

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Цыбиков Бэликто Батоевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 24.02.2025 15:17:46  
Уникальный программный ключ:  
056af948c3e48c6f3c571e429957a8ae7b757ae8

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В.Р. Филиппова»

«УТВЕРЖДАЮ»  
Директор АТК

  
« 25 » 02 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ  
ПМ.03. Предоставление туроператорских услуг

Специальность

43.02.10 Туризм

Квалификация (степень) выпускника

Специалист по туризму

Форма обучения

очная

Разработчик (и)

  
подпись

Т.А. Давыдова  
И.О. Фамилия

Внутренние эксперты:

Председатель методической комиссии

  
подпись

А.В. Колескина  
И.О. Фамилия

Заведующий методическим кабинетом УМУ

  
подпись

Т.А. Давыдова  
И.О. Фамилия

Директор библиотеки

  
подпись

В.С. Вершинина  
И.О. Фамилия

Улан-Удэ, 20<sup>25</sup> г.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

	СТР.
1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	3
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИК	7
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	9
5 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	10

## 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

### 1.1. Область применения программы

Программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 43.02.10 «Туризм» (базовой подготовки) квалификация «Специалист по туризму», в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД): предоставление туроператорских услуг и соответствующих профессиональных компетенций:

ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования рынка туристических услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.

ПК 3.2. Формировать туристический продукт.

ПК 3.3. Рассчитывать стоимость туристского продукта.

ПК 3.4. Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.

### 1.2. Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения

Целями освоения учебной практики являются: формирование у обучающихся общего представления об организации сферы туризма, управленческих и иных связях, характере взаимодействия с потребителем услуг, о месте и роли его как будущего специалиста в структуре объекта практики; развитие умений применять на практике знания, полученные при изучении дисциплин профессионального цикла; приобретение первоначального практического опыта по избранной специальности.

Задачи освоения учебной практики: ознакомить обучающихся с основами организации труда туристской организации; сформировать у обучающихся установки на творческий подход к решению проблем в профессиональной сфере деятельности, на развитие своих творческих способностей; сформировать у обучающихся первичные умения обработки информации, работы с нормативными и законодательными актами, справочной литературой и другими информационными источниками; отработать приемы и методы самостоятельной работы по приему посетителей, работе с клиентами; сформировать общее представление об управленческих и других связях, характере взаимодействия с потребителем услуг.

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности, студент в ходе освоения учебной практики должен:

**иметь практический опыт:** проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам; планирования программ турпоездки, составления программ тура и турпакета; предоставления сопутствующих услуг; расчета себестоимости услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта; взаимодействия с турагентами по реализации турпродукта; работы с российскими и иностранными клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских услуг; планирования рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках.

**уметь:** осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами; проводить анализ деятельности других туркомпаний; работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации; обрабатывать информацию и анализировать результаты; налаживать контакты с торговыми представителями других регионов и

стран; работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных; работать с информационными и справочными материалами; составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов; составлять турпакеты с использованием иностранного языка; оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам; оформлять страховые полисы; вести документооборот с использованием информационных технологий; анализировать и решать проблемы, возникающих во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы; рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания; рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта; работать с агентскими договорами; использовать каталоги и ценовые приложения; консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта; работать с заявками на бронирование туруслуг; предоставлять информацию турагентам по рекламным турам; использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение; использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках.

**знать:** виды рекламного продукта; правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках; способы обработки статистических данных; методы работы с базами данных; методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту; планирование программ турпоездок; основные правила и методику составления программ туров; правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями; способы устранения проблем, возникающих во время тура; методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания; методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта; методику создания агентской сети и содержание агентских договоров; основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта; правила бронирования туруслуг; методику организации рекламных туров; правила расчетов с турагентами и способы их поощрения; основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований; технику проведения рекламной кампании; методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов; техники эффективного делового общения, протокол и этикет; специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.

**1.3 Рекомендуемое число часов на основании программы учебной практики: 72 часа.**

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

### **2.1. Объем учебной практики и виды учебной работы**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	72
Промежуточная аттестация	Дифференцированный зачет

## 2.2. Тематический план учебной практики

Код и наименование профессионального модуля	Наименования разделов практики	Кол-во недель	Кол-во часов	Сроки проведения практики
1	2	3	4	5
ПМ. 03.Предоставление туроператорских услуг	Теоретические аспекты определения туроперейтинга Технология проектирования и разработки туристских продуктов Сотрудничество с поставщиками туристских услуг Технология продвижения и реализации туристского продукта Особенности обслуживания туристов	2	72	Согласно графика учебного процесса
Всего:			72	

