

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского

федерального университета

Дата подписания: 19.09.2023 10:23:38

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ

Т.А. Шебзухова

«___» _____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Ресторанное дело

(ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТ)

Направление подготовки	<u>19.03.04 Технология продукции и организация</u>
Направленность (профиль)	<u>общественного питания</u>
Квалификация выпускника	<u>Технология и организация ресторанного дела</u>
Форма обучения	<u>бакалавр</u>
Год начала обучения	<u>очная</u>
Изучается в ___ семестре	<u>2021 г.</u>

Пятигорск, 2021

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Ресторанное дело как учебная дисциплина даёт представление о процессе функционирования деятельности службы питания в индустрии гостеприимства.

Целью освоения дисциплины «Ресторанное дело» является получение необходимых теоретических знаний по научному обоснованию питания, а также выявление элементов, которые имеют принципиальное значение для успеха предприятия питания и раскрыть их взаимосвязи. Менеджер службы питания должен уметь скоординировать взаимодействие трех элементов: посетителей, функциональную деятельность предприятия питания (предлагаемый набор блюд и напитков, физические параметры и операции заведения) и персонала. Задача ресторанного оператора — управлять этими тремя элементами таким образом, чтобы клиенты были полностью удовлетворены.

Задачами освоения дисциплины «Ресторанное дело» является формирование знаний, умений и навыков по следующим направлениям деятельности:

- изучение ресторанного сервиса, услуг предприятий общественного питания гостиничных комплексов;
- изучение нормативной и технической документации;
- изучение рекомендаций по питанию детей в туристских учреждениях;
- изучение ключевых факторов, влияющих на рост бизнеса и определяющих успешность заведения и финансовых основ ресторанной индустрии;
- изучить формирование и последовательное прохождение потока продуктов питания и напитков через все операционные участки ресторана — от поставщиков до конечного потребителя;
- изучить эффективные процедуры закупки, приемки, хранения и отпуска продуктов питания, напитков и прочих продуктов, обеспечивающих функционирование ресторана, а также отмечаются наиболее важные производственные и обслуживающие системы с точки зрения наиболее эффективного контроля затрат;
- сформировать общие представления технологическому кухонному оборудованию и элементам интерьера ресторанного зала, обслуживанию и ремонту технологического кухонного оборудования, а также комплексной программе энергосбережения;
- анализировать важность обеспечения должного санитарно-гигиенического состояния и безопасности питания.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Ресторанное дело» относится к дисциплинам вариативной части Блока 1 подготовки бакалавра по направлению 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания. Ее освоение проходит в 4 семестре.

3. Связь с предшествующими дисциплинами

Изучение данной дисциплины базируется на знании следующих дисциплин: «Введение в технологию продуктов общественного питания».

4. Связь с последующими дисциплинами

Изучение данной дисциплины является предшествующей для дисциплины «Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания».

5. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

5.1. Наименование компетенции

Код	Формулировка:
-----	---------------

ПК-1	Способен управлять материальными ресурсами и персоналом департаментов (служб, отделов) предприятия питания
ПК-2	Способен эффективно взаимодействовать с потребителями и заинтересованными сторонами

5.2. Знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Знать: современные формы развития руководящего состава и ключевых сотрудников департаментов (служб, отделов) предприятия питания	ПК-1
Знать: принципы формирования системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания	ПК-2
Уметь: организовать, планировать, контролировать и мотивировать деятельность подчиненных	ПК-1
Уметь: участвовать в деловых переговорах, проведении совещаний, формировании системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания	ПК-2
Владеть: методами стратегического и тактического анализа потребностей предприятия питания в материальных и трудовых ресурсах, специализированные компьютерные программы для ведения учета	ПК-1
Владеть: деловым языком для взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами	ПК-2

6. Объем учебной дисциплины/модуля

Объем занятий: Итого	108 ч.	4 з.е.
В том числе аудиторных	48 ч.	
Из них:		
Лекций	24 ч.	
Практических занятий	24 ч.	
Самостоятельной работы	60 ч.	
Зачет	4 семестр	

7. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества астрономических часов и видов занятий

7.1. Тематический план дисциплины

№	Раздел (тема) дисциплины	Реализуемые компетенции	Контактная работа обучающихся с преподавателем, часов				Самостоятельная работа, часов
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Групповые консультации	
4 семестр							
Раздел 1. Общая характеристика предприятий питания и анализ меню							
1	Тема 1. Характеристика и классификация предприятий		1,5	1,5			

	общественного питания						
2	Тема 2. Особенности организации ресторанной деятельности в гостиничном бизнесе		1,5	1,5			
3	Тема 3. Виды меню		1,5	1,5			
4	Тема 4. Меню напитков		1,5	1,5			
5	Тема 5. Планирование меню		1,5	1,5			
6	Тема 6. Мерчендайзинг меню		1,5	1,5			
7	Тема 7. Философия и методы ценообразования в меню		1,5	1,5			
8	Тема 8. Анализ меню		1,5	1,5			
Раздел 2. Управление рестораном							
9	Тема 9. Способы организации производства продуктов питания		1,5	1,5			
10	Тема 10. Способы организации производства напитков		1,5	1,5			
11	Тема 11. Организации производства продукции общественного питания с использованием охлаждения		1,5	1,5			
12	Тема 12. Организации производства продукции общественного питания с использованием замораживания. Су-вид		1,5	1,5			
13	Тема 13. Организация закупки и приемки продуктов		1,5	1,5			
14	Тема 14. Организация хранения продуктов		1,5	1,5			
15	Тема 15. Продвижение ресторана		1,5	1,5			
16	Тема 16. Реклама как инструмент продвижения ресторана		1,5	1,5			
Итого за 4 семестр			24	24			60
Итого			24	24			60

7.2 Наименование и содержание лекций

№ темы	Наименование тем дисциплины, их краткое содержание	Объем часов	Интерактивная форма проведения
4 семестр			
	Раздел 1. Общая характеристика предприятий питания и анализ меню		
1.	Характеристика и классификация предприятий общественного питания Функции предприятий общественного питания. Услуги, предоставляемые предприятиями общественного питания. Классификация предприятий питания в зависимости от характера их деятельности. Классификация предприятий	1,5	Лекция - дискуссия

	питания в зависимости от типа. Факторы, определяющие тип предприятия питания. Характеристика и классификация ресторанов, баров, кафе, кофеен, кафетериев.		
2.	Особенности организации ресторанной деятельности в гостиничном бизнесе Особенности организации ресторанной деятельности в гостиничном бизнесе. Особенности финансовой деятельности ресторанов при гостиницах. Маркетинговая политика управления отелем в отношении ресторанной деятельности.	1,5	Лекция - дискус сия
3.	Виды меню Назначение меню. Типы меню. Характеристика меню табльдот, основные характеристики, разновидности. Характеристика меню а ля карт.	1,5	
4.	Меню напитков Меню напитков. Общие правила подачи вин.	1,5	
5.	Планирование меню Содержание меню. Дизайн ресторанного меню. Размещение наименований блюд в карте меню. Словесное описание. Меню и цены.	1,5	
6.	Мерчендайзинг меню Виды мерчендайзинга меню. Настенные дисплеи Плакаты. Напольные стенды. Вкладыши. Планшет-палатки.	1,5	
7.	Философия и методы ценообразования в меню Ценообразование. Философии ценообразования. Методы ценообразования. Ценообразование путем наценки. Ценообразование на основе себестоимости. Фактическое ценообразование. Метод валовой наценки или валовой прибыли. Метод базовой цены. Оценка совокупной эффективности меню.	1,5	
8.	Анализ меню Анализ меню. Прибыльность и популярность. Оценка эффективности меню.	1,5	
	Раздел 2. Управление рестораном		
9.	Способы организации производства продуктов питания Основные элементы процесса производства продуктов питания. Традиционный метод производства. Традиционное производство с использованием полуфабрикатов. Централизованные методы производства.	1,5	
10.	Способы организации производства напитков Ассортимент алкогольных и безалкогольных напитков. Способы производства и подачи алкогольных и безалкогольных напитков.	1,5	
11.	Организации производства продукции общественного питания с использованием охлаждения Основные принципы метода организации производства продукции общественного питания с использованием охлаждения.	1,5	
12.	Организации производства продукции общественного питания с использованием замораживания. Су-вид Технологический производства с использованием замораживания. Технологический производства продукции с последующим охлаждением. Су-вид (Sous vide) .	1,5	

