируемом турпродукте	реализации туристского продукта. навыками разработки проектов экскурсий программного туризма.
ПК-2 Способен к работе в трудовых коллективах, организаций туристской индустрии, умеет рассчитать и оценить затраты деятельности предприятия туристской индустрии, оценивать качество работы предприятия туристской индустрии	• квалификационные требования к менеджеру туроперейтинга.	• осуществлять подбор партнеров по сбыту;	• Стратегиямобслуживания и программного туризма. системными представлениями в области турагентской и туроператорской деятельности; •
ПК-3 Способен к эффективному общению с потребителями туристского продукта, к организации процесса	Основы и методы организации обслуживания туристов,	• составлять договора между инициативным и рецептивным туроператорами и потребителем.; • доказательно вести переговоры с поставщиками услуг;	• принципы организации обслуживания туристов

обслуживания потребителя			

Приобрести опыт деятельности в применении основных методов проектирования и готовности к реализации проектов в туроперейтинге

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зачетных единицы (252 часа).

По очной форме обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости *(по неделям семестра)* Форма промежуточной аттестации *(по семестрам)*
				Л	ПЗ	из	СР	
1	Тема 1. Основные понятия и тенденции развития туроперейтинга	6	1	4	2		2	в ходе занятия
2	Тема 2. Функции и задачи и миссия турпредприятия	6	2	4	2		3	проблемное занятие
3	Тема 3. Концепция создания турпродукта. Турпродукт и пакет услуг.	6	3-4	3	5		4	круглый стол
4	Тема 4. Проектирование тура и программа обслуживания.	6	5	3	5		4	Сравнительный анализ программ
5	Тема 5. Договор между инициативным и рецептивным туроператорами.	6	6-7	4	5		10	Интерактивное занятие
6	Тема 6. Туристская документация.	6	8	3	5		10	Плакат
7	Тема 7. Стратегия обслуживания и программный туризм.	6	9	3	5		10	Участие в туриаде
8	Тема 8. Представители туроператоров.	6	10	4	5		10	Реферат
9	Тема 9. Качество туристского обслуживания и способы его	6	11	3	5		10	Интерактивное занятие

	регулирования.							
10	Тема 10. Квалификационные требования и должностные обязанности менеджера туроперейтинга.	6	12	3	5		10	Изготовление плаката
11	Тема 11. Формирование сбытовой сети туроператора	6	13-14	4	5		10	Плакат
12	Тема 12. Агентские сети и франчайзинг в туризме.	6	15	3	5		10	Круглый стол
13	Тема 13. Программы бронирования туров.	6	16	3	5		10	Интерактивное занятие
14	Тема 14. Рекламные методы продвижения туристского продукта. Каталог туроператора	6	17	4	5		10	Презентация ролика Рекламная листовка
	Итого 252	**7**	**17**	**48**	**64**	**-**	**113**	**Экзамен (27 ч.)**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зачетных единицы (252 часа).

По заочной форме обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости *(по неделям семестра)* Форма промежуточной аттестации *(по семестрам)*
				Л	ПЗ	ИЗ	СР	
1	Тема 1. Основные понятия и тенденции развития туроперейтинга	6		1	2		11	в ходе занятия защита контрольной работа
2	Тема 2. Функции и задачи и миссия турпредприятия	6		1			10	Защита контрольных работ
3	Тема 3. Концепция создания турпродукта. Турпродукт и пакет услуг.	6		1			15	Защита контрольных работ
4	Тема 4.	6		1			15	Разработка проекта

	Проектирование тура и программа обслуживания.							
5	Тема 5. Договор между инициативным и рецептивным туроператорами.	6		1			15	Разработка проекта
6	Тема 6. Туристская документация.	6		1			15	Реферат
7	Тема 7. Стратегия обслуживания и программный туризм.	6		1	2		15	Разработка программы обслуживания
8	Тема 8. Представители туроператоров.	6			2		15	Реферат
9	Тема 9. Качество туристского обслуживания и способы его регулирования.	6			2		15	Интерактивное занятие
10	Тема 10. Квалификационные требования и должностные обязанности менеджера туроперейтинга.	6		1			15	Тест
11	Тема 11. Формирование сбытовой сети туроператора	6		1			15	Реферат
12	Тема 12. Агентские сети и франчайзинг в туризме.	6		1	2		15	Интерактивное занятие
13	Тема 13. Программы бронирования туров.	6		1			15	Интерактивное занятие
14	Тема 14. Рекламные методы продвижения туристского продукта. Каталог туроператора	6		1	2		15	Презентация Печатная реклама Ролик
	Итого: 252	**6**		**12**	**12**	**-**	**201**	**Экзамен (27 ч.)**

4.2. Тематический план освоения дисциплины по видам учебной деятельности и виды самостоятельной (внеаудиторной) работы

