

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Фёдоровна Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

Должность: Директор

Дата подписания: 25.02.2022 10:51:45

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9078c71fde1b6a6ac5a1f10c8e5199

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное

государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»

Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Отделение среднего профессионального образования

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

наименование дисциплины **ПМ 04 Пролажи гостиничного продукта**

код, специальность **43.02.11 Гостиничный сервис**

Краснодар, 2019

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО:

Предметно-цикловой комиссией
цикла экономических дисциплин и
дисциплин сервиса

Разработано на основе Федерального государствен-
ного образовательного стандарта по специальности
среднего профессионального образования 43.02.11
Гостиничный сервис

Протокол № 6

от «24 » 06 _____ 2019 года

Председатель предметно-цикловой ко-
миссии



Подпись Инициалы Фамилия
Е. В. Трипкош

Заместитель директора по СПО



Подпись Инициалы Фамилия
С.П. Боярская

Составитель (автор): Мищенко Л. Н., преподаватель ОСПО Краснодарского филиала РЭУ
им. Г.В. Плеханова

Рецензент: Ген. Директор ООО «Южная Кубанская Торгово - Производственная Корпорация»
Е.Б. Ряховский

Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, наименование организации

Рецензент: Зав. отделением СПО РЭУ им. Г.В. Плеханова И.Ю. Лукинова

Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, наименование организации

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	8
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	15
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПРОДАЖИ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА

1.1. Область применения программы

Рабочая программа профессионального модуля является частью программы ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО **43.02.11 Гостиничный сервис** (базовой и углубленной подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): **Продажи гостиничного продукта** и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Принимать заказ от потребителей и оформлять его.
2. Бронировать и вести документацию.
3. Информировать потребителя о бронировании.
4. Принимать, регистрировать и размещать гостей.
5. Предоставлять гостю информацию о гостиничных услугах.
6. Принимать участие в заключении договоров об оказании гостиничных услуг.
7. Обеспечивать выполнение договоров об оказании гостиничных услуг.
8. Производить расчеты с гостями, организовывать отъезд и проводы гостей.
9. Координировать процесс ночного аудита и передачи дел по окончании смены.
10. Организовывать и контролировать работу обслуживающего и технического персонала хозяйственной службы при предоставлении услуги размещения, дополнительных услуг, уборке номеров и служебных помещений.
11. Организовывать и выполнять работу по предоставлению услуги питания в номерах (room-service).
12. Вести учет оборудования и инвентаря гостиницы.
13. Создавать условия для обеспечения сохранности вещей и ценностей проживающих.
14. Выявлять спрос на гостиничные услуги.
15. Формировать спрос и стимулировать сбыт.
16. Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.
17. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.

Рабочая программа профессионального модуля может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области гостиничного сервиса при наличии среднего (полного) общего образования. Опыт работы не требуется.

1.2 Предварительные компетенции, сформированные у обучающихся до начала изучения профессионального модуля

До изучения МДК студент обладает знаниями, умениями и навыками, полученными в процессе изучения дисциплин: организация туризма, бронирование, организация обслуживания гостей, приём, размещение и выписка гостей, при реализации программы среднего общего образования на 2 курсе.

1.3. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта, подбора соответствующего им гостиничного продукта;
- разработки практических рекомендаций по формированию и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;

- выявление конкурентоспособности гостиничного продукта и организации;
- участия в разработке комплекса маркетинга.

уметь:

- выявлять, анализировать и формировать спрос на гостиничные услуги;
- проводить сегментацию рынка;
- разрабатывать гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг;
- оценивать эффективность сбытовой политики;
- выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность;
- формулировать содержание рекламных материалов;
- собирать и анализировать информацию о ценах.

