

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич  
Должность: врио ректора  
Дата подписания: 06.06.2022 16:44:45  
Уникальный программный ключ:  
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf55108

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



Утверждаю:

Руководитель ООП

*Л.П. Богданова*

» *06.06.2022* 2019г.

Аннотация дисциплины

**Технологии продаж**

Направление подготовки

43.03.02 Туризм

Профиль подготовки

Технология и организация туроператорских и турагентских услуг

Для студентов 3 курса очной формы обучения

Составитель: д.г.н., доцент Л.П. Богданова

*Л.П. Богданова*

ст. преподаватель Е.И. Гурьянова

*Е.И. Гурьянова*

Тверь, 2019

## **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 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. Содержательно она систематизирует полученные знания по дисциплинам базовой и вариативной части ООП, 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 обязательной части учебного плана «Информатика» и «Программное обеспечение и автоматизация деятельности предприятий туризма»

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

**контактная работа:** лекции – 17 час., практические занятия – 17 час.;

**контактная внеаудиторная работа:** –

**самостоятельная работа:** – 74 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
<b>ПК-3</b> <b>Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий</b>	<b>ПК-3.1</b> Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста
	<b>ПК-3.2</b> Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг
	<b>ПК-3.3</b> Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов
<b>ПК-6</b> <b>Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий</b>	<b>ПК-6.1</b> Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта
	<b>ПК-6.2</b> Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний

**5. Форма промежуточной аттестации – зачет.**

**6. Язык преподавания – русский.**