

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич
Должность: врио ректора
Дата подписания: 29.09.2023 09:59:17
Уникальный программный ключ:
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1b435f08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»

Утверждаю:
Руководитель ООП



Е.Р. Хохлова

2023 г.

Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)

Технологии продаж

Направление подготовки
05.03.02 География

Направленность (профиль)
Рекреационная география и туризм

Для студентов 3 курса
очной формы обучения

Составитель: *Е.И. Гурьянова*

Тверь, 2023

I. Аннотация

1. Цели и задачи дисциплины

Организация работы туристского агентства, ориентированного на клиента, требует от работников способности точно оценивать ситуацию, принимать самостоятельные решения, создавать условия для взаимного удовлетворения сторон в процессе принятия клиентом решения о покупке.

Цель курса – рассмотреть технику продажи туристского продукта, адаптированную под специфику современного туристского производства и реалий российского турбизнеса.

Задачи курса:

1. Познакомить с основными практическими направлениями маркетинга и менеджмента в сфере туризма.
2. Изучить основные классификации туристских направлений и маршрутов, их особенности, деление по региональному признаку и сезонности.
3. Научить применять знания по информационным технологиям, ресурсы «Интернет» и средства автоматизации офиса для оптимизации техники продаж туров.

2. Место дисциплины в структуре ООП

Учебная дисциплина «Технологии продаж» входит в число дисциплин вариативной части учебного плана ООП, формируемой участниками образовательных отношений. Содержательно она систематизирует полученные знания по дисциплинам вариативной части ООП «Основы туризма», «Менеджмент в туризме» и закладывает основы знаний для дальнейшего формирования умений и навыков профессиональной подготовки специалиста в сфере туризма. Учебная дисциплина непосредственно связана с полученными знаниями и умениями в результате прохождения производственных практик на предприятиях сферы туризма и призвана закрепить и систематизировать их в необходимые специалисту в области туризма компетенции.

Курс опирается на ранее изученные дисциплины учебного плана «Информатика» (обязательная часть) и «Программное обеспечение и автоматизация деятельности предприятий туризма» (вариативная часть).

3. Объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов, 6 семестр), в том числе:

контактная работа: лекции – 16 час., практические занятия – 32 час.;

контактная внеаудиторная работа: –

самостоятельная работа: – 60 час.

4. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Планируемые результаты освоения образовательной программы (формируемые компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
<p>ПК-2. Способен разрабатывать и продвигать туристские продукты на основе комплексных географических знаний и современных технологий с учетом нормативно-правовых актов</p>	<p>ПК-2.2. Осуществляет проведение мероприятий по разработке и продвижению туристского продукта</p> <p>ПК-2.3. Использует комплексные географические знания и современные технологии разработки и продвижения туристских продуктов</p>
<p>ПК-3. Способен использовать географические знания для исследования туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта</p>	<p>ПК-3.3. Организует продвижение туристских продуктов</p>

5. Форма промежуточной аттестации – зачет.

6. Язык преподавания – русский.