

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 13:40:56

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.

ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
Сервисная практика

(ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТ)

Направление подготовки
Направленность (профиль)
Квалификация выпускника
Форма обучения
Учебный план
Осуществляется в

43.03.02 Туризм
Международный туризм
бакалавр
очная
2021
4 семестре

Пятигорск, 20__ г.

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

Программа производственной практики Б2.О.03(П)
Сервисная практика

Направление подготовки	43.03.02 Туризм
Профиль	Международный туризм
Квалификация выпускника	бакалавр

Объем практики: Итого	81 астр. ч.	3 з.е.
-----------------------	-------------	--------

Пятигорск, 20____ г.

1. Цели практики

Целями производственной (сервисной) практики по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм» являются

- формирование профессиональных компетенций через применение полученных теоретических знаний об индустрии туризма;
- обеспечение непрерывности и последовательности овладения обучающимися профессиональной деятельностью, формами и методами работы;
- воспитание исполнительской дисциплины и умения самостоятельно решать поставленные задачи;
- формирование начальных умений и навыков научной и исследовательской деятельности.

2. Задачи практики

- овладение способностью подобрать пакетный тур по заказу клиента;
- овладение способностью разработать программу тура по заказу клиента;
- овладение способностью осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);
- знакомство с правилами оформления деловой документации;
- знакомство с информационными технологиями и профессиональными пакетами программ по бронированию;
- овладение способностью обеспечивать взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями.

3. Место практики в структуре образовательной программы

Производственная (сервисная) практика входит в блок 2 «Практика» и относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Производственная практика логично связана с предшествующей дисциплиной «Сервисная деятельность в туризме», а также с Экскурсионной практикой.

Производственная практика необходима для дальнейшего изучения дисциплин «Менеджмент в туризме», «Маркетинг в туризме», «Организация внутреннего туризма», а также прохождения Организационно-управленческой практики и выполнения выпускной квалификационной работы.

4. Вид, тип практики, способ и формы ее проведения

Вид практики: производственная.

Тип практики: сервисная.

Способ проведения практики: выездная / стационарная.

Форма проведения практики: концентрировано.

5. Место и время проведения практики

Производственная практика проходит на базе профильных предприятий туризма и гостеприимства в 4-м семестре в течение 2-х недель, что составляет 81 астр. часов.

6. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

6.1. Наименование компетенции

Индекс	Формулировка:
Профессиональные компетенции (ПК)	
ПК-3	Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий
ПК-9	Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации

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

Формируемые компетенции	Вид работы обучающегося на практике	Планируемые результаты обучения при прохождении практики, характеризующие этапы формирования компетенций (указывается по каждой компетенции)		
		Навыки или практический опыт деятельности	Умения	Знания
ПК-3 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий	Практические занятия, консультации руководителя практики, самостоятельная работа.	- формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста; - организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг; - ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов.	- умеет использовать современные информационно-коммуникативные технологии для формирования туристского продукта; - умеет произвести продажу туристского продукта; - умеет вести переговоры с партнерами	- знает особенности деятельности турагентства; - знает специфику продажи турпродукта; - знает особенности взаимодействия турагента с туроператором
ПК-9 Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации	Самостоятельная работа, выполнение индивидуального задания	- организует ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг;	- умеет определять и анализировать потребности заказчика; - умеет выбирать оптимальный туристский продукт; - умеет осуществлять поиск	- знает статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры; - знает правила оформления деловой документации;

		- обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия; - обеспечивает взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями.	актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);	- знает информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию;
--	--	---	---	---

6.3. Соответствие планируемых результатов видам профессиональной деятельности

Планируемые результаты сформулированы в соответствии с профессиональным стандартом (нет утвержденного стандарта)

Типы задач профессиональной деятельности выпускника в соответствии с ОП*	Задачи профессиональной деятельности выпускника	Трудовые функции (в соответствии с профессиональным и стандартами)	Вид работы студента на практике	Реализуемые компетенции (в соответствии с ОП)
сервисный	обеспечение стандартов качества и норм безопасности комплексного туристского обслуживания с использованием клиентоориентированных технологий;		Практические занятия, консультации руководителя практики, самостоятельная работа.	ПК-3 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий
технологическая деятельность	применение современных информационно-коммуникационных технологий в реализации туристского продукта и предоставлении услуг			
сервисный	обеспечение партнерского взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами; осуществление обслуживания в соответствии с этнокультурными, историческими, национальными и религиозными традициями на основе выявленных потребностей туристов; организация процесса		Самостоятельная работа, выполнение индивидуального задания	ПК-9 Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации

	обслуживания потребителей и (или) туристов, формирование взаимоотношений с потребителем.			
--	--	--	--	--

7. Объем практики

Объем занятий: Итого 81 астр. ч., 3 з.е.