Знать:

- состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг;
- гостиничный продукт: характерные особенности, методы формирования;
- особенности жизненного цикла гостиничного продукта: этапы, маркетинговые мероприятия;
- потребности удовлетворяемые гостиничным продуктом;
- методы изучения и анализа предпочтений потребителя;
- потребители гостиничного продукта, особенности их поведения;
- последовательность маркетинговых мероприятий при освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта;
- формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице;
- особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы;
- специфику ценовой политики гостиницы, факторы, влияющие на формирование, систему скидок и надбавок;
- специфику рекламы услуг гостиницы и гостиничного продукта;
- субъекты маркетинга;
- средства маркетинга;
- основные понятия конкурентной среды и виды конкуренции;
- маркетинговые исследования.

1.4. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Максимальная учебная нагрузка 333 часа.

Обязательная аудиторная нагрузка 204 часа, в том числе 70 часов

практические занятия, самостоятельная работа 107 часов, консультации 22 часа.

Производственная практика 108

РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности (ВПД): **Продажи гостиничного продукта**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ПК 1.1.	Принимать заказ от потребителей и оформлять его.
ПК 1.2.	Бронировать и вести документацию.
ПК 1.3.	Информировать потребителя о бронировании.
ПК 2.1.	Принимать, регистрировать и размещать гостей.
ПК 2.2.	Предоставлять гостю информацию о гостиничных услугах.
ПК 2.3.	Принимать участие в заключении договоров об оказании гостиничных услуг.
ПК 2.4.	Обеспечивать выполнение договоров об оказании гостиничных услуг.
ПК 2.5.	Производить расчеты с гостями, организовывать отъезд и проводы гостей.
ПК 2.6.	Координировать процесс ночного аудита и передачи дел по окончании смены.
ПК 3.1.	Организовывать и контролировать работу обслуживающего и технического персонала хозяйственной службы при предоставлении услуги размещения, дополнительных услуг, уборке номеров и служебных помещений.
ПК 3.2.	Организовывать и выполнять работу по предоставлению услуги питания в номерах (room-service).
ПК 3.3.	Вести учет оборудования и инвентаря гостиницы.

ПК 3.4.	Создавать условия для обеспечения сохранности вещей и ценностей проживающих.
ПК 4.1	Выявлять спрос на гостиничные услуги.
ПК 4.2	Формировать спрос и стимулировать сбыт.
ПК 4.3	Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.
ПК 4.4	Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля Продажи гостиничного продукта

Код профессиональных компетенций	Наименование разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Консультации	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов		сов
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 – 1.3 ПК 2.1 -2.6 ПК 3.1 – 3.3 ПК 4.1-4.4	Раздел 1 Организация продаж гостиничного продукта.	333	204	70		107		22	
	Производственная (по профилю специальности), часов	108							108
	Всего:	441	204	70		107		22	108
	Промежуточная аттестация в форме дифференцированный зачет								

3.2. Содержание обучения по профессиональному модулю Продажи гостиничного продукта.

Коды ОК и ПК	Наименование разделов профессионального мо- дуля, междисциплинар- ных курсов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические рабо- ты, самостоятельная работа обучающихся		Объем ча- сов	Уровень освоения
1	2	3		4	5
	Раздел 1. Продажи гостиничного продукта			204	
ПК1.1 ПК 1.2 ПК 4.2 ПК 4.3 ОК 2	Тема 1.1 Введение в маркетинг и продажи	Содержание		8	
		1	Маркетинг в индустрии гостеприимства	4	2
		2	Роль маркетинга и продаж в гостинице	4	
		Практические занятия		6	
		1	Рассмотреть концепцию жизненного цикла продукта, на примере какой – либо гостиницы	2	2
		2	Рассмотреть и выяснить каким образом администрации гостиницы удаётся предотвратить переход своего продукта в стадию спада.	2	2
		3	Составить тезисы о жизненном цикле продукта, которые помогут менеджеру ресторана при составлении меню.	2	2
		Самостоятельная работа		18	
			Проработать лекционный материал, законспектировать дополнительный материал. Подготовить устные выступления на темы: 1. История возникновения и становления гостиничных услуг; 2. Современное состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг.		
		Содержание		8	
ПК 1.3 ПК 4.1 ПК 4.2	Тема 1.2.Поведение по- требителей	1	Группы потребителей и их характеристики	4	2
		2	Решение о приобретении продукта	4	2
		Практические занятия		8	
		1	Проведение исследования предпочтений потребителя	2	2
		2	Проведение исследования предпочтений потребителя	2	2