По очной форме обучения

Наименование разделов и тем	**Содержание учебного материала (темы, перечень раскрываемых вопросов): лекции, практические занятия (семинары), индивидуальные занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа**	**Объем часов / з.е.**	**Формируемые компетенции (по теме)**
1	**2**	**3**	**4**
6 семестр			
Тема 1. Введение. Предмет, цели и задачи. Основные понятия и тенденции развития туроперейтинга.	Лекции: 1.Введение. Возникновение бизнеса туроперейтинга на туристическом рынке. Понятие термина «Туроператор». 2. Основные различия между туроператором и турагентом. 3. Подразделение туроператоров по виду и месту деятельности. Тиры туроперейтинга. 4. Инициативные и рецептивные туроператоры.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Введение. Предмет , цели и задачи. Функции туроператора. Схема работы инициативного туроператора. 2. Создание привлекательного туристского продукта. Индивидуальные и групповые туры. 3. Основные потребительские свойства турпродукта. Составляющие понятия «гостеприимство»	4	
	Индивидуальные занятия	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	2	
Тема 2. Функции и задачи и миссия турпредприятия.	Лекции: 1. Стратегическое управление предприятием. 2. Определение цели в менеджменте. 3. Функции и задачи и миссия турпредприятия.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Миссия туристской компании «Зевс Трэвел». 2. Формулирование миссии как философии компании, ориентированной на качество. 3. Общая цель туристского предприятия и цели его подразделения. Классификация целей.	4	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	1	
Тема 3. Концепция создания турпродукта. Турпродукт и пакет услуг.	Лекции: 1. Общие и обязательное требования к туристской услуге по ГОСТУ. 2. Технология организации оптимального обслуживания.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары):	-	

	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	1	
Тема 4. Проектирование тура и программа обслуживания.	Лекции: 1. Проектирование туристской услуги. Вербальная модель тура. 2. Этапы проектирования тура. 3. Краткое описание услуги «туристское путешествие» и про этапы проектирования. 4. Программы обслуживания туристов.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Содержание проектирования тура. 2. Составление программы обслуживания при заключении договора. 3. Составление программы непосредственно перед заездом. 4. Разработка программы шестидневного эксклюзив-тура «Русский фарфор».	4	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Подготовка презентаций	1	
Тема 5. Договор между инициативным и рецептивным туроператорами.	Лекции: 1. Основные и дополнительные услуги в туризме. 2. Реализация заказных туров. Их преимущества и недостатки.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Индивидуальные и групповые поездки. 2. Пакет-тур. Цена турпакета. 3. Факторы влияющие на ценообразование	4	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	1	
Тема 6. Туристская документация.	Лекции: 1. Договора с поставщиками услуг рецептивного туроператора. 2. Договор о квоте мест с гарантией заполнения 30-80%.	2	
	Практические занятия (семинары): 1. Договор о квоте мест заполнения. 2. Договор о твердой закупке мест с полной оплатой. 3. Договор о текущем планировании	2	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	1	
Тема 7. Стратегия обслуживания и	Лекции: 1. Программный туризм как основа современного туроперейтинга и обслуживания туристов.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3

программный туризм.	2. Принципы современного программного обслуживания.		
	Практические занятия (семинары): 1. Классификация программ путешествия по целям. 2. Классификация программ путешествия по способу передвижения. 3. Классификация программ путешествия по составу участников	2	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Подготовка к семинарскому занятию	1	
Тема 8. Представители туроператоров.	Лекции: 1. Составляющие менеджмента обслуживания туристов. 2. Информация, оперативная связь с поставщиками услуг, связь с туристами, страхование и гарантии, соблюдение технологических особенностей тура.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары):	2-	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	1	
Тема 9. Качество туристского обслуживания и способы его регулирования.	Лекции: 1. Качество обслуживания и способы его регулирования. 2. Два подхода к определению качества работы туроператора: агентский, потребительский	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Показатели качества работы туроператора. 2. Направления в организации качества обслуживания туристов. 3. Основные положения ГОСТ «Модель обеспечения качества услуг».	4	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа Подготовка презентаций	1	
Тема 10. Квалификационные требования и должностные обязанности менеджера туроперейтинга.	Лекции: 1. Профессиональные стандарты для туризма. 2 Наименование должностей по квалификационным уровням. 3. Квалификационные уровни профессиональных стандартов в туризме.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Квалификационные требования, предъявляемые к менеджеру туроперейтинга. 2. Производственные обязанности менеджера туроперейтинга. 3. Требования к личностным качествам менеджера по туроперейтингу.	4	