Продолжительность: 2 недели.

Дифференцированный зачет: 4 семестр.

8. Структура и содержание практики

Разделы (этапы) практики	Реализуемые компетенции	Виды работ обучающегося на практике	Кол-во часов	Формы текущего контроля
Подготовительный этап	-	Установочная конференция	1	-
		Постановка практических и исследовательских задач.		
		Подготовка методического обеспечения		
Основной этап	ПК-3 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий	Инструктаж по технике безопасности		
		Изучить деятельность турпредприятия	6	Отчет (письменный)
		Оформление и обработка заказа клиента по подбору пакетного тура	14	Отчет (письменный)
	ПК-9 Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации	Разработка программы тура по заказу клиента	20	Отчет (письменный)
		Провести информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия	10	Отчет (письменный)
		Организовать ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта	10	Отчет (письменный)
Отчетный этап	ПК-3 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий ПК-9 Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации	Выполнение индивидуального задания. Оформить деловую документацию по реализации туристского продукта	18	Отчет (письменный)
		Подготовка к заключительной конференции по итогам практики	2	Собеседование

9. Формы отчетности по практике

1. Дневник
2. Отчет обучающегося
3. Отзыв руководителя практики от организации (вуза)
4. Отзыв руководителя практики от профильной организации

Структура отчета по практике:

Введение

1. Характеристика деятельности предприятия
2. Характеристика знаний, приобретенных в ходе практики
3. Характеристика умений и навыков, приобретенных в ходе практики
4. Выполнение индивидуального задания.

Список используемых источников

Приложение (при необходимости)

10. Технологическая карта самостоятельной работы обучающегося

Коды реализуемых компетенций	Вид деятельности обучающегося	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов, в том числе		
				СРС	Контактная работа с преподавателем	Всего
	Установочная конференция			1	-	1
ПК-3	Изучение деятельности турпредприятия	Отчет	Собеседование	6	-	6
ПК-9	Оформление и обработка заказа клиента по подбору пакетного тура	Отчет	Собеседование	14	-	14
	Разработка программы тура по заказу клиента	Отчет	Собеседование	20	-	20
	Провести информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия	Отчет	Собеседование	10	-	10
	Организовать ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта	Отчет	Собеседование	10	-	10
	Выполнение индивидуального задания. Оформить деловую документацию по реализации туристского продукта	Отчет	Собеседование	18	-	18
	Подготовка к заключительной конференции по итогам практики.	Отчет	Собеседование	2	-	2
Итого за 4 семестр				81	-	81
Итого				81	-	81

11. Фонд оценочных средств по практике

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций, размещены в УМК производственной (сервисной) практики, который находится на кафедре ТиГД и представлен следующими компонентами:

11.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Паспорт фонда оценочных средств

Код оцениваемой компетенции	Этап формирования компетенции	Средства и технологии оценки	Тип контроля	Вид контроля	Наименование оценочного средства
ПК-3	Основной,	Отчет	Текущий,	Устный,	задание

	отчетный	(письменный) собеседование	промежуточный	письменный	
ПК-9	Основной, отчетный	Отчет (письменный) собеседование	Текущий, промежуточный	Устный, письменный	задание

11.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания*

Уровни сформированности компетенций	Индикаторы	Дескрипторы			
		2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов*
ПК-3 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий					
Базовый	Знает - знает особенности деятельности турагентства; - знает специфику продажи турпродукта	- знает отдельные элементы деятельности турагентства; - знает отдельные этапы продажи турпродукта	- знает основные элементы деятельности турагентства; - знает основные этапы продажи турпродукта	- знает особенности деятельности турагентства; - знает специфику продажи турпродукта	
	Умеет - умеет использовать современные информационно-коммуникативные технологии для формирования туристского продукта; - умеет произвести продажу туристского продукта	- умеет использовать отдельные информационно-коммуникативные технологии для формирования туристского продукта; - умеет осуществить отдельные этапы продажи туристского продукта	- умеет использовать основные информационно-коммуникативные технологии для формирования туристского продукта; - умеет осуществить основные этапы продажи туристского продукта	- умеет использовать современные информационно-коммуникативные технологии для формирования туристского продукта; - умеет произвести продажу туристского продукта	
	Владеет - формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных требований туриста; - организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг	- формирует туристский продукт; - организует отдельные этапы продажи туристского продукта	- формирует туристский продукт на основе современных информационно-коммуникативных технологий; - организует продажу туристского продукта	- формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных требований туриста; - организует продажу туристского продукта и	