		3	Проведение исследования предпочтений потребителя	2	2
		4	Проведение исследования предпочтений потребителя	2	2
			Самостоятельная работа	20	
		Проработать лекционный материал. Подготовить доклады и устные выступления на темы: 1.Потребности, удовлетворяемые гостиничным продуктом; 2.Позиционирование как инструмент влияния на сознание потребителей.			
ПК 2.1 ПК 2.2 ПК2.3 ПК 4.4 ОК 2	Тема 1.3 Основы маркетинга	Содержание			12
		1	Понятия «четыре пи» и «шесть пи» в гостиничном маркетинге	6	2
		2	Рыночная сегментация и позиционирование услуг	6	2
		Практические занятия			4
		1	Признаки сегментирования потребительского рынка.	2	2
		2	Организация маркетинговой деятельности	2	2
			Самостоятельная работа	20	
		Найти дополнительный материал по теме, используя интернет ресурсы, законспектировать его.			
ПК 2.4 ПК 2.6 ПК 4.2 ПК 4.3 ПК 4.4 ОК 4	Тема 1.4Маркетинговое исследование	Содержание			8
		1	Исследование рынка	4	2
		2	Оценка данных и разработка исследования	4	2
		Практические занятия			6
		1	Исследование рынка гостиничных услуг	2	2
		2	Анализ стратегии маркетинга.	2	2
		3	Организация маркетинговой деятельности.	2	2

ПК 3.1 ПК 4.4 ОК 4 ОК 5	Тема 1.5 Анализ маркетинговой среды и выбор маркетинговой стратегии	Содержание		20	
		1	Цели гостиничного предприятия	4	2
		2	Маркетинговая среда гостиницы	4	2
		3	Ситуационный анализ маркетинговой среды, матрица SWOT	6	2
		4	Разработка портфеля стратегий	6	2
		Практическое занятие		6	
		1	Ситуационный анализ маркетинговой среды	2	2
		2	Разработка портфеля стратегий	2	2
		3	Разработка портфеля стратегий	2	2
			Самостоятельная работа	20	
		Подготовить и защитить реферат на одну из тем: 1.Конкуренция и конкурентоспособность; 2.Ценовая политика.			
ПК 3.2 ПК 4.3 ПК 4.4 ОК 2	Тема 1.6 Планирование маркетинга	Содержание		8	
		1	Процесс планирования в гостиничном предприятии	4	2
		2	Организация работы отдела маркетинга	4	2
		Практическое занятие		8	
		1	Процесс планирования в гостиничном предприятии	2	2
		2	Процесс планирования в гостиничном предприятии	2	2
		3	Организация работы отдела маркетинга в гостиничном предприятии	2	2
		4	Организация работы отдела маркетинга в гостиничном предприятии	2	2

ПК 3.3 ПК 4.2 ОК 8 ОК 9	Тема 1.7 управление качеством услуг в гостинице	Содержание		10	
		1	То такое качество? Точки соприкосновения.	2	2
		2	Система управления качеством услуг	4	2
		3	Разработка программы повышения качества обслуживания в гостинице	2	2
		4	Служба управления по качеству	2	2
		Практическое занятие		12	
		1	Анализ качества основных услуг гостиничного предприятия	2	2
		2	Анализ качества основных услуг гостиничного предприятия	2	2
		3	Анализ качества дополнительных услуг гостиничного предприятия	2	2
		4	Анализ качества дополнительных услуг гостиничного предприятия	2	2
		5	Разработка программы повышения качества обслуживания в гостинице	2	2
		6	Разработка программы повышения качества обслуживания в гостинице	2	2
ПК 3.4 ПК 4.3 ОК 5 ОК 9	Тема 1.8 Внутренний маркетинг – управление трудовыми ресурсами гостиничного предприятия	Содержание		6	
		1	Культура обслуживания	4	2
		2	Маркетинговый подход к управлению кадрами	2	2
		Практическое занятие		8	
		1	Разработка мероприятий внутреннего маркетинга в сфере культуры обслуживания	2	2