	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа Подготовка рефератов	1	
Тема 11. Формирование сбытовой сети туроператора.	Лекции: 1. Агентское соглашение. 2. Главные условия по подбору партнеров: правоспособность, кредитоспособность, дееспособность.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Две формы депозита. Задаток. 2. Факторы, принимаемые во внимание при подборе турагентов. 3. Необходимые условия соглашения.	4	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Подготовка к семинарскому занятию	1	
Тема 12. Агентские сети и франчайзинг в туризме.	Лекции: 1. Агентские сети в туроперейтенге. 2. Понятия, задачи, принципы деятельности.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Франчайзинг. 2. Виды в туризме	2	
	Индивидуальные занятия: Работа с источниками, конспектирование источников.		
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	2	
Тема 13. Программы бронирования туров.	Лекции: 1. Электронная коммерция в Интернете представлена не только возможностью бронирования туров.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. В глобальной сети действуют несколько десятков мощных туристических сайтов, оказывающих услуги по бронированию гостиниц, авиа- и железнодорожных билетов и предоставляющих другие виды туристского сервиса. 2. Благодаря этому все операции теперь выполняются компьютерами, а сам процесс бронирования, как правило, занимает несколько минут.	2	
	Индивидуальные занятия: Работа с источниками, конспектирование источников.		
	Самостоятельная работа: Подготовка рефератов	2	

Тема 14. Рекламные методы продвижения туристского продукта. Каталог туроператора.	Лекции: 1. Методы и нормативная основа рекламы туристского продукта. 2. Тактические решения по рекламе.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Нерекламные методы продвижения. 2. Стимулирование продажи и пропаганда туристского продукта. 3. Каталог туроператорва как основной носитель информации продвижения туристского продуктам.	4	
	Индивидуальные занятия: Работа с источниками, конспектирование источников.		
	Самостоятельная работа: Подготовка к семинарскому занятию	2	
Итого		252	

4.2. Тематический план освоения дисциплины по видам учебной деятельности и виды самостоятельной (внеаудиторной) работы

По заочной форме обучения

Наименование разделов и тем	**Содержание учебного материала (темы, перечень раскрываемых вопросов): лекции, практические занятия (семинары), индивидуальные занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа**	**Объем часов / з.е.**	**Форми-руемые компе-тенции (по теме)**
1	**2**	**3**	**4**
6 семестр			
Тема 1. Введение. Предмет, цели и задачи. Основные понятия и тенденции развития туроперейтинга.	Лекции: 1.Введение. Возникновение бизнеса туроперейтинга на туристическом рынке. Понятие термина «Туроператор». 2. Основные различия между туроператором и турагентом. 3. Подразделение туроператоров по виду и месту деятельности. Тиры туроперейтинга. 4. Инициативные и рецептивные туроператоры.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Введение. Предмет , цели и задачи. Функции туроператора. Схема работы инициативного туроператора. 2. Создание привлекательного туристского продукта. Индивидуальные и групповые туры. 3. Основные потребительские свойства турпродукта. Составляющие понятия «гостеприимство»	2	
	Индивидуальные занятия	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	6	

Тема 2. Функции и задачи и миссия турпредприятия.	Лекции: 1. Стратегическое управление предприятием. 2. Определение цели в менеджменте. 3. Функции и задачи и миссия турпредприятия.		ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Миссия туристской компании «Зевс Трэвел». 2. Формулирование миссии как философии компании, ориентированной на качество. 3. Общая цель туристского предприятия и цели его подразделения. Классификация целей.		
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	6	
Тема 3. Концепция создания турпродукта. Турпродукт и пакет услуг.	Лекции: 1. Общие и обязательное требования к туристской услуге по ГОСТУ. 2. Технология организации оптимального обслуживания.		ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): . 1. Общие и обязательное требования к туристской услуге по ГОСТУ. 2. Технология организации оптимального обслуживания.	2	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	6	
Тема 4. Проектирование тура и программа обслуживания.	Лекции: 1. Проектирование туристской услуги. Вербальная модель тура. 2. Этапы проектирования тура. 3. Краткое описание услуги «туристское путешествие» и про этапы проектирования. 4. Программы обслуживания туристов.	2	ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Содержание проектирования тура. 2. Составление программы обслуживания при заключении договора. 3. Составление программы непосредственно перед заездом. 4. Разработка программы шестидневного эксклюзив-тура «Русский фарфор».	2	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Подготовка презентаций	6	
Тема 5. Договор между инициативным и рецептивным	Лекции: 1. Основные и дополнительные услуги в туризме. 2. Реализация заказных туров. Их преимущества и недостатки.		ПК-1 ПК-2 ПК-3

туроператорами.	Практические занятия (семинары): 1. Индивидуальные и групповые поездки. 2. Пакет-тур. Цена турпакета. 3. Факторы влияющие на ценообразование		
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	6	
Тема 6. Туристская документация.	Лекции: 1. Договора с поставщиками услуг рецептивного туроператора. 2. Договор о квоте мест с гарантией заполнения 30-80%.		ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Договор о квоте мест заполнения. 2. Договор о твердой закупке мест с полной оплатой. 3. Договор о текущем планировании		
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	6	
Тема 7. Стратегия обслуживания и программный туризм.	Лекции: 1. Программный туризм как основа современного туроперейтинга и обслуживания туристов. 2. Принципы современного программного обслуживания.		ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Классификация программ путешествия по целям. 2. Классификация программ путешествия по способу передвижения. 3. Классификация программ путешествия по составу участников	2	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Подготовка к семинарскому занятию	6	
Тема 8. Представители туроператоров.	Лекции: 1. Составляющие менеджмента обслуживания туристов. 2. Информация, оперативная связь с поставщиками услуг, связь с туристами, страхование и гарантии, соблюдение технологических особенностей тура.		ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары):		
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	6	
Тема 9. Качество туристского обслуживания и способы его	Лекции: 1. Качество обслуживания и способы его регулирования. 2. Два подхода к определению качества работы туроператора: агентский, потребительский		ПК-1 ПК-2 ПК-3