				отдельных туристских услуг	
Повышенный	Знает - знает особенности деятельности турагентства; - знает специфику продажи турпродукта; - знает особенности взаимодействия турагента с туроператором				- знает особенности деятельности турагентства; - знает специфику продажи турпродукта; - знает особенности взаимодействия турагента с туроператором
	Умеет - умеет использовать современные информационно-коммуникативные технологии для формирования туристского продукта; - умеет произвести продажу туристского продукта; - умеет вести переговоры с партнерами				- умеет использовать современные информационно-коммуникативные технологии для формирования туристского продукта; - умеет произвести продажу туристского продукта; - умеет вести переговоры с партнерами
	Владеет - формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста; - организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг; - ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия				- формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста; - организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг; - ведет переговоры с партнерами,

	по реализации туристских продуктов.				согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов.
ПК-9 Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации					
Базовый	Знает - знает статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры; - знает правила оформления деловой документации	- знает профессиональную терминологию; - знает отдельные правила оформления некоторых деловых документов	- знает профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры; - знает основные правила оформления деловой документации	- знает статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры; - знает правила оформления деловой документации	
	Умеет - умеет определять и анализировать потребности заказчика; - умеет выбирать оптимальный туристский продукт	- умеет определять и анализировать отдельные потребности заказчика; - умеет выбирать туристский продукт	- умеет определять и анализировать основные потребности заказчика; - умеет выбирать приемлемый туристский продукт	- умеет определять и анализировать потребности заказчика; - умеет выбирать оптимальный туристский продукт	
	Владеет - организует ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг; - обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия	- организует некоторые аспекты переговоров с туристами; - обеспечивает некоторые аспекты информационного консультирования	- организует ведение переговоров с туристами; - обеспечивает информационное консультирование	- организует ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг; - обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия	
Повышенный	Знает - знает статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;				- знает статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме

	- знает правила оформления деловой документации; - знает информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию;				аббревиатуры; - знает правила оформления деловой документации; - знает информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию;
	Умеет - умеет определять и анализировать потребности заказчика; - умеет выбирать оптимальный туристский продукт; - умеет осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);				- умеет определять и анализировать потребности заказчика; - умеет выбирать оптимальный туристский продукт; - умеет осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);
	Владеет - организует ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг; - обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия; - обеспечивает взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными				- организует ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг; - обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия; - обеспечивает взаимодействие с турагентствами, туроператорам

	сторонними организациями.				и, экскурсионным и бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями.
--	---------------------------	--	--	--	---

* индикаторы указываются в соответствии с формулировкой компетенции

** в соответствии с планируемыми результатами обучения при прохождении практики

11.3 Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он знает особенности деятельности турагентства; специфику продажи турпродукта; особенности взаимодействия турагента с туроператором; знает статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры; правила оформления деловой документации; информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию. Умеет использовать современные информационно-коммуникативные технологии для формирования туристского продукта; произвести продажу туристского продукта; вести переговоры с партнерами; определять и анализировать потребности заказчика; выбирать оптимальный туристский продукт; осуществлять поиск актуальной информации на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных). Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста; организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг; ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов; организует ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг; обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия; обеспечивает взаимодействие с турагентствами, туроператорами, экскурсионными бюро, гостиницами и кассами продажи билетов, и иными сторонними организациями.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он знает особенности деятельности турагентства; специфику продажи турпродукта; знает статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры; правила оформления деловой документации. Умеет использовать современные информационно-коммуникативные технологии для формирования туристского продукта; произвести продажу туристского продукта; определять и анализировать потребности заказчика; выбирать оптимальный туристский продукт. Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста; организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг; организует ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта, оказанию туристских услуг; обеспечивает информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он знает основные элементы деятельности турагентства; основные этапы продажи турпродукта; профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры; основные правила оформления деловой документации. Умеет использовать основные информационно-коммуникативные технологии для формирования туристского продукта; осуществить основные этапы продажи туристского продукта; определять и анализировать основные потребности заказчика; выбирать приемлемый туристский продукт. Формирует туристский продукт на основе современных информационно-коммуникативных технологий; организует