13.	Организация закупки и приемки продуктов Жизненный цикл управления рестораном. Обязанности менеджера по закупкам. Задачи службы снабжения. Этапы процедуры закупки. Критерии выбора поставщика. Методы закупки товаров. Покупка по контракту или тендеру. Метод закупки «кэш-энд-кэрри»: преимущества и недостатки. Особенности закупки напитков	1,5	
14.	Организация хранения продуктов Хранение. Отпуск продуктов питания со склада ресторана. Контроль запасов.	1,5	
15.	Продвижение ресторана Этапы процесса продвижения ресторана. Особенности существующих методов составления бюджета на цели продвижения. Ключевые компоненты успешного стимулирования продаж: мерчандайзинг и PR-кампания	1,5	1,5
16.	Реклама как инструмент продвижения ресторана Функции рекламы. Критерии отбора медиасредств для рекламы ресторана. Степень эффективности разных медиасредств.	1,5	1,5
Итого за 4 семестр		24	3
Итого		24	3

7.3 Наименование лабораторных работ

Данный вид работы не предусмотрен учебным планом

7.4 Наименование практических занятий

№ Темы	Наименование тем дисциплины, их краткое содержание	Объем часов	Интерактивная форма проведения
4 семестр			
1.	Характеристика и классификация предприятий общественного питания Функции предприятий общественного питания. Услуги, предоставляемые предприятиями общественного питания. Классификация предприятий питания в зависимости от характера их деятельности. Классификация предприятий питания в зависимости от типа. Факторы, определяющие тип предприятия питания. Характеристика и классификация ресторанов, баров, кафе, кофеен, кафетериев.	1,5	
2.	Особенности организации ресторанной деятельности в гостиничном бизнесе Особенности организации ресторанной деятельности в гостиничном бизнесе. Особенности финансовой деятельности ресторанов при гостиницах. Маркетинговая политика управления отелем в отношении ресторанной деятельности.	1,5	
3.	Виды меню Назначение меню. Типы меню. Характеристика меню табльдот, основные характеристики, разновидности. Характеристика меню а ля карт.	1,5	
4.	Меню напитков Меню напитков. Общие правила подачи вин.	1,5	
5.	Планирование меню	1,5	

	Содержание меню. Дизайн ресторанного меню. Размещение наименований блюд в карте меню. Словесное описание. Меню и цены.		
6.	Мерчендайзинг меню Виды мерчендайзинга меню. Настенные дисплеи Плакаты. Напольные стенды. Вкладыши. Планшет-палатки.	1,5	
7.	Философия и методы ценообразования в меню Ценообразование. Философии ценообразования. Методы ценообразования. Ценообразование путем наценки. Ценообразование на основе себестоимости. Фактическое ценообразование. Метод валовой наценки или валовой прибыли. Метод базовой цены. Оценка совокупной эффективности меню.	1,5	
8.	Анализ меню Анализ меню. Прибыльность и популярность. Оценка эффективности меню.	1,5	
9.	Способы организации производства продуктов питания Основные элементы процесса производства продуктов питания. Традиционный метод производства. Традиционное производство с использованием полуфабрикатов. Централизованные методы производства.	1,5	
10.	Способы организации производства напитков Ассортимент алкогольных и безалкогольных напитков. Способы производства и подачи алкогольных и безалкогольных напитков.	1,5	
11.	Организации производства продукции общественного питания с использованием охлаждения Основные принципы метода организации производства продукции общественного питания с использованием охлаждения.	1,5	
12.	Организации производства продукции общественного питания с использованием замораживания. Су-вид Технологический производства с использованием замораживания. Технологический производства продукции с последующим охлаждением. Су-вид (Sous vide) .	1,5	
13.	Организация закупки и приемки продуктов Жизненный цикл управления рестораном. Обязанности менеджера по закупкам. Задачи службы снабжения. Этапы процедуры закупки. Критерии выбора поставщика. Методы закупки товаров. Покупка по контракту или тендеру. Метод закупки «кэш-энд-кэрри»: преимущества и недостатки. Особенности закупки напитков	1,5	
14.	Организация хранения продуктов Хранение. Отпуск продуктов питания со склада ресторана. Контроль запасов.	1,5	
15.	Продвижение ресторана Этапы процесса продвижения ресторана. Особенности существующих методов составления бюджета на цели продвижения. Ключевые компоненты успешного стимулирования продаж: мерчендайзинг и PR-кампания	1,5	круглый стол
16.	Реклама как инструмент продвижения ресторана Функции рекламы. Критерии отбора медиасредств для	1,5	круглый стол