регулирования.	Практические занятия (семинары): 1. Показатели качества работы туроператора. 2. Направления в организации качества обслуживания туристов. 3. Основные положения ГОСТ «Модель обеспечения качества услуг».	2	
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа Подготовка презентаций	6	
Тема 10. Квалификационные требования и должностные обязанности менеджера туроперейтинга.	Лекции: 1. Профессиональные стандарты для туризма. 2 Наименование должностей по квалификационным уровням. 3. Квалификационные уровни профессиональных стандартов в туризме.		ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Квалификационные требования, предъявляемые к менеджеру туроперейтинга. 2. Производственные обязанности менеджера туроперейтинга. 3. Требования к личностным качествам менеджера по туроперейтингу.		
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа Подготовка рефератов	6	
Тема 11. Формирование сбытовой сети туроператора.	Лекции: 1. Агентское соглашение. 2. Главные условия по подбору партнеров: правоспособность, кредитоспособность, дееспособность.		ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Две формы депозита. Задаток. 2. Факторы, принимаемые во внимание при подборе турагентов. 3. Необходимые условия соглашения.		
	Индивидуальные занятия:	-	
	Самостоятельная работа: Подготовка к семинарскому занятию	6	
Тема 12. Агентские сети и франчайзинг в туризме.	Лекции: 1. Агентские сети в туроперейтенге. 2. Понятия, задачи, принципы деятельности.		ПК-1 ПК-2 ПК-3

	Практические занятия (семинары): 1. Агентские сети в туроперейтенге. 2. Понятия, задачи, принципы деятельности. 3. Франчайзинг.		
	Индивидуальные занятия: Работа с источниками, конспектирование источников.		
	Самостоятельная работа: Изучение дополнительной литературы	6	
Тема 13. Программы бронирования туров.	Лекции: 1. Электронная коммерция в Интернете представлена не только возможностью бронирования туров.		ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. В глобальной сети действуют несколько десятков мощных туристических сайтов, оказывающих услуги по бронированию гостиниц, авиа- и железнодорожных билетов и предоставляющих другие виды туристского сервиса. 2. Благодаря этому все операции теперь выполняются компьютерами, а сам процесс бронирования, как правило, занимает несколько минут.		
	Индивидуальные занятия: Работа с источниками, конспектирование источников.		
	Самостоятельная работа: Подготовка рефератов	6	
Тема 14. Рекламные методы продвижения туристского продукта. Каталог туроператора.	Лекции: 1. Методы и нормативная основа рекламы туристского продукта. 2. Тактические решения по рекламе.		ПК-1 ПК-2 ПК-3
	Практические занятия (семинары): 1. Нерекламные методы продвижения. 2. Стимулирование продажи и пропаганда туристского продукта. 3. Каталог туроператорва как основной носитель информации продвижения туристского продуктам.	2	
	Индивидуальные занятия: Работа с источниками, конспектирование источников.		
	Самостоятельная работа: Подготовка к семинарскому занятию	9	
Итог		**252**	

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе изучения дисциплины используются следующие образовательные технологии:

- лекционные занятия: проблемные и интерактивные лекции, лекция-визуализация, лекция-беседа, лекция-дискуссия, лекция - анализ ситуаций;

- практические занятия: тематические семинары, проблемные семинары, «круглые столы», формы «коллективной мыслительной деятельности» и анализа проблемных ситуаций;

- самостоятельная работа: обязательная самостоятельная работа студента по заданию преподавателя, выполняемая во внеаудиторное время, индивидуальная самостоятельная работа студента под руководством преподавателя;

- просмотр документальных и художественных фильмов с последующим обсуждением и анализом.

6 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

6.1. Контроль освоения дисциплины

Контроль освоения дисциплины производится в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов и Положением о балльно-рейтинговой системе оценки результатов обучения ФГБОУ ВО «Краснодарский государственный институт культуры». Программой дисциплины в целях проверки прочности усвоения материала предусматривается проведение различных форм контроля.

Текущий контроль успеваемости студентов по дисциплине производится в следующих формах:

- Устный опрос
- Рубежный контроль предусматривает оценку знаний, умений и навыков студентов по пройденному материалу по данной дисциплине на основе текущих оценок, полученных ими на занятиях за все виды работ. В ходе рубежного контроля используются следующие методы оценки знаний: практические, оценка выполнения самостоятельной работы студентов.
- Промежуточный контроль в форме зачета или экзамен.

