

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САХАЛИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Аннотация рабочей программы дисциплины
Б1. Б. 16 «Технологии продаж»
по направлению подготовки 43.03.02 Туризм
профиль подготовки: Международный туризм**

1. Цели освоения дисциплины

Цель курса – формирование целостного представления о сделках-продажах в сфере туризма, а также раскрытие методики презентаций.

Задачи курса:

1. Дать характеристику понятия туристской услуги и туриндустрии.
2. Рассмотрение общей модели технологий формирования туров.
3. Изучение содержания процесса обслуживания и продажи туристского продукта.
4. Раскрыть сущность и содержание понятия «технология продажи».
5. Познакомить с документальным оформлением взаимоотношений турфирмы с клиентом.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1. Б. 16 «Технологии продаж» относится к дисциплинам базовой части учебного плана.

Для успешного освоения курса студенты должны владеть компетенциями, полученными при изучении предыдущих дисциплин: «Экономика», «Экономика и предпринимательство в туризме».

Дисциплина Б1. Б. 16 «Технологии продаж» имеет межпредметные связи с такими курсами, как «Туристско-рекреационное проектирование», «Реклама и PR». Дисциплина Б1. Б. 16 «Технологии продаж» является отдельным, самостоятельным модулем.

Дисциплина Б1. Б. 16 «Технологии продаж» ориентирована на изучение технологии деятельности в области продажи туристского продукта, изучение видов продаж в соответствии с классификацией.

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Процесс изучения дисциплины Б1. Б. 16 «Технологии продаж» направлен на формирование элементов следующих профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению:

- способность к продвижению и реализации туристского продукта с использованием информационных и коммуникативных технологий (ПК-11).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- о месте и роли профессиональных технологий в деятельности предприятия туризма;
- основные виды технологий, используемых при обслуживании посетителей предприятия туризма и связанного с этими технологиями продаж;
- об основных характеристиках услуг туриндустрии, предлагаемых на предприятиях туризма, а также технологии организации их продаж.

уметь:

- применять соответствующие технологии в будущей профессиональной деятельности;
- применять правила продаж и требования, предъявляемые к технологиям продаж на туристских предприятиях;
- применять на практике принципы и методы работы с современными технологиями и оборудованием для организации продаж.

владеть:

- методикой продаж в турбизнесе.

4. Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

№ п/п	Раздел Дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ		6	72	14	30	28	Зачет
1	Тема 1. Основные характеристики мирового туристического рынка			2			
2	Тема 2. Международные и российские туристские организации			2			
3	Тема 3. Продажи: понятие, виды продаж (оптовые продажи, розничные продажи, личные продажи)			2	4	4	Конспект по семинарскому занятию
4	Тема 4. Основные этапы проведения продаж, схема совершения сделки			2	4	4	Схема совершения сделки- продажи
5	Тема 5. Общая характеристика основных участников сделки			2	4	4	Таблица по заданной тематике
6	Тема 6. Процесс подготовки сделки – продажи (алгоритм проведения)			2	4	4	Алгоритм проведения сделки-продажи
7	Тема 7. Процесс совершения сделки- продажи			2	4	4	Составление схемы совершения сделки
8	Тема 8. Технология проведения деловых переговоров				4	4	Схема проведения деловых переговоров
9	Тема 9. Проведение презентаций, организация выставочной деятельности, проведение рекламных акций				4	2	Проектная работа на выбор (презентация турпродукта, проект выставки, организация рекламной кампании)
10	ИТОГОВОЕ ЗАНЯТИЕ				2	2	Проектное задание по предложенной тематике

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

1. Кузнецова, Оксана Владимировна. Настольная книга туриста: Практическое пособие / О.В. Кузнецова. – 2 – е изд. – М. :Издат. – торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 263с.
2. Брашнов, Дмитрий Геннадьевич. Гостиничный сервис и туризм: Учеб. пособие для студ. сред. проф. образования / Д.Г. Брашнов. – М. :ИНФРА-М, 2011. – 222с.

3. Основы туризма: Учебник для студ. вузов / Под науч. ред. Е.Л. Писаревского. – М.: федеральное агентство по туризму, 2014. – 374с.
4. Акентьева Светлана Игоревна. Организация туристской индустрии: учебник для студ. сред. проф. образования / С.И. Акентьева, В.В. Игнатьева, Г.В. Петрова. – М. : Академия, 2014. – 319с.

б) дополнительная литература

1. Прончева О.К. Технологии продажи в гостиничном деле и туризме [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.К. Прончева. — Электрон. текстовые данные. — Омск: Омский государственный институт сервиса, 2012. — 82 с. — 978-5-93252-258-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18262.htm>
2. Родигин Л.А. Интернет-технологии в туризме и гостеприимстве. Лекции [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.А. Родигин, Е.Л. Родигин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Советский спорт, 2014. — 208 с. — 978-5-9718-0743-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/40779.html>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

- www.unwto.org – Всемирная туристская организация (UNWTO).
- www.wttc.org – Всемирный совет по туризму и путешествиям (WTTC).
- www.russiatourism.ru – Федеральное агентство по туризму Российской Федерации. Официальный сайт, содержит нормативно-правовые акты и статистические материалы по туризму в РФ.
- www.ratanews.ru – ежедневная электронная газета «RATA news», выпускаемая Российским союзом туриндустрии.
- grebennikon.ru – Управление проектами и программами, журнал. Включен в перечень ВАК, в базу РИНЦ, в базу Agris.
- nat-moo.ru – Вестник национальной академии туризма, журнал. Включен в перечень ВАК, в базу РИНЦ, в базу Agris.

Состав лицензионного программного обеспечения

1. Windows 10 Pro
2. WinRAR
3. Microsoft Office Professional Plus 2013
4. Microsoft Office Professional Plus 2016
5. Microsoft Visio Professional 2016
6. Visual Studio Professional 2015
7. Adobe Acrobat Pro DC
8. ABBYY FineReader 12
9. ABBYY PDF Transformer+
10. ABBYY FlexiCapture 11
11. Программное обеспечение «interTESS»
12. СПСКонсультантПлюс
13. ПО Kaspersky Endpoint Security
14. «Антиплагиат.ВУЗ» (интернет - версия)
15. «Антиплагиат- интернет»

Автор  Домра Ю.М. ст. преподаватель кафедры теории и методики сервисной деятельности и туризма ИПЭиУ СахГУ.

Рецензент  Л.Х. Назарова, к.э.н., доцент кафедры теории и методики сервисной деятельности и туризма ИПЭиУ СахГУ.

Актуализирована и одобрена на заседании кафедры теории и методики сервисной деятельности и туризма

«09» июня 2018 г., протокол № 16

Утверждена на совете ИПЭиУ

«10» июля 2018 г., протокол № 10/37