	рекламы ресторана. Степень эффективности разных медиасредств.		
	Итого за 4 семестр	24,0	3,0
	Итого	24,0	3,0

7.5 Технологическая карта самостоятельной работы обучающегося

Коды реализуемых компетенций	Вид деятельности студентов	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов, в том числе		
				СРС	Контактная работа с преподавателем	Всего
4 семестр						
ПК-1 ПК-2	Подготовка к практическим занятиям	Конспект	Собеседование	4,32	0,48	4,8
ПК-1 ПК-2	Самостоятельное изучение литературы по темам № 1-16	Конспект	Собеседование	49,68	5,52	55,2
Итого за 4 семестр				54,0	6,0	60,0
Итого				54,0	6,0	60,0

8. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

8.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОП ВО. Паспорт фонда оценочных средств

Код оцениваемой компетенции	Этап формирования компетенции (№ темы)	Средства и технологии оценки	Тип контроля (текущий/промежуточный)	Вид контроля	Наименование оценочного средства
ПК-1, ПК-2	№ 1-14	Собеседование	Текущий	Устный	Вопросы для собеседования
ПК-1, ПК-2	№ 15, 16	Собеседование	Текущий	Устный	Перечень дискуссионных тем для круглого стола

8.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описания шкал оценивания

Уровни сформированности компетенций	Индикаторы	Дескрипторы			
		2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов*
ПК-1 Способен управлять материальными ресурсами и персоналом департаментов (служб, отделов) предприятия питания					
Базовый	Знание: формы развития руководящего состава и ключевых сотрудников департаментов (служб, отделов) предприятия питания	Имеет некоторые понятия о формах развития руководящего состава и ключевых сотрудников департаментов (служб, отделов) предприятия питания	Теоретические знания форм развития руководящего состава и ключевых сотрудников департаментов (служб, отделов) предприятия питания	Имеются хорошие знания формы развития руководящего состава и ключевых сотрудников департаментов (служб, отделов) предприятия питания	-
	Умение: организовать, планировать, контролировать и мотивировать деятельность подчиненных	Слабо справляется с решением практических задач организовать, планировать, контролировать и мотивировать деятельность подчиненных	Справляется с решением практических задач организовать, планировать, контролировать и мотивировать деятельность подчиненных	Умеет хорошо организовать, планировать, контролировать и мотивировать деятельность подчиненных	-
	Владение: применяет методы стратегического и тактического анализа потребностей предприятия питания в материальных и трудовых ресурсах, специализированные компьютерные программы для ведения учета	Слабо владеет методами стратегического и тактического анализа потребностей предприятия питания в материальных и трудовых ресурсах, специализированные компьютерные программы для ведения учета	Недостаточно владеет методами стратегического и тактического анализа потребностей предприятия питания в материальных и трудовых ресурсах, специализированные компьютерные программы для ведения учета	На достаточно хорошем уровне владеет методами стратегического и тактического анализа потребностей предприятия питания в материальных и трудовых ресурсах, специализированные компьютерные программы для ведения учета	-
Повышенный	Знание: современные формы развития руководящего состава и ключевых	-	-	-	Знает современные формы развития руководящего состава и ключевых