6.2. Оценочные средства

6.2.1. Примеры тестовых заданий (ситуаций)

Практическое задание 1.1

1. Самостоятельно проведите исследования рекламы туроператоров по СМИ и определите среди рекламы предложения инициативных и рецептивных туроператоров. По каким параметрам это можно определить?

2. Найдите среди рекламных предложений инклюзив-туры, назовите их и охарактеризуйте. Приведите примеры фирм, предлагающих заказные туры. Чем рекламные объявления последних отличаются от рекламы инклюзив-туров?

3. Назовите основные функции туроператора.

Практическое задание 1.2

1.Возьмите для примера два каких либо тура. Продукта российского рецептивного туроператора и проведите оценку их потребительских свойств. Сделайте выводы по каждому и сравните их. Проанализируйте, от чего зависят конкретные потребительские свойства каждого продукта.

2.Произведите экспертную оценку оптимальности обслуживания туристов на

исследуемых турах. В каком случае предлагается более оптимальная программа? От каких факторов производства это зависит?

3.Разработается план-программу обеспечения гостеприимства на каждом из исследуемых туров.

Практическое задание 1.3

1. Проанализируйте рекламные объявления туроператоров, выделите из них инклюзивные туры. Объясните ваше решение.
2. Составьте набор основных услуг какого-либо инклюзив-тура, включив дополнительные услуги.

Практическое задание 1.4

1. Составьте проект программы обслуживания туристов на автобусном туре по маршруту Москва-Владимир-Суздаль
2. Определите:

> Маршрут путешествия
> Перечень тур. Предприятий
> Период предоставления услуг каждым таким предприятием
> Перечень экскурсий и достопримечательностей, тур. Походов и прогулок
> Комплекс досуговых мероприятий
> Продолжительность прибывания в каждом пункте маршрута
> Количество туристов участвующих в путеществии
> Потребность в гидах и экскурсовадох
> Необходимое количество транспортных средств

Формы и количество рекламных, информационных материалов, а так же листков к туристским путевкам с описанием путешествия

Практическое задание 1.5

1.На основании проекта программы обслуживания, составленного при выполнении практического задания к предыдущей главе, соблюдая принципы оптимальности, рациональности и тематического соответствия, составьте:

- Предварительную программу обслуживания/набор услуг/ для партнера, направляющего к вам туристов
- Программу обслуживания туристов по дням, которая составляется непосредственно перед заездом

Разные по уровню обслуживания программы

2. Составьте программу обслуживания туристов для любой турфирмы

- Познавательный тур по Краснодару (Москве, Санкт-Петербургу)
- Конгресс-тур по Краснодару (Москве, Санкт-Петербургу)
- Спортивный тур по Краснодару (Москве, Санкт-Петербургу)

Заседание должно быть выполнено: а) по набору услуг, б) по дням обслуживания.

6.2.2. Контрольные вопросы для проведения текущего контроля

Тема 1. Сущность и содержание туроперейтинга

ПЛАН

1. Основные понятия туроперейтинга (туроператор, инициативный туроператор, рецептивный туроператор).
2. Сущность и содержание туроперейтинга.
3. Характеристика основных функций туристских организаций.
4. Характеристика деятельности турагента и туроператора.

Преимущества и недостатки.
5. Функции туроператора. Их характеристика.
6. Написать список функций и составить краткий словарь терминов.

Тема 2. Программный туризм. Поставщики услуг и разработка продукта
ПЛАН

1. Сущность понятия «программный туризм».
2. Особенности составления программ деловых, спортивных, фольклорно-этнографических туров.
3.Особенности работы с поставщиками услуг. Переговоры с поставщиками услуг.
4. Особенности формирования продуктивной стратегии туристского предприятия.
5. Характеристика основных этапов разработки продукта-новинки.
6. Разработать проект программы обслуживания туристов для любой фирмы.

Тема 3.Продвижение туристского продукта и организация обслуживания туристов
ПЛАН

1. Формирование сбытовой сети и подбор партнеров по сбыту. Агентское соглашение.
2. Основы рекламы турпродукта.
3. Каталог туроператора и участие в выставках.
4. Стратегия и менеджмент обслуживания.
5. Анимация обслуживания.
6. Составить список основных составляющих качества обслуживания туристов.
7. Разработать рекламный текст и визуальный ряд для листовки.

Тема 4. Стратегический менеджмент в туроперейтинге, финансово-экономические и правовые аспекты туроперейтинга
ПЛАН

1. Перспективный анализ турпредприятия. Анализ слабых и сильных сторон туристского предприятия. Стратегические аспекты деятельности. Персонал.
2. Финансовая схема туроператора.
3. Разработать примерный расчет основных финансовых затрат.