продажу туристского продукта- организует ведение переговоров с туристами; обеспечивает информационное консультирование.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он знает отдельные элементы деятельности турагентства; отдельные этапы продажи турпродукта; профессиональную терминологию; отдельные правила оформления некоторых деловых документов. Поверхностно умеет использовать отдельные информационно-коммуникативные технологии для формирования туристского продукта; осуществить отдельные этапы продажи туристского продукта; определять и анализировать отдельные потребности заказчика; выбирать туристский продукт. Формирует туристский продукт; организует отдельные этапы продажи туристского продукта; организует некоторые аспекты переговоров с туристами; обеспечивает некоторые аспекты информационного консультирования.

11.4 Описание шкалы оценивания

Процедура дифференцированного зачета как отдельное контрольное мероприятие не проводится, оценивание знаний обучающегося происходит по результатам посещения практики, проверки отчета и его защиты в рамках итоговой конференции.

Максимальная сумма баллов по практике устанавливается в **100** баллов и переводится в оценку по 5-балльной системе в соответствии со шкалой:

Шкала соответствия рейтингового балла 5-балльной системе

Рейтинговый балл	Оценка по 5-балльной системе
88 – 100	Отлично
72 – 87	Хорошо
53 – 71	Удовлетворительно
< 53	Неудовлетворительно

11.5 Типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОП

Задания, позволяющие оценить знания, полученные на практике (базовый уровень)

Контролируемые компетенции или их части		Формулировка задания	
Код компет енции	Формулировка		
ПК-3	Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий	Задание 1	Дать общую характеристику деятельности турагентства
ПК-9	Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации	Задание 2	Изучить правила оформления деловой документации

Задания, позволяющие оценить знания, полученные на практике (повышенный уровень)

Контролируемые компетенции или их части		Формулировка задания	
Код компет енции	Формулировка		
ПК-3	Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий	Задание 1	Изучить детально особенности деятельности турагентства
ПК-9	Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации	Задание 2	Изучить правила оформления деловой документации
		Задание 3	Изучить профессиональные

			пакеты программ по бронированию
--	--	--	---------------------------------

Задания, позволяющие оценить умения и навыки, полученные на практике (базовый уровень)

Контролируемые компетенции или их части		Формулировка задания	
Код компетенции	Формулировка		
ПК-3	Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий	Задание 1	Оформить и обработать заказ клиента по подбору пакетного тура
		Задание 2	Разработать программу тура по заказу клиента
ПК-9	Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации	Задание 3	Выполнение индивидуального задания. Оформить деловую документацию по реализации туристского продукта: договор и памятку туристу

Задания, позволяющие оценить умения и навыки, полученные на практике (повышенный уровень)

Контролируемые компетенции или их части		Формулировка задания	
Код компетенции	Формулировка		
ПК-3	Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий	Задание 1	Оформить и обработать заказа клиента по подбору пакетного тура, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста
		Задание 2	Разработать программу тура по заказу клиента, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста
ПК-9	Способен осуществлять внутренние и внешние профессиональные коммуникации	Задание 3	Выполнение индивидуального задания. Оформить деловую документацию по реализации туристского продукта: договор, памятку туристу, коммерческое предложение

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

компетенций

На каждом этапе практики осуществляется текущий контроль за процессом формирования компетенций. Предлагаемые обучающемуся задания позволяют проверить компетенции ПК-3, ПК-9.

Выполнение заданий базового уровня позволяет студенту получить оценку не выше «хорошо». Выполнение заданий повышенного уровня ориентирует студентов на самостоятельность мышления, нестандартные творческие решения. Задания повышенного уровня позволяют студенту продемонстрировать способность к анализу, синтезу, обобщению имеющихся знаний, проявить готовность к профессиональной деятельности.

При проверке заданий оцениваются:

- корректность представленной информации;
- полнота проведенного анализа;
- глубина и обоснованность сделанных выводов.

При защите отчета оцениваются:

- уровень владения материалом;
- полнота ответов на поставленные комиссией вопросы;

При проверке отчетов оцениваются

- оформление отчета в соответствии с требованиями, представленными в «Методических указаниях по организации и проведению производственной (сервисной) практики» для студентов направления подготовки 43.03.02 «Туризм».

12. Методические рекомендации для обучающихся по прохождению практики

Использование материала учебно-методического комплекса практики

Перед началом практики необходимо ознакомиться со структурой практики, обязательными видами работ и формами отчетности, которые отражены в «Методических указаниях по организации и проведению производственной (сервисной) практики» (материалы размещены на сайте www.pfnctu.ru в разделе «Документы по практике» кафедры ТиГД).