	сотрудников департаментов (служб, отделов) предприятия питания				сотрудников департаментов (служб, отделов) предприятия питания
	Умение: организовать, планировать, контролировать и мотивировать деятельность подчиненных	-	-	-	Умеет организовать, планировать, контролировать и мотивировать деятельность подчиненных
	Владение: применяет методы стратегического и тактического анализа потребностей предприятия питания в материальных и трудовых ресурсах, специализированные компьютерные программы для ведения учета	-	-	-	Владеет применяет методы стратегического и тактического анализа потребностей предприятия питания в материальных и трудовых ресурсах, специализированные компьютерные программы для ведения учета
ПК-2 Способен эффективно взаимодействовать с потребителями и заинтересованными сторонами					
Базовый	Знание: принципы формирования системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания	Имеет понятия принципы формирования системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания	Теоретические знания принципы формирования системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания	Имеются хорошие знания принципов формирования системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания	-
	Умение: участвует в деловых переговорах, проведении совещаний, формировании системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания	Минимально умеет участвовать в деловых переговорах, проведении совещаний, формировании системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания	Недостаточно хорошо умеет участвовать в деловых переговорах, проведении совещаний, формировании системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания	Умеет участвовать в деловых переговорах, проведении совещаний, формировании системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания	-
	Владение: деловым языком для взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами	Минимально владеет деловым языком для взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами	Владеет деловым языком для взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами	На достаточно хорошем уровне владеет навыками маркетинговых деловым языком для взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами	-
Повышенный	Знание: принципы формирования системы бизнес-процессов,	-	-	-	Знает принципы формирования системы бизнес-процессов,

	регламентов и стандартов предприятия питания				регламентов и стандартов предприятия питания
	Умение: участвовать в деловых переговорах, проведении совещаний, формировании системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания	-	-	-	Отлично умеет участвовать в деловых переговорах, проведении совещаний, формировании системы бизнес-процессов, регламентов и стандартов предприятия питания
	Владение: деловым языком для взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами	-	-	-	Отлично владеет деловым языком для взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами

Описание шкалы оценивания

В рамках рейтинговой системы успеваемость обучающихся по каждой дисциплине оценивается в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль

Рейтинговая оценка знаний студента

№ п/п	Вид деятельности студентов	Сроки выполнения	Количество баллов
1.	Практическая работа	5	15
2.	Практическая работа	10	20
3.	Практическая работа	16	20
	Итого за 4 семестр		55
	Итого		55

Максимально возможный балл за весь текущий контроль устанавливается равным 55. Текущее контрольное мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим образом:

Уровень выполнения контрольного задания	Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
Отличный	100
Хороший	80
Удовлетворительный	60
Неудовлетворительный	0

Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация проводится в форме **зачета**.

Процедура зачета как отдельное контрольное мероприятие не проводится, оценивание знаний обучающегося происходит по результатам текущего контроля.

8.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура дифференцированного зачета как отдельное контрольное мероприятие не проводится, оценивание знаний обучающегося происходит по результатам текущего контроля.

8.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура проведения экзамена осуществляется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программа магистратуры – в СКФУ.

В экзаменационный билет включаются три вопроса (по одному вопросу из категорий: знать, уметь, владеть).

Для подготовки по билету отводится 20 минут.

Текущий контроль обучающихся проводится преподавателем, ведущим практические занятия по дисциплине, в форме собеседования.

Допуск к практическим занятиям происходит при наличии выполненного конспекта по теме практического занятия, самостоятельно изученной литературы.

Максимальное количество баллов студент получает, если он активно участвует в работе, владеет материалом, умеет логично и четко излагать мысли, творчески подходит к решению основных вопросов темы, показывает самостоятельность мышления.