6.2.3. Тематика эссе, рефератов, презентаций

1. Понятие, задачи и функции туроперейтинга.
2. Понятие термина «Туроператор».
3. Возникновение бизнеса туроперейтинга на туристическом рынке.
4. Индивидуальные и групповые туры.
5. Функции и задачи и миссия турпредприятия.
6. Программы обслуживания туристов.
7. Составление программы обслуживания при заключении договора.
8. Составление программы непсредственно перед заездом.
9. Основные и дополнительные услуги в туризме.
10. Реализация заказных туров. Их преимущества и недостатки.
11. Индивидуальные и групповые поездки.
12. Программный туризм как основа современного туроперейтинга и обслуживания туристов.
13. Классификация программ путешествия по целям, по способу передвижения, по составу участников.
14. Составляющие менеджмента обслуживания туристов.

15. Информация, оперативная связь с поставщиками услуг, связь с туристами, страхование и гарантии, соблюдение технологических особенностей тура.
16. Качество обслуживания и способы его регулирования.
17. Показатели качества работы туроператора.
18. Профессиональные стандарты для туризма.
19. Требования к личностным качествам менеджера по туроперейтингу.
20. Производственные обязанности менеджера туроперейтинга.
21. Агентские сети в туроперейтенге. Понятия, задачи, принципы деятельности.
22. Методы и нормативная основа рекламы туристского продукта.
23. Стимулирование продажи и пропаганда туристского продукта.
24. Каталог туроператорва как основной носитель информации продвижения туристского продуктам.

6.2.4. Вопросы к зачету по дисциплине не предусмотрены

6.2.5. Вопросы к экзамену по дисциплине

1. Основные понятия и тенденции развития туроперейтинга.
2. Возникновение бизнеса туроперейтинга на туристическом рынке. Понятие термина «Туроператор».
3. Основные различия между туроператором и турагентом. Подразделение туроператоров по виду и месту деятельности.
4. Виды туроперейтинга.
5. Создание привлекательного туристического продукта.
6. Стратегическое управление предприятием.
7. Функции и задачи и миссия турпредприятия.
8. Общая цель туристского предприятия и цели его подразделения. Классификация целей.
9. Общие и обязательное требования к туристской услуге по ГОСТУ. Технология организации оптимального обслуживания.
10. Проектирование туристской услуги. Этапы проектирования тура.
11. Основные и дополнительные услуги в туризме.
12. Индивидуальные и групповые поездки.
13. Факторы влияющие на ценообразование тура.
14. Договора с поставщиками услуг рецептивного туроператора.
15. Программный туризм как основа современного туроперейтинга и обслуживания туристов. Принципы современного программного обслуживания.
16. Классификация программ путешествия по целям, по способу передвижения, по составу участников.
17. Составляющие менеджмента обслуживания туристов.
18. Информация, оперативная связь с поставщиками услуг, связь с туристами, страхование и гарантии, соблюдение технологических особенностей тура.
19. Качество обслуживания и способы его регулирования.
20. Два подхода к определению качества работы туроператора: агентский, потребительский.
21. Показатели качества работы туроператора. Направления в организации качества обслуживания туристов.
22. Профессиональные стандарты для туризма. Наименование должностей по квалификационным уровням.
23. Квалификационные требования, предъявляемые к менеджеру туроперейтинга. Производственные обязанности менеджера туроперейтинга. Требования к личностным качествам менеджера по туроперейтингу.

24. Агентское соглашение. Главные условия по подбору парнеров: правоспособность, кредиспособность, дееспособность.
25. Агентские сети в туроперейтенге. Понятия, задачи, принципы деятельности.
26. Франчайзинг.
27. Программы бронирования туров.
28. Методы и нормативная основа рекламы туристского продукта. Тактические решения по рекламе.
29. Нерекламные методы продвижения турпродукта.
30. Стимулирование продажи и пропаганда туристского продукта.
31. Каталог туроператора как основной носитель информации продвижения туристического продукта.
32. Сущность и содержание туроперейтинга.
33. Каталог туроператора и участие в выставках.
34. Анимация обслуживания.
35. Финансовая схема туроператора.
36. Особенности составления программ деловых, спортивных, фольклорно-этнографических туров.

6.2.6. Примерная тематика курсовых работ не предусмотрена

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Основная литература

1. Абазян А.Г., Горбачева Д.А., Секисов А.Н. Маркетинг туристской индустрии: учебное пособие Ч.1. -Краснодар; КГУКИ, 2015.188 с.
2. Веселова, Н.Ю. Организация туристской деятельности: учеб. пособие / Н. Ю. Веселова. - М. : Дашков и К`, 2015. - 254 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02391-0
3. Сухов, Р.И. Организация туристской деятельности : учебник / Р.И. Сухов. - Ростов на Дону : Издательство Южного федерального университета, 2016. - 267 с. : схем., табл., ил. - Библиогр.: с. 228-230. - ISBN 978-5-9275-2003-9 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=462032 (25.10.2020)
4. Хайретдинова, О.А. Организация досуга туристов: Учебное пособие для студентов и преподавателей по междисциплинарному курсу по специальности среднего профессионального образования 43.02.01 Туризм / О.А. Хайретдинова ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Уфимский государственный университет экономики и сервиса" (УГУЭС), Министерство образования и науки Российской Федерации. - Уфа : Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015. - 55 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн.. - ISBN 978-5-88469-745-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445127 (25.10.2020).