В период практики следует пройти инструктаж по технике безопасности, посетить ознакомительные лекции, выполнить задания, указанные в методическом пособии.

Для успешного выполнения заданий по производственной практике, обучающемуся необходимо самостоятельно детально изучить представленные источники литературы

№ п/п	Вид деятельности студентов	Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
		Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1.	Изучение деятельности турпредприятия	3	1,2	1	1 – 4
2.	Оформление и обработка заказа клиента по подбору пакетного тура	1	1,2,4,5	1	1 – 4
3.	Разработка программы тура по заказу клиента	1	1,2,4,5	1	-
4.	Провести информационное консультирование и сопровождение клиентов туристского предприятия	2	3	1	1 – 4
5.	Организовать ведение переговоров с туристами, согласование условий договора по реализации туристского продукта	2	3	1	1 – 4
6.	Выполнение индивидуального задания. Оформить деловую документацию по реализации туристского продукта	1,3	2,6,7	1	1 – 4
7.	Подготовка к заключительной конференции по итогам практики.	1-3	1-7	1	1 – 4

13. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

13.1. Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет», необходимых

для проведения практики.

13.1.1. Перечень основной литературы:

1. Валеева Е.О. Современные технологии организации туристской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Валеева Е.О.— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Троицкий мост, 2015.— 194 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/40895>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

2. Манюхин И.С. Сервисная деятельность [Электронный ресурс]: конспект лекций/ Манюхин И.С.— Электрон. Текстовые данные.— Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2014.— 64 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29794>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

3. Организация туристской деятельности : учеб. пособие (курс лекций) / Г.Н. Рыкун, О.А. Карташева, И.В. Огаркова и др. ; Пятигорский институт (филиал) СКФУ. ; Школа Кавказ. гостеприимства. - Пятигорск: СКФУ в г. Пятигорске, 2018. - 172 с.

13.1.2. Перечень дополнительной литературы:

1. Валеева Е.О. Организация туристской индустрии [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Валеева Е.О.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2015.— 242 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31939>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

2. Валеева Е.О. Технология и организация турагентской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Валеева Е.О.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2015.— 74 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31940>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

3. Виговская М.Е. Профессиональная этика и этикет [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавров / М.Е. Виговская. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 144 с. — 978-5-394-02409-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57115.html>

4. Егоренков Л.И. Введение в технологию туризма [Электронный ресурс]/ Егоренков Л.И.— Электрон. Текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2014.— 304 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18797>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

5. Охотина, Н.М. Сервисная деятельность : учебное пособие / Н.М. Охотина ; Поволжский государственный технологический университет. - Йошкар-Ола : ПГТУ, 2016. - 116 с.

6. Статистика туризма [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм» / . — Электрон. текстовые данные. — Кемерово: Кемеровский государственный институт культуры, 2017. — 129 с. — 978-5-8154-0404-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/76345.html>

7. Сухов, Р.И. Организация туристской деятельности : учебник / Р.И. Сухов. - Ростов : Издательство Южного федерального университета, 2016. - 267 с. : схем., табл., ил.

13.1.3. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по практике:

1. Методические указания по организации и проведению учебной (ознакомительной) практики для студентов направления подготовки 43.03.02 «Туризм».

2. Положение о порядке проведения практики Студентов образовательных учреждений ВПО. Приказ Минобра РФ от 25 марта 2003 г. № 1154.

3. ГОСТ Р 7.0.5 2008: Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления

9.1.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. <http://biblioclub.ru> ЭБС «Университетская библиотека онлайн»;

2. www.elibrary.ru Научная электронная библиотека e-library;

3. www.library.stavsu.ru Электронная библиотека и электронный каталог научной библиотеки СКФУ;

4. www.window.edu.ru Информационная система «Единое окно доступа к образовательным

ресурсам».

14. Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Специальное программное обеспечение и информационные справочные системы не требуются

15. Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа – 3-313 -аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории:

1. переносной ноутбук, переносной проектор, флипчарт.
2. учебно-наглядные пособия в виде тематических презентаций, соответствующих рабочим программам дисциплин
3. базовый пакет программ Microsoft Office Standard 2013. Бессрочная лицензия. Дата окончания срока поддержки (обновления) 11.04.2023г.
4. Microsoft Windows Профессиональная. Бессрочная лицензия. Дата окончания срока поддержки (обновления) 10.01.2023г.