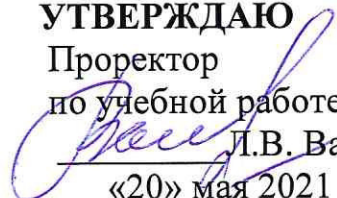




автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации
«Сибирский университет потребительской кооперации»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по учебной работе


И.В. Ватлина

«20» мая 2021 г.

**РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

по профессиональному модулю
ПМ.04 ПРОДАЖИ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА
по программе базовой подготовки

по специальности
43.02.11 Гостиничный сервис

Квалификация выпускника: Менеджер

Новосибирск
2021

Рабочая учебная программа учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 *Продажи гостиничного продукта* разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 7 мая 2014 г. № 475.

СОСТАВИТЕЛЬ:

Пономарев Н.Н., канд. техн. наук, доцент кафедры сервиса и туризма

РЕЦЕНЗЕНТ:

Осипова Е.Н., канд. техн. наук, доцент, заведующий кафедрой сервиса и туризма

СОГЛАСОВАНО

Директор ООО «Сити Отель»
Н.Н. СОСЬКОВ

« 20 » _____ 2021 г.

Директор ООО «Орбита»
О.А. ВЯЛКОВА

« 20 » _____ 2021 г.

Начальник отдела практической подготовки
и содействия трудоустройству

С.С. ДЕЙКИНА

« 20 » _____ 2021 г.

Рабочая учебная программа учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