7.2. Дополнительная литература

1. Хайретдинова, Н.Э. Организация экскурсионных услуг в индустрии гостеприимства : учебное пособие / Н.Э. Хайретдинова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Уфимский государственный университет экономики и сервиса». - Уфа : Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015. - 176 с. : ил., табл., схем. - Библиогр. в кн.. - ISBN 978-5-88469-739-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445128 (25.10.2020).

2. Горбачев, А.А. Опыт подготовки специалистов инвалидов средствами искусства и культурно-познавательного туризма / А.А. Горбачев, Д.А. Горбачева, Г.С. Сазыка // Курорты. Сервис. Туризм. -2015. - № 3-4 (28-29). - С. 18-28.

3. Щетинская Н.Б. Развитие коммуникативной компетентности студентов с ограниченными возможностями здоровья: методические рекомендации для студентов. - Краснодар: КГИК, 2016. - 28 с.

4. Хайретдинова, О.А. Технология и организация туроператорской деятельности : учебное пособие / О.А. Хайретдинова ; Уфимский государственный университет экономики и сервиса (УГУЭС). – Уфа : Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015. – 107 с. : табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445129 (дата обращения: 25.11.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-88469-747-8. – Текст : электронный.

5. Дашкова, Т.Л. Маркетинг в туристическом бизнесе : учебное пособие / Т.Л. Дашкова. – Москва : Дашков и К°, 2014. – 72 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452823(дата обращения: 25.11.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02000-1. – Текст : электронный.

7.3 Периодические издания

1. Современные проблемы сервиса и туризма
2. Культура: управление, экономика, право
3. Творчество народов мира
4. Этнографическое обозрение
5. Я вхожу в
6. мир искусств
7. Родина (12+)

7.4 Интернет-ресурсы

1. http://www.consultant.ru
2. http://www.garant.ru
3. http://law.duma.tomsk.ru
4. www.russiatourism.ru – сайт Федерального агентства по туризму РФ
5. www.unesco.org – сайт ЮНЕСКО
6. www.unwto.org - сайт Всемирной туристской организации
7. Официальный сайт Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в области охраны культурного наследия. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rosohrancult.ru/]
8. Электронные курсы лекций, учебные и методические пособия на корпоративном сайте кафедры социологии, психологии и права в корпоративной сети университета.

7.5. Методические указания и материалы по видам занятий

Виды самостоятельной работы студентов, обеспечивающие реализацию цели и решение задач данной рабочей программы:

- подготовка к семинарским занятиям;
- изучение тем дисциплины, выносимых для самостоятельного изучения студентам очной формы обучения;
- выполнение работы: подготовка и сдача экзамена.

Самостоятельная работа студентов, должна начинаться с первого же дня его изучения на семинарских и практических занятиях.

На каждом семинаре нужно активно выступать, что будет способствовать лучшему усвоению материала и позволит преподавателю (если подобная практика в вузе существует) поставить зачет с учетом выступлений на семинарах и научных конференциях, в чем он заинтересован, как правило, не менее аспиранта.

Целесообразно не отказываться также от подготовки докладов, рефератов. Все это развивает и позволяет лишний раз обратить на себя внимание преподавателя.

Самый лучший способ для этого - аккуратно посещать все занятия (как лекции, так и семинары). Во-первых, это дает (порой очень большие) знания, а во-вторых, позволит преподавателю запомнить усердного студента и в случае затруднений на зачете отнестись к ответу более снисходительно.

Важность посещения лекций обусловлена двумя обстоятельствами.

Прежде всего, они обычно не повторяют, а дополняют и развивают материал учебника. В лекции преподаватель может использовать порой десятки источников, ознакомиться с которыми студенту при подготовке к зачету просто невозможно. Вопросы же по лекционному материалу обязательно входят в билеты или могут быть заданы дополнительно.

Кроме того, присутствие на лекциях поможет неплохо изучить преподавателя, его привычки, психологию, сильные и слабые стороны, а, следовательно, заранее выработать стратегию и тактику поведения на экзаменах. Это дает усердным аспирантам существенное преимущество по сравнению с теми, кто на лекции не ходил.

Методические рекомендации по подготовке контрольных работ даны в методическом пособии «Реферат, контрольная работа, курсовой и дипломный проект: методика написания и требования. Для преподавателей и студентов очного и заочного обучения»/ Составители: Горбачева Д.А., Горбачев А.А., Горбачева В.А. -Краснодар, КГУКИ, 2010.-60 с.

