

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

Факультет социально-культурной деятельности и туризма
Кафедра туризма

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой туризма

 Д.А. Горбачева

26-августа 2016 г.

**АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Б1.Б.17 «ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ В ТУРИЗМЕ»

Направление подготовки 43.03.02 – Туризм

Профиль подготовки - Технология и организация туроператорских и
турагентских услуг

Квалификация (степень) выпускника - бакалавр

Форма обучения - очная, заочная

Составитель:

К.э.н., доцент кафедры туризма  Абазян А.Г.

**Краснодар
2016**

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является ознакомление с основами концепция и принципами организации продаж на предприятиях гостеприимства.

Задачи:

1. обеспечение высокого уровня подготовки специалистов, опирающегося на знания теоретических, практических и правовых основ туристской деятельности;
2. формирование мировоззрения, соответствующего закономерностям и принципам туристской деятельности
3. овладение основными профессиональными (ПК) компетенциями.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

В соответствии со структурой учебного плана по направлению подготовки 43.03.02 Туризм дисциплина «Технологии продаж» входит в состав обязательных дисциплин базовой части блока 1.

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 и вариативной части Блока 1, формирующим у обучающихся знания, умения и навыки в области туризма: «Профессиональное общение в туризме», «Туроперейтинг: туристский маркетинг», «Поведение потребителя» и др.

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:

«PR в туризме», «Предпринимательство в туризме» и др.

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению подготовки (специальности):

профессиональных (ПК)

- готовностью к реализации проектов в туристской индустрии (ПК-3);
- способностью организовывать работу исполнителей, принимать решение в организации туристской деятельности, в том числе с учетом социальной политики государства (ПК-4);
- готовностью к применению инновационных технологий в туристской деятельности и новых форм обслуживания потребителей и (или) туристов (ПК-9);
- способностью к продвижению и реализации туристского продукта с использованием информационных и коммуникативных технологий (ПК-11).

В результате освоения дисциплины обучающиеся должны:

Знать:

- объекты, предметы, цели, задачи курса;
- понятия, определения, термины (понятийный аппарат курса);
- даты, факты, события, явления (фактологический материал курса);
- теоретические, правовые и практические основы технологии продаж туристических услуг;
- механизм и технологии продаж туруслуг.

Уметь:

- выбирать способы, методы, методики, приемы, средства, критерии для возможной самореализации на практических занятиях;
- анализировать и развивать каналы продаж;
- аргументировать приобретение тура;
- увеличивать количество продаж туров.

Владеть:

- решения конкретных задач по использованию информационных технологий в процессе продажи туров;

- выработки конструктивного отношения к возражениям, жалобам, недовольству клиентов и отработать алгоритм их преодоления;
- профессиональной аргументации при обсуждении вопросов, касающихся предоставления туруслуг;
- развития коммуникативных способностей; построения долгосрочного сотрудничества;
- работы с учебной и методической литературой, периодическими изданиями, статистическими данными.

Приобрести опыт деятельности: в организации технологий продаж.

4. ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы (144 часа). Дисциплина реализуется в 6 семестре. Форма промежуточной аттестации – экзамен в 6 семестре.