## 2.3. Содержание учебной практики

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов	трудоемкость (в часах)	Формы текущего контроля
ПМ. 03. Предоставление туроператорских услуг				
1	Теоретические аспекты определения туроперейтинга	1.Анализ туристских фирм г.Улан-Удэ по направлению и сфере деятельности 2.Анализ туристских продуктов, предлагаемых турфирмами г.Улан-Удэ 3.Анализ факторов развития туризма в Республике Бурятия 4.Разработка программы гостеприимства для туров по Республике Бурятия	15	Опрос
2	Технология проектирования и разработки туристских продуктов	1.Анализ туристских ресурсов региона для проектируемого тура 2.Характеристика целевой аудитории проектируемого тура 3.Определение поставщиков услуг для проектируемого тура 4.Составление программы обслуживания тура 5.Расчет себестоимости тура 6.Расчет продажной цены тура 7.Заполнение технологической карты тура	15	Опрос
3	Сотрудничество с поставщиками туристских услуг	1.Оформить договор между туроператором и отелем 2.Оформить договор между туроператором и предприятием питания 3.Договор с автотранспортным предприятием 4.Договор с авиакомпанией 5.Договорные отношения туроператоров с ЖД транспортом	13	Опрос
4	Маркетинговые технологии в туризме	1.Консультирование клиентов по вопросам выбора турпродукта 2.Анализ маркетинговой деятельности турфирмы (турфирма на выбор г.Улан-Удэ) 3.Разработка рекламной компании турфирмы	12	Опрос

5	Особенности обслуживания туристов	1.Оформление документов, необходимых для оформления визы. 2.Оформление визовой анкеты для посещения Шенгенского пространства 3.Оформление приглашений на основании которых может быть выдана виза 4.Оформление таможенных деклараций 5.Проведение с туристом беседы о правилах безопасности при 6.посещении стран Юго-Восточной Азии 7.Проведение с туристом беседы о правилах безопасности при 8.посещении стран Западной и Центральной Азии 9.Проведение с туристом беседы о правилах безопасности при посещении стран Африки 10.Проведение с туристом беседы о правилах безопасности при посещении стран Центральной и Латинской Америки 11.Проведение беседы с несовершеннолетними туристами и их сопровождающими (законными представителями) 12.Анализ факторов риска в экстремальных видах туризма	17	Опрос Защита отчетов
<b>Всего:</b>			72	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

#### **3.1. Требования к материально-техническому обеспечению**

Для реализации рабочей программы учебной практики используются:

- помещение для самостоятельной работы обучающихся, курсового проектирования (выполнения курсовых работ) (Кабинет информационно-экскурсионной деятельности) (Лаборатория делопроизводства и оргтехники) (408) 20 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, учебная доска, компьютеры (Снежный барс Athlon IIX2) с подключения к сети Интернет и доступом в ЭИОС – 7 шт. 2 стенда Список ПО на компьютерах: Kaspersky Endpoint Security для бизнеса, Microsoft Windows Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level , Microsoft OfficeProPlus 2016 RUS OLP NL Acdmc. Microsoft Office Professional Plus 2007 Russian Academic OLP NL AE;
- учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (Кабинет иностранного языка) (Лаборатория коммуникативных тренингов) (434) 28 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, доска учебная. Переносной экран, переносной проектор и ноутбук HP, стенды Список ПО на ноутбуке: Kaspersky Endpoint Security для бизнеса, Microsoft Windows Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level , Microsoft OfficeProPlus 2016 RUS OLP NL Acdmc. Microsoft Office Professional Plus 2007 Russian Academic OLP NL AE.
- учебный (тренинговый) офис, учебная (тренинговая) фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма), Кабинет турагентской и туроператорской деятельности (432) 15 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенной учебной мебелью, учебная доска, персональный компьютер, телефон+факс, принтер МФУ, информационный стенд. Список ПО: Kaspersky Endpoint Security для бизнеса, Microsoft Windows Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level , Microsoft OfficeProPlus 2016 RUS OLP NL Acdmc. Microsoft Office Professional Plus 2007 Russian Academic OLP NL AE
- учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (Кабинет менеджмента) (Кабинет документационного обеспечения управления) (Кабинет правового обеспечения профессиональной деятельности) (533) 23 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, доска аудиторная, доска аудиторная комбинированная, компьютер (Снежный барс Alh64), компьютер (Селерон-2000, монитор TFT 19 ACER) с подключением к сети Интернет и доступом в ЭИОС – 9 шт., мультимедиа-проектор Aser, проекционный экран, 1 стенд Список ПО на компьютерах: Kaspersky Endpoint Security для бизнеса, Microsoft Windows Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level , Microsoft OfficeProPlus 2016 RUS OLP NL Acdmc. Microsoft Office Professional Plus 2007 Russian Academic OLP NL AE