Порядок проведения экзамена (зачета). К экзамену допускаются студенты:

- успешно прошедшие рубежный контроль (студенты очного отделения), - допущенные к экзамену. Накануне зачета (экзамена) преподаватель проводит консультацию, где студенты получают разъяснения на вопросы, возникшие в ходе подготовки к зачету (экзамену).

Студенты, имеющие допуск к досрочной сдаче зачета (экзамена) информируют преподавателя заранее. График проведения их зачета (экзамена) устанавливает преподаватель.

Непосредственно на зачете (экзамене) в процессе подготовки к ответу запрещено пользоваться учебной литературой и лекционными записями. Студент может иметь при себе экономический или внешнеэкономический словарь и пользоваться им в ходе подготовке ответа на вопросы билета.

Ответы должны быть по существу поставленных вопросов, конкретными и четкими. Студент должен владеть основным понятийным аппаратом изучаемого курса. Если ответ требует изложить эволюцию процесса, перечислить ее этапы, указать на экономические последствия. Ссылки на законодательные акты и административно-правовые нормы предполагают их правильное название, знание предмета и область регулирования.

Освещение в ответе каких-либо тенденций или динамики процессов должно иметь под собой объективные цифры. Безусловно, не требуется знание точных данных, но порядок цифр должен быть выдержан. В случае несогласия преподавателя признать ответ правильными, студент должен быть готовым подтвердить их правильность ссылкой на источник информации (представить учебник, журнал, словарь и т.п.) Преподаватель вправе задавать студенту дополнительные вопросы по ходу или в конце ответа в рамках экзаменационного вопроса, с целью объективной оценки знаний студента. Позитивное участие студента в подготовке, проведении семинарских занятий и дискуссий в форме докладов, выступлений и сообщений по изучаемому курсу, безусловно, учитывается преподавателем и находит свое отражение в положительной оценке на зачете (экзамене). График приема задолженностей согласовывается

с деканатом и в течении сессии студентам предоставляется возможность пересдачи зачета (экзамена). За рамками сессии прием задолженностей осуществляется по отдельному графику и требует отдельного согласования с преподавателем.

Рекомендации к самостоятельной работе студента Докладчики и содокладчики - основные действующие лица. Они во многом определяют содержание, стиль, активность данного занятия. Сложность в том, что докладчики и содокладчики должны знать и уметь очень многое:

a. сообщать новую информацию
b. использовать технические средства
c. знать и хорошо ориентироваться в теме всей презентации (семинара)
d. уметь дискутировать и быстро отвечать на вопросы
e. четко выполнять установленный регламент
f. иметь представление о композиционной структуре доклада.

Необходимо помнить, что выступление состоит из трех частей: вступление, основная часть и заключение.

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике.

Вступление должно содержать:

- название презентации (доклада)
- сообщение основной идеи
- современную оценку предмета изложения
- краткое перечисление рассматриваемых вопросов
- живую интересную форму изложения
- акцентирование оригинальности подхода

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части - представить достаточно данных для того, чтобы слушатели и заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудио-визуальных и визуальных материалов.

Заключение - это ясное четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели.

7.6. Программное обеспечение

Преподавание дисциплин обеспечивается следующими программными продуктами: операционные системы – Windows XP,Windows 7; пакет прикладных программ MS Office 2007; справочно-правовые системы - Консультант +, Гарант.

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Преподавание дисциплины в вузе обеспечено наличием аудиторий (в том числе оборудованных проекционной техникой) для всех видов занятий.

Действуют компьютерные классы с лицензионным программным обеспечением. Имеются рабочие места с выходом в Интернет для самостоятельной работы.

Все компьютерные классы подключены к локальной сети вуза и имеют выход в интернет, в наличии стационарное мультимедийное оборудование (проектор+ экран) в аудиториях 276, 282, 116, 239, возможно проведение занятий на базе музея вуза (тачпанель, экран, проектор). Лаборатория технологий туристско-рекреационного проектирования .

Обучающиеся пользуются

- вузовской библиотекой с электронным читальным залом;
- учебниками и учебными пособиями;
- аудио и видео материалами.

Все помещения соответствуют требованиям санитарного и противопожарного надзора.

Созданы необходимых условий, направленных на обеспечение образовательного процесса для инвалидов и лиц с ОВЗ: специальная страница на сайте института; - пандусы, поручни, распашные двери и др.; специальное учебное, медицинское оборудование; - специально оборудованные санитарно-гигиенические помещения; оснащение помещений предупредительной информацией, обустройство информирующих обозначений помещений.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО с учетом рекомендаций и ОПОП ВО по направлению и профилю подготовки 43.03.02 «Туризм»

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В рабочую программу учебной дисциплины вносятся следующие изменения:

- _____;
- _____;
- _____.

Дополнения и изменения к рабочей программе рассмотрены и рекомендованы на заседании кафедры_____.

Протокол №___ от «___»_____20___г.

Исполнитель:

Доцент кафедры туризма и ФК Шуляков Д.Ю.

Заведующий кафедрой туризма и ФК Абазян А.Г.