

Документ в электронном виде Информация о работодателе: ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского федерального университета Дата подписания: 12.10.2023 16:38:58 Уникальный программный ключ: d74ce93cd40e39275c3ba2f58486b218cf96f	Виды практик Способы и формы проведения Реализуемые компетенции	ПП. Производственная практика ПМ.04 Концентрированно ОК 01-11 ПК 4.1-4.3 Знать:	
	Результаты обучения при прохождении практики	- структуру и место службы бронирования и продаж в системе управления гостиницей и взаимосвязи с другими подразделениями гостиницы; - способы управления доходами гостиницы; - особенности спроса и предложения в гостиничном деле; - особенности работы с различными категориями гостей; - методы управления продажами с учетом сегментации; - способы позиционирования гостиницы и выделения ее конкурентных преимуществ; - особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы; - каналы и технологии продаж гостиничного продукта; - ценообразование, виды тарифных планов и тарифную политику гостиницы; - принципы создания системы "лояльности" работы с гостями; - методы максимизации доходов гостиницы; - критерии эффективности работы персонала гостиницы по продажам; - виды отчетности по продажам. Уметь: - осуществлять мониторинг рынка гостиничных услуг; - выделять целевой сегмент клиентской базы; - собирать и анализировать информацию о потребностях целевого рынка; - ориентироваться в номенклатуре основных и дополнительных услуг гостиницы; - разрабатывать мероприятия по повышению лояльности гостей; - выявлять конкурентоспособность гостиничного продукта и разрабатывать мероприятия по ее повышению; - планировать и прогнозировать продажи; - проводить обучение персонала службы бронирования и продаж приемам эффективных продаж. иметь практический опыт в: - планировании, организации, стимулировании и контроле деятельности работников службы бронирования и продаж; - разработке практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов; - выявлении конкурентоспособности гостиничного продукта; - определении эффективности мероприятий по стимулированию сбыта гостиничного продукта.	
	Трудоемкость, час.	144	
	Содержание практики	Перечень гостиничных услуг. Рынок сбыта гостиничных услуг. Техника и технология обслуживания гостей в отдельных блоках отеля. Техника и технология замены номеров. Техника и технология уборки служебных и общих помещений. Организация дезинфекции в отеле. Охрана труда и техники безопасности (оказание первой помощи и действия в чрезвычайной ситуации). Планирование материально-технического обеспечения подразделения. Выявление и анализ проблем в работе.	
	Формы отчетности	Дифференцированный зачет – 7 семестр	