Основанием для снижением оценки являются:

- слабое знание темы и основной терминологии;
- пассивность участия в групповой работе;
- отсутствие умения применять теоретические знания для решения практических задач.

Собеседование проводится по результатам самостоятельного изучения тем дисциплины студентами по рекомендуемым источникам информации в форме ответов на вопросы преподавателя.

Критерии оценивания результатов самостоятельной работы: конспекта приведены в Фонде оценочных средств по дисциплине «Ресторанное дело».

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

На первом этапе необходимо ознакомиться с рабочей программой дисциплины, в которой рассмотрено содержание тем практических занятий, темы и виды самостоятельной работы. По каждому виду самостоятельной работы предусмотрены определенные формы отчетности.

Для успешного освоения дисциплины, необходимо выполнить следующие виды самостоятельной работы, используя рекомендуемые источники информации:

№ п/п	Виды самостоятельной работы	Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
		Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	Подготовка к практическим занятиям	1,2	1-3	1,2	1-4
2	Самостоятельное изучение литературы по темам №1-16	1,2	1-3	1,2	1-4

10. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

10.1. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

10.1.1. Перечень основной литературы:

1. Милл, Р.К. Управление рестораном : учебник / Р.К. Милл ; под ред. Г.А. Клебче. - 3-е изд. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 536 с.
2. Уокер, Д. Введение в гостеприимство : учебное пособие / Д. Уокер ; под ред. Л.В. Речицкая, Г.А. Клебче ; пер. В.Н. Егоров. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 735 с.

10.1.2. Перечень дополнительной литературы:

1. Тимофеев, П.М. Взаимосвязь туристического бизнеса и сети общественного питания / П.М. Тимофеев. - М. : Лаборатория книги, 2012. - 167 с.
2. Крюков, Р.В. Ресторанное дело. Конспект лекций : учебное пособие / Р.В. Крюков. - М. : А-Приор, 2009. - 107 с.
3. Кабушкин, Н.И. Управление гостиницами и ресторанами: учеб. пособие/ Н. И. Кабушкин - Минск: БГЭУ, 2009. – 416 с.

10.2 Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Методические указания по выполнению практических работ по дисциплине «Ресторанное дело» для студентов по направлению подготовки 19.03.04 Технология

продукции и организация общественного питания //Лимарева Н.С./ Пятигорск, 2021 г.

2. Методические рекомендации для студентов по организации самостоятельной работы по дисциплине «Ресторанное дело» для студентов по направлению подготовки 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания// Лимарева Н.С./ Пятигорск, 2021 г.

10.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <http://www.complexdor.ru> – Сайт базы нормативной и технической документации
2. <http://www.twirpx.com> – Сайт поиск литературы
3. <http://www.pitportal.ru> – Сайт информационного портала
4. <http://www.libgost.ru> – Сайт библиотеки Гостов и нормативных документов

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Информационные справочные системы:-

Программное обеспечение

1. Microsoft Windows Professional Russian Upgrade/Software Assurance Pack Academic OPEN 1 License No Level – лицензия № 61541869
2. Microsoft Office Russian License/Software Assurance Pack Academic OPEN 1 License No Level – лицензия № 61541869

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

ауд. 325 – для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации

Мультимедийное оборудование: ноутбук eMachines, 15,6”, Intel Core I 3, RAM 256 MGb, HDD 250 Gb; мультимедийный проектор View Sonic PJD5122; проекционный экран; учебная мебель; учебно-наглядные пособия

ауд. 336 – для групповых и индивидуальных консультаций.

Учебная мебель

ауд. 308а – научно-исследовательская лаборатория – помещение для самостоятельной работы

Столы письменные – 2 шт.; книжные шкафы для учебной литературы и учебно-методических материалов; аналитический прибор «Структурометр» СТ-1М; фотоколориметр фотоэлектрический КФК-3-01; рефрактометр ИРФ-454Б2;

компьютеры персональные (CeleronCore420, RAM 512 MGb, HDD 80 Gb, монитор LG 19” широкоформатный) – 2 шт. с подключением к сети Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду университета