		2	Разработка мероприятий внутреннего маркетинга в сфере культуры обслуживания	2	2
		3	Маркетинговый подход к управлению кадрами	2	2
		4	Маркетинговый подход к управлению кадрами	2	2
ПК 4.1 ПК 4.2 ОК 5	Тема 1.9 Разработка нового продукта и новой марки	Содержание		12	
		1	Разработка нового продукта	6	2
		2	Торговая марка	6	2
		Практическое занятие		8	
		1	Разработка концепций нового товара и её проверка	2	2
		2	Разработка концепций нового товара и её проверка	4	2
		3	Разработка стратегии маркетинга нового продукта	2	2
		4	Разработка стратегии маркетинга нового продукта	4	2
ПК 4.2 ПК 4.4	Тема 1.10 Распределение и сбыт услуг гостиничного предприятия	Содержание		18	
		1	Функции канала распределения гостиничных услуг	6	2
		2	Участники канала распределения гостиничных услуг	6	2
		3	Выбор посредника канала распределения гостиничных услуг	6	2
		Самостоятельная работа		14	
		Проработать лекционный и законспектировать дополнительный материал. Подготовить устные выступления на темы: 1. Сущность и основные элементы сбыта; 1. Виды сбыта.			

ОК 5 ОК 9	Тема 1.11 Коммуникация – система продвижения гостиничных услуг	Содержание		28	
		1	Средства, участники и цели коммуникаций	4	2
		2	Реклама	4	2
		3	Стимулирование сбыта	4	2
		4	Связи с общественностью	4	2
		5	Прямой маркетинг	4	2
		6	Продажи- ключевая функция гостиничного предприятия	4	2
		7	Отчетность торговых представителей и статистика продаж	4	2
			Самостоятельная работа	15	
		Работа с интернет ресурсами. Найти и законспектировать дополнительный материал. Подготовить доклад на одну из тем: 1.Средства распространения рекламы; 2.Формирование содержания рекламных материалов.			
Консультации при изучении раздела ОД Проработка пройденного материала, объяснение непонятого материала, ответы на вопросы по изученным темам. Производственная практика: изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта, подбора соответствующего им гостиничного продукта; - разработки практических рекомендаций по формированию и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов; - выявление конкурентоспособности гостиничного продукта и организации; - участия в разработке комплекса маркетинга.				108	
Всего:				441	

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета организации продаж гостиничного продукта

Рабочее место преподавателя;

Рабочие места обучающихся (18 посадочных мест)

Стационарная доска;

Проектор (переносной);

Экран для проектора (переносной);

Ноутбук (переносной) с установленным ПО, подключением к Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета;

Стационарные учебно-наглядные пособия (плакаты);

Переносные учебно-наглядные пособия.

Программное обеспечение:

Операционная система Windows 10

Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,

Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition, PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

Тренинговый кабинет: Служба приема и размещения гостей, Служба бронирования гостиничных услуг, Служба продажи и маркетинга. Тренинговый кабинет: Служба продажи и маркетинга

15 компьютеров с выходом в Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала;

Принтер

Сканер

Плазменная панель

Программное обеспечение:

Операционная система Microsoft Windows XP PRO

Пакет прикладных программ Microsoft Office Professional Plus 2007

Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition

PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

1С:Предпр.8. Управление торговлей

1С:Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях.

Сетевая версия обучающей программы, созданной на Программной оболочке Hyper Service, «Экономика предприятия»

Программа подготовки сведений по форме № 3-НДФЛ и № 4-НДФЛ

Информационная справочно-правовая система Консультант плюс

Справочно-правовая система Гарант

Бухгалтерская справочная система «Система ГлавБух»

Кровать одноместная, прикроватная тумбочка, настольная лампа (напольный светильник), бра. Мини – бар, стол, кресло, стул, зеркало, шкаф, телефон, верхний светильник, кондиционер, телевизор, гладильная доска, утюг, пылесос, душевая кабина, унитаз, раковина, зеркало, одеяло, подушка, покрывало, комплект постельного белья, шторы, напольное покрытие, укомплектованная тележка горничной, ершик для унитаза, ведро для мусора, держатель для туалетной бумаги, стакан, полотенце для лица, полотенце для тела, полотенце для ног, салфетка на раковину, полотенце коврик, индивидуальные косметические принадлежности.

Комплексная автоматизированная система управления отелем Opera (Fidelio, Libra или др.)

Персональный компьютер

Стойка ресепшн

Телефон

Многофункциональное устройство (принтер - сканер - копир - факс)

Сейф

POS-терминал

Шкаф для папок

Детектор валют

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная литература:

1. Е.И. Мазилкина. Организация продаж гостиничного продукта. Москва. Альфа-М. инфра - М.2020. www.dxi.org/10.12737/23638. - <http://znanium.com/catalog/product/754605> Читать 978- 5-16-012447-6
2. Скобкин С.С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе. Москва. « ЭКОНОМИСТЪ», 2014г.
3. Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. 2015.
4. Басовский Л.Е. Маркетинг. Москва: ИнфраМ, 2014.
5. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования рынка. 2018.
6. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе. Москва: КНОРУС, 2013.
7. Панкратов Ф.Г Рекламная деятельность. 2014.
8. Чудновский А.Д. Туризм и гостиничное хозяйство. Москва: ЮРКНИГА, 2015.
9. Шматько Л.П. Туризм и гостиничное хозяйство. Москва: ИКЦ «Март», 2015.

Дополнительные источники:

1. Вавилова Е.В. Основы международного туризма. Москва: ГАРДАРИКА, 2015.
2. Дехтярь Г.М. Лицензирование и сертификация в туризме. Москва: Финансы и Статистика, 2014.
3. Зорин И.В., Каверина Т.П., Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности // Учебник. М.: Финансы и статистика. 2016.
4. Яковлев Г.А. Экономика гостиничного хозяйства. Москва: РДЛ, 2016.

Интернет-ресурсы

- <http://travel.rin.ru>
- <http://www.iworker.ru/professions/view/76/>
- <http://www.profguide.ru/professions/art-id-1117.html>
- <http://www.city-of-hotels.ru/165/personell-hotels-ru/respetionist-hotel.html>
- <http://www.horeca-consulting.biz/publication/719-administratorgostinicitonkostiprofessii.html>

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля «Продажи гостиничного продукта» является освоение учебной практики для получения первичных профессиональных навыков в рамках профессиональных модулей «Организация деятельности службы бронирования гостиничных услуг», «Организация обслуживания гостей в процессе проживания».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по междисциплинарному курсу (курсам):

- наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю модуля «Продажи гостиничного продукта» и специальности «Гостиничный сервис».

Требования к квалификации педагогических кадров, осуществляющих руководство практикой:- дипломированные специалисты – преподаватели междисциплинарных курсов, а также общепрофессиональных дисциплин: «Организация деятельности службы бронирования гостиничных услуг»; «Организация обслуживания гостей в процессе проживания»; «Организация деятельности службы приема, размещения и выписки гостей»; «Организация продаж гостиничного продукта»; «Здания и инженерные системы гостиниц».

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
Принимать заказ от потребителей и оформлять его.	– Осуществление приема заказа от потребителя. – Демонстрация оформления заказа	<i>Экспертная оценка выполняемой работы.</i> <i>Наблюдение.</i> <i>Тестирование.</i>
Бронировать и вести документацию.	– Демонстрация различных методов бронирования. – Оформление документации.	
Информировать потребителя о бронировании.	– Изложение правил ознакомления гостя с информацией о бронировании.	
Принимать, регистрировать и размещать гостей.	– Оформление прибывших гостей. – Изложение последовательности регистрации гостя.	<i>Экспертная оценка при защите практических работ</i> <i>Наблюдение. Тестирование.</i> <i>Экспертная оценка деятельности студента в процессе учебной практики</i>
Предоставлять гостю информацию о гостиничных услугах.	– Демонстрация предоставления информации о гостиничных услугах.	
Принимать участие в заключении договоров об оказании гостиничных услуг.	– Изложение правил заключения договоров.	
Обеспечивать выполнение договоров об оказании гостиничных услуг.	– Изложение осуществления контроля выполнения договоров.	
Производить расчеты с гостями, организовывать отъезд и проводы гостей.	– Демонстрация расчета с гостями. – Оформление счета гостя.	
Координировать процесс ночного аудита и передачи дел по окончании смены.	– Изложение процесса осуществления ночного аудита. – Изложение последовательности передачи дел по окончании смены.	
Организовывать и контролировать работу обслуживающего и технического персонала хозяйственной службы при предоставлении услуги размещения, дополнительных услуг, уборке номеров и служебных помещений.	– Оформление прибывших гостей. – Изложение последовательности регистрации гостя.	<i>Экспертная оценка при защите практических работ</i> <i>Наблюдение. Тестирование.</i> <i>Экспертная оценка деятельности студента в процессе учебной практики</i>
Организовывать и выполнять работу по предоставлению услуги питания в номерах (room-service).	– Демонстрация предоставления информации о гостиничных услугах.	
Вести учет оборудования и инвентаря гостиницы.	– Изложение правил заключения договоров.	
Создавать условия для обеспечения сохранности вещей и ценностей проживающих	– Изложение осуществления контроля выполнения договоров.	

Выявлять спрос на гостиничные услуги.	– Оформление прибывших гостей. Изложение последовательности регистрации гостя	<i>Экспертная оценка при защите практических работ</i> <i>Наблюдение. Тестирование.</i> <i>Экспертная оценка деятельности студента в процессе учебной практики</i>
Формировать спрос и стимулировать сбыт.	- Демонстрация предоставления информации о гостиничных услугах.	
Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг	- Изложение правил заключения договоров.	
Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.	– Изложение осуществления контроля выполнения договоров.	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1.Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация интереса к будущей профессии.	<i>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе освоения профессионального модуля</i> <i>Экспертная оценка в процессе защиты практических работ, решения ситуационных задач.</i>
ОК2.Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач.	<i>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе освоения профессионального модуля</i> <i>Экспертная оценка в процессе защиты практических работ, решения ситуационных задач.</i>
ОК 3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	<i>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе освоения профессионального модуля</i> <i>Экспертная оценка в процессе защиты практических работ, решения ситуационных задач.</i>

ОК 4.Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач.	<i>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе самостоятельной работы. Экспертная оценка в процессе защиты практических работ, решения ситуационных задач.</i>
ОК5.Использовать информационно-коммуникационные технологии профессиональной деятельности	Демонстрация навыков использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности	<i>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе самостоятельной работы. Экспертная оценка в процессе защиты практических работ, решения ситуационных задач.</i>
ОК 6.Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	<i>Взаимодействие с коллективом, руководством и потребителями.</i>	<i>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе самостоятельной работы. Экспертная оценка в процессе защиты практических работ, решения ситуационных задач.</i>
ОК7.Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий	<i>Проявление ответственности за работу подчиненных и результат выполнения заданий.</i>	<i>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе самостоятельной работы. Экспертная оценка в процессе защиты практических работ, решения ситуационных задач.</i>
ОК8.Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	<i>Планирование повышения личностного уровня и квалификационного уровня.</i>	<i>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе самостоятельной работы. Экспертная оценка в процессе защиты практических работ, решения ситуационных задач.</i>
ОК9.Ориентироваться в условиях частой смены технологий профессиональной деятельности	<i>Проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности.</i>	<i>Экспертное наблюдение и оценка деятельности обучающегося в процессе самостоятельной работы. Экспертная оценка в процессе защиты практических работ, решения ситуационных задач.</i>