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**Основные источники:**

1. Баранов, А.С. Информационно-экскурсионная деятельность на предприятиях туризма [Текст] : Учебник / А. С. Баранов, И. А. Бисько. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2018. - 383 с. <http://znanium.com/go.php?id=960168>

#### **Дополнительные источники:**

1. Быстров, С. А. Технология организации туроператорской и турагентской деятельности : учебник / С.А. Быстров. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 375 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/catalog/product/1010787>
2. Большаник, П. В. География туризма [Электронный ресурс] : Учебное пособие / П. В. Большаник. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2017. - 355 с. <http://znaniium.com/go.php?id=555007>
3. Быстров, С. А. Организация туристской деятельности. Управление турфирмой : учеб. пособие / С.А. Быстров. — М. : ФОРУМ; НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 399 с. – Режим доступа: <https://new.znaniium.com/catalog/product/1014730>
4. Учебная и производственная практики. Предоставление турагентских услуг. Предоставление услуг по сопровождению туристов : методические рекомендации для обучающихся по специальности 43.02.10 «Туризм» / М-во сел. хоз-ва РФ, Бурятская ГСХА им. В. Р. Филиппова ; сост. Давыдова Т. А. - Улан-Удэ : ФГБОУ ВО БГСХА, 2021. - 52 с. - URL: <http://bgsha.ru/art.php?i=4864>. - Режим доступа: Электронная библиотека БГСХА. - Загл. с титул. экрана. - Текст : электронный.

#### **Периодические издания:**

1. Сервис в России и за рубежом: Научный журнал/ Российский государственный университет туризма и сервиса.- Режим доступа: <https://e.lanbook.com/journal/2491?category=2136>
2. Туризм и гостеприимство: научно-практический журнал/ Полесский государственный университет.- Режим доступа: <https://e.lanbook.com/journal/2759>
3. Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса: научно-теоретический журнал /Российский государственный университет туризма и сервиса.- Режим доступа: <https://e.lanbook.com/journal/2543>
4. Современные проблемы сервиса и туризма/ Российский государственный университет туризма и сервиса.- Режим доступа: <https://new.znaniium.com/catalog/magazines/issues?ref=f9bfbd0b-239e-11e4-99c7-90b11c31de4c>

#### **Современные профессиональные базы данных и информационные ресурсы сети Интернет:**

1. Электронно-библиотечная система Издательства «Инфра-М» ZNANIUM.com [Электронный ресурс] : Электронно-библиотечная система / ООО «Научно-издательский центр Инфра-М» – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://znaniium.com/catalog/> – Загл. с экрана (доступ только зарегистрированным пользователям)
2. Национальная электронная библиотека [Электронный ресурс] : Федеральная государственная информационная система / Министерство Культуры РФ.– Электрон. дан. – Режим доступа: <https://rusneb.ru/>– Загл. с экрана (доступ только зарегистрированным пользователям)
3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» [Электронный ресурс] : – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/> – Загл. с экрана (доступ только зарегистрированным пользователям)
4. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочно-правовая система официальной информации / ООО «Правовые информационные технологии» – Электрон. дан. – Режим доступа: в локальной сети. – Загл. с экрана.

#### **3.3. Общие требования к организации образовательного процесса**

Формой проведения учебной практики является концентрированная активно-пассивная практика. Перед направлением на практику проводится установочная лекция обучающихся, на которой

даются подробные рекомендации о порядке прохождения практики, о трудовой и производственной дисциплине на практике, о выполнении заданий и поручений руководителей практики, о ведении дневника практики, об отчёте о прохождении практики и руководстве практикой.

Первый день практики отводится для ознакомления студентов с целями и задачами практики, инструкциями, а также для решения всех организационных вопросов. Дальнейший ход практики определяется программой и календарным планом прохождения практики.

Консультационная помощь обучающимся в период практики оказывается по месту прохождения практики по мере необходимости, по обращению практиканта, специалистами отдела, в котором работает практикант, руководителями практики.

### **3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу: преподаватели имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого профессионального модуля, мастера и лаборанты производственного обучения, имеющие высшее или среднее профессиональное образование по профилю специальности.

Опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы является обязательным для преподавателей, мастеров и лаборантов, отвечающих за освоение обучающихся профессионального цикла.

Преподаватели и мастера производственного обучения должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1-го раза в три года, повышение квалификации не реже 1 раза в 3 года.

