

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	Итого: 128
--	--	--	--	----	-----------------------------

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.