

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Романчук Иван Сергеевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 02.02.2025 23:55:59  
Уникальный программный ключ:  
6319edc2b582ffdacea443f01d5779368d0957ac34f5cd074d81181530452479

Приложение к рабочей  
программе дисциплины

## МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Наименование дисциплины	<i>Организация туроператорской и турагентской деятельности</i>
Направление подготовки	<i>43.03.02 Туризм</i>
Направленность (профиль)	<i>Технологии организации туристской деятельности</i>
Форма обучения	<i>очная</i>
Разработчик(и)	<i>Никитина Д. А., ассистент кафедры туризма и культурного наследия Гудковских М. В. доцент кафедры туризма и культурного наследия</i>

1. Темы дисциплины для самостоятельного освоения обучающимися  
Отсутствуют

2. План самостоятельной работы

№ п/п	Учебные встречи	Виды самостоятельной работы	Форма отчетности/ контроля	Количество баллов	Рекомендуемый бюджет времени на выполнение (ак.ч.)*
1	2	3	4	5	6
1	УВ №2,3,5,8. Практическое занятие 1,2,4,7. Принципы и формы организации туристской деятельности в сфере въездного, внутреннего и международного туризма.	Сформировать базу данных и подготовить доклад Задание для самостоятельной работы: Обобщить сформированную эмпирическую базу данных на основе анализа интернет-сайтов туроператоров и турагентов. Дать характеристику ассортименту предлагаемых турпродуктов на внутреннем, въездном и международном рынке России, а также сделать акцент на туристическом рынке Тюменской области, какие продукты и по какой стоимости предлагают туроператоры и турагенты. Проанализировать наличие туристических предложений для иностранцев в Россию. Подготовить доклад с презентацией.	Собранные данные в виде таблицы в pdf.  Доклад с презентацией.	10	40

2	УВ №15, Практическое занятие 10. Организация туроператорской деятельности	<p>Самостоятельная работа выполняется в группах по 2–3 человека.</p> <p>Необходимо создать свой турпродукт Основываясь на знаниях, полученных на лекционных и практических занятиях.</p> <p>Свой турпродукт можно создать по любому региону России или мира.</p> <p>Необходим точный расчет стоимости, линия маршрута, изображенная на карте, а также полностью расписанная программа поездки.</p> <p>Результаты групповой работы представляются в виде презентации с подписанными слайдами кто за что отвечал в групповой работе из участников, а также к презентации прилагаются все дополнительные файлы – карта, программа, расчеты.</p>	<p>Доклад с презентацией.</p> <p>Расчёты в таблице формате pdf.</p>	5	36
3	УВ №1-42	Подготовка к занятиям	Повторение лекционного материала и дополнительной литературы	0	26
4	УВ №1-42	Подготовка к аттестации	Повторение изученного материала	0	26

				15	<b>Итого:</b> <b>128</b>
--	--	--	--	----	-----------------------------

3. Требования и рекомендации по выполнению самостоятельных работ обучающихся, критерии оценивания

**УВ №2,3,5,8. Практическое занятие 1,2,4,7. Принципы и формы организации туристской деятельности в сфере въездного, внутреннего и международного туризма.**

*Цель анализа: получение информации о предложениях внутреннего, въездного и международного туризма от различных турагентов и туроператоров для Анализа туристического рынка России.*

**Задачи анализа:**

- *Изучение предложений внутреннего, въездного и международного туризма от разных компаний.*
- *Сравнение условий, цен и дополнительных услуг у разных турагентов и туроператоров.*

**Этапы анализа:**

**1. Определение критериев анализа:**

- *Направление поездки: внутренний, въездной или международный туризм.*
- *Виды туров: отдых, экскурсии, бизнес-туры и т. д.*
- *Цены: сравнение стоимости предложений от разных компаний.*
- *Условия: изучение требований к туристам, сроков бронирования и других условий.*
- *Дополнительные услуги: наличие скидок, акций, специальных предложений и т. п.*

**-География предложений.**

**2. Сбор информации:**

- *Посетите сайты различных турагентов и туроператоров.*
- *Запишите всю собранную информацию о предложениях внутреннего въездного и международного туризма.*

**3. Анализ информации:**

- *Сравните предложения по выбранным критериям.*
- *Оцените преимущества и недостатки каждого туроператора.*

**4. Оценка результатов:**

**Советы по анализу:**

- *Внимательно изучите информацию о каждом туроператоре и турагенте (минимум 10 компаний).*
- *Сравните цены и условия у разных компаний.*
- *Прочитайте отзывы туристов о выбранных компаниях.*

**Заключение:**

- *Анализ предложений внутреннего въездного и международного туризма позволяет выбрать наиболее подходящий тур или поездку.*
- *Перед принятием решения рекомендуется изучить отзывы туристов, сравнить цены и условия у разных компаний.*

**УВ №15, Практическое занятие 10. Организация туроператорской деятельности**

**1. Определение концепции тура**

*Прежде чем приступить к разработке тура, необходимо определить его концепцию. Концепция тура должна включать в себя следующие элементы:*

*Целевая аудитория. Определите, для кого вы создаёте тур. Это могут быть семьи с детьми, молодёжь, любители активного отдыха и т. д.*

*Направление. Выберите направление, которое будет интересно вашей целевой аудитории. Это может быть курортный отдых, экскурсионный тур, активный отдых и т. п.*

*Программа тура. Разработайте программу тура, которая будет соответствовать*

*интересам целевой аудитории. Программа должна включать в себя различные активности, экскурсии, питание и проживание.*

*Бюджет. Определите бюджет тура. Бюджет должен учитывать все расходы, связанные с организацией тура, включая затраты на проживание, питание, транспорт, экскурсии и т. п.*

## **2. Разработка программы тура**

*Программа тура должна соответствовать интересам целевой аудитории и учитывать все особенности выбранного направления. Программа должна включать в себя следующие элементы:*

*Проживание. Выберите гостиницы или отели, которые будут соответствовать требованиям целевой аудитории.*

*Питание. Разработайте меню, которое будет соответствовать вкусам целевой аудитории.*

*Транспорт. Организуйте транспортное обслуживание туристов, включая трансфер из аэропорта, перемещение между объектами программы и возвращение в аэропорт.*

*Экскурсии. Организуйте экскурсии, которые будут интересны целевой аудитории.*

*Экскурсии могут быть как групповыми, так и индивидуальными.*

*Дополнительные услуги. Предоставьте туристам дополнительные услуги, такие как аренда автомобилей, услуги гида и т. п.*

*Продвижение тура. Для успешного продвижения тура необходимо использовать различные каналы коммуникации.*

## **4. Рекомендации по самоподготовке к промежуточной аттестации по дисциплине**

*Экзамен проходит в письменной и/или устной форме по билетам – ответы на вопросы.*

- Примерные контрольные вопросы к экзамену.
- Технология разработки тура
- Структурная характеристика тура
- Требования безопасности к туру.
- Требования к выбору поставщиков услуг.
- Договорные отношения с гостиничными предприятиями.
- Характеристика перевозки как составной части туристического продукта.
- Договорные отношения по международной воздушной перевозке.
- Договор на квоту мест на регулярных авиарейсах.
- Договор чартера.
- Договорные отношения по перевозке туристов автотранспортом.
- Разработка программы тура
- Разработка концепции тура.
- Транспортное обслуживание.
- Услуги по размещению.
- Туристское обслуживание.
- Условия питания.
- Комплекс основных и дополнительных услуг.
- Технология проектирования тура
- Общая характеристика содержания ГОСТ Р 50681-2010. Туристские услуги. Проектирование туристских услуг
- Установление нормируемых характеристик услуги.
- Установление технологии процесса обслуживания туристов.
- Разработка технологической документации.

- Анализ проекта.
- Утверждение проекта.
- Этапы формирования тура.
- Планирование тура
- Разработка замысла тура.
- Анализ деятельности конкурентов.
- Анализ рынка туристских услуг.
- Анализ условий реализации тура.
- Определение принципов планирования и формирования тура.
- Привлекательность тура.
- Этапы разработки тура.
- Формирование партнерской сети.
- Поиск и отбор поставщиков и партнеров.
- Критерии выбора поставщиков и партнеров для формирования тура.
- Ярмарки и выставки как фактор формирования партнерской сети по приему, размещению, питанию и экскурсионному обслуживанию туристов.
- . Формирование комплекса услуг и стоимости тура.
- Комплектация тура из услуг партнеров и поставщиков на основе их реального предложения.
- Конфиденциальные тарифы на услуги.
- Процесс формирования комплекса услуг.
- Определение себестоимости и цены разрабатываемого тура.
- Туроператоры массового рынка.
- Разработка и подготовка информационных материалов по туру.
- Работа по подготовке персонала.
- Экспериментальная проверка тура.
- Классификация туров.
- Группировка и классификация туристских формальностей.
- Рекомендации ВТО по упрощению туристских формальностей.
- Деятельность российских туристских организаций по упрощению туристских формальностей.
- Примеры упрощения туристских формальностей на глобальном, национальном и локальном уровнях.
- Деятельность международных и туристских организаций по упрощению туристских формальностей.
- Порядок оформления и выдачи документов для въезда в Российскую Федерацию.
- Особенности современной российской паспортной системы.
- Основные документы, по которым граждане Российской Федерации осуществляют выезд из РФ и въезд в РФ.
- Особенности выдачи загранпаспортов несовершеннолетним гражданам.
- Основные проблемы, затрудняющие интеграцию российской паспортной системы в мировую.

**При оценке ответов** студентов на устный опрос по контрольным вопросам дисциплины «Профессиональные коммуникации в туризме» рекомендуется использовать следующие критерии:

**1. Полнота и точность ответа:**

- Студент демонстрирует глубокие знания основных понятий, принципов и методов профессиональных коммуникаций в туризме, а также их практическое применение.

- Ответ содержит конкретные примеры из практики, успешные кейсы и анализ проблемных ситуаций.

**2. Логичность и последовательность изложения:**

- Студент способен структурировать информацию, выделять главное и второстепенное, устанавливать причинно-следственные связи.

- Изложение материала логично, последовательно и понятно.

**3. Использование источников и дополнительной литературы:**

- Студент демонстрирует умение работать с различными источниками информации, включая учебники, статьи, исследования и успешные кейсы.

- В ответе присутствуют ссылки на дополнительные источники, что свидетельствует о самостоятельном изучении материала.

**4. Применение навыков активного слушания:**

- Студент проявляет навыки активного слушания, задавая уточняющие вопросы, перефразируя сказанное собеседником и поддерживая зрительный контакт.

**5. Психологическая готовность:**

- Студент демонстрирует уверенность в своих знаниях и навыках, готовность к обсуждению сложных вопросов и проблемных ситуаций.

**6. Ответы на дополнительные вопросы:**

- Студент способен быстро и точно отвечать на дополнительные вопросы преподавателя, демонстрируя глубокое понимание материала.