### **3.5. Требования к соблюдению техники безопасности и пожарной безопасности**

В рамках прохождения учебной практики (в первый день) в учебной аудитории, хозяйствах, обучающиеся проходят первичный инструктаж на рабочем месте по технике безопасности и пожарной безопасности, целью которого является ознакомление обучающихся с порядком работы, требованиями электробезопасности и пожаробезопасности, о чем в соответствующем журнале свидетельствуют подписи инструктирующего и инструктируемого.

## **4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

Контроль и оценка результатов освоения программы учебной практики осуществляется ведущим преподавателем в процессе проведения занятий, а также выполнения обучающимися учебно-производственных работ.

Учебная практика завершается промежуточной аттестацией в форме дифференцированного зачета.

<b>№ п/п</b>	<b>Контролируемые модули, разделы (темы) профессионального модуля</b>	<b>Индекс контролируемой компетенции</b>	<b>Наименование оценочного средства</b>	<b>Способ контроля</b>
1	ПМ.03. Предоставление туроператорских услуг	ОК 1.-ОК 9., ПК 3.1., ПК 3.2., ПК 3.3., ПК 3.4.	Контрольные вопросы, вопросы промежуточного контроля (вопросы к зачету)	Опрос, защита отчета

## 5. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом освоения рабочей программы учебной практики является сформированность у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках модулей ФГОС СПО по основным видам профессиональной деятельности (ВПД), Предоставление турагентских услуг, Предоставление услуг по сопровождению туристов, Предоставление туроператорских услуг, Управление функциональным подразделением организации, необходимых для последующего освоения ими профессиональных (ПК) и общих (ОК) компетенций по избранной профессии.

Требования к результатам освоения учебной практики

№ п/п	Индекс компетенций	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения междисциплинарного курса обучающиеся должны:		
			знать	уметь	иметь практический опыт
1	ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Виды рекламного продукта; правила работы на выставках, методы анализа результатов деятельности на выставках; способы обработки статистических данных;	Осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами; проводить анализ деятельности других туркомпаний;	Проведения маркетинговых исследований и создания базы данных по туристским продуктам; планирование программ турпоездов, составления программ тура и турпакета; предоставлен ия сопутствующ их услуг; расчета себестоимост и услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта; взаимодействие с турагентами по реализации турпродукта; работы с российскими и иностранным и клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских
2	ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	методы работы с базами данных; методика работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту; планирование программ турпоездов;	работать на специализированных выставках с целью организации презентаций, распространения рекламных материалов и сбора информации; обрабатывать информацию и анализировать результаты; налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран; работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных; работать с информационными и справочными материалами;	я программ турпоездов, составления программ тура и турпакета; предоставлен ия сопутствующ их услуг; расчета себестоимост и услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта; взаимодействие с турагентами по реализации турпродукта; работы с российскими и иностранным и клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских
3	ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	основные правила и методика составления программ туров; правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;	анализировать результаты; налаживать контакты с торговыми представительствами других регионов и стран; работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных; работать с информационными и справочными материалами;	расчета себестоимост и услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта; взаимодействие с турагентами по реализации турпродукта; работы с российскими и иностранным и клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских
4	ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	способы устранения проблем, возникающих во время тура; методики расчета	работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных; работать с информационными и справочными материалами; составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов; составлять турпакеты с использованием иностранного языка; оформлять документы для консульств, оформлять регистрацию иностранным гражданам; оформлять страховые полисы;	расчета себестоимост и услуг, включенных в состав тура, и определения цены турпродукта; взаимодействие с турагентами по реализации турпродукта; работы с российскими и иностранным и клиентами и агентами по продвижению турпродукта на рынке туристских
5	ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.			

6	ОК 6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания; методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;	вести документооборот с использованием информационных технологий; анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;	услуг; планирование рекламной кампании, проведения презентаций, включая работу на специализированных выставках.
7	ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	методику создания агентской сети и содержание агентских договоров; основные формы работы с турагентами по продвижению и реализации турпродукта;	расчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания; рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;	
8	ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	правила бронирования туров; методику организации рекламных туров; правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;	работать с агентскими договорами; использовать каталоги и ценовые приложения; консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;	
9	ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований; технику проведения рекламной кампании;	предоставлять информацию турагентам по рекламным турам; использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;	
10	ПК 3.1.	Проводить маркетинговые исследования рынка туристских услуг с целью формирования востребованного туристского продукта.	методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов; техники эффективного делового общения, протокол и этикет;	использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках.	
11	ПК 3.2.	Формировать туристский продукт.	специфику норм общения с иностранными клиентами и агентами.		
12	ПК 3.3.	Рассчитывать стоимость туристского продукта			
13	ПК 3.4.	Взаимодействовать с турагентами по реализации и продвижению туристского продукта.			

