

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина МДК.04.01 Организация продаж гостиничного продукта

Семестр: 3,4

Количество часов: 108, 82

Промежуточная аттестация: зачет, экзамен

Место дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина «Организация продаж гостиничного продукта» относится к профессиональному модулю профессионального цикла ПМ.04 учебного плана, является междисциплинарным курсом.

Изучение дисциплины базируется на знаниях и умениях, полученных при изучении дисциплин «Организация деятельности служб бронирования гостиничных услуг», «Транспортные услуги в гостиничной индустрии», «Организация питания в гостиницах и туристических комплексах».

Освоение дисциплины необходимо как предшествующее при изучении следующих дисциплин: «Экономика организации», «Организация деятельности службы приема, размещения и выписки гостей», «Организация обслуживания гостей в процессе проживания».

Цель и задачи освоения дисциплины:

Целью освоения дисциплины является формирование общекультурных и профессиональных компетенций для достижения высоких практических результатов в области организации продаж гостиничного продукта в гостиничных предприятиях.

Освоение дисциплины способствует подготовке выпускника к решению следующих задач профессиональной деятельности (в соответствии с ФГОС, п.4.3): *продажи гостиничного продукта.*

Содержание дисциплины:

состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг. Гостиничные услуги в структуре туристского обслуживания. Сегментация рынка гостиничных услуг. Позиционирование гостиничного продукта. Процесс продаж номерного фонда и дополнительных услуг. Реклама гостиничных услуг.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать следующими общекультурными (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями: ОК 1;ОК 2;ОК 3;ОК 4;ОК 5;ОК 6;ОК 7;ОК 8;ОК 9; ПК 4.1;ПК 4.2;ПК 4.3;ПК 4.4.

Образовательные технологии:

Дисциплина предполагает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий: подготовка сообщений, решение кейс-задач, использование стратегий и приёмов образовательной технологии «развитие критического мышления» (РКМ), деловая и/или ролевая игра, коллоквиум.

Краткое описание указанных технологий:

Подготовка сообщений

По темам «Гостиничный продукт», «Состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг» предлагается организация самостоятельной работы студентов по подготовке публичного выступления с презентацией.

Решение кейс-задач

Студентам предлагаются кейс-задачи как по теме «Конкурентные преимущества гостиничных предприятий», «Продвижение гостиничных услуг» для осмысления реальной профессионально-ориентированной ситуации и моделирования процесса принятия решений.

Использование стратегий и приёмов образовательной технологии «Развитие критического мышления» (РКМ)

Данная форма используется для развития у студентов навыков критического осмысления текстов, описывающих социально-экономической ситуации в сфере производства гостиничных услуг и обслуживания гостей. В аудиторной работе в интерактивном режиме используются такие приемы РКМ, как: «Кластер», «Инсерт», «Концептуальная таблица».

Деловая и/или ролевая игра

Данная форма используется с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации, возникающей в процессе обслуживания гостей. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи по темам: «Особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы», «Маркетинговая деятельность гостиничных предприятий».

Разработка проекта новой (улучшенной) гостиничной услуги

Этот метод позволяет оценить умения студентов по использованию методов разработки нового (улучшенного) гостиничного продукта, предполагает групповую работу по выполнению этапов проекта.

Составитель: С.В. Андреева, кафедра социально-культурного сервиса и туризма