Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Агабекян Раиса Левоновна
Должность: ректор
Дата подписания: 08.06.2021 10:45:09
Уникальный программный ключ:
4237c7ccb9b9e111bbaf1f4fcda9201d015c4dbaa123ff7747a7307b9b8fbcbb

Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное образовательное учреждение высшего образования
«АКАДЕМИЯ МАРКЕТИНГА И СОЦИАЛЬНО-ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ – ИМСИТ»
(г. Краснодар)

Кафедра технологий сервиса и деловых коммуникаций

Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры Технологий сервиса и деловых коммуникаций Академии ИМСИТ, протокол №8 от 19 марта 2018 года, зав. кафедрой, доцент

_____ Н.И. Севрюгина

УТВЕРЖДЕНО
Научно-методическим советом академии
протокол №8 от 16 апреля 2018 года
Председатель НМС,
проректор по учебной работе,
профессор

_____ Н.Н. Павелко

Б1.В.02 «ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ В ТУРИЗМЕ»

АННОТАЦИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
по направлению подготовки
43.03.02 Туризм
направленность (профиль) программы
«Организация и технология туроператорских и турагентских услуг»
Квалификация
Бакалавр

Краснодар
2018

Цель и задачи изучения дисциплины:	**Цели дисциплины:** является формирование знаний умений и навыков у будущих специалистов в области технологии обслуживания туристов и организации продаж туристских услуг. **Задачи дисциплины:** - дать понятие об основах технологии продаж услуг в туристской индустрии; - изучить мотивацию потребителей и основы психологии продаж услуг в туристской индустрии; - изучить технологии продвижения туристского продукта; - изучить организацию каналов сбыта туристского продукта; - исследовать процесс ценообразования в туризме**.**
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)	Маркетинговые технологии в туроперейтинге и планирование туроперейтинговой программы. Технология проектирования тура. Мотивация потребителей и основы психологии продаж услуг туристской индустрии. Технологии продвижения туристского продукта. Ценообразование в туризме. Теоретические основы технологии продаж услуг в туристской индустрии. Организация каналов сбыта туристского продукта. Технология продаж услуг и обслуживания туристов.
Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины:	способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах (ОК-2) способностью организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов (ОПК-3) способностью использовать методы мониторинга рынка туристских услуг (ПК-7) 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)
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:	**Знать:** - Теоретические основы технологии продаж услуг в туристской индустрии; - рекламные и нерекламные методы продвижения туристского продукта; - фазы жизненного цикла туристского продукта **Уметь:** - разбираться в мотивации потребителей и основах психологии продаж туристской индустрии; - проводить оценку качества туристского продукта (услуги), знать критерии оценки качества;

	Владеть: - методами и принципы ценообразования в туризме; - маркетинговыми технологиями в туроперейтинге и планированием туроперейтинговой программы; - технологическими приемами продаж услуг и обслуживания туристов
Формы проведения занятий, образовательные технологии:	Лекционные занятия: проблемные лекции, лекция – визуализация, лекция-беседа, лекция - анализ ситуаций. Практические занятия: тематические семинары, проблемные семинары, метод «круглого стола», метод «коллективной мыслительной деятельности», методы анализа проблемных ситуаций, логико- методологическое проектирование, решение задач.
Используемые инструментальные и программные средства:	Средства проекции (презентации), программированного контроля (тестирования)
Формы промежуточного контроля:	Текущие оценки знаний, тестирование, доклады, самостоятельные работы
Общая трудоемкость изучения дисциплины:	144 ч./4 з.е.
Форма итогового контроля знаний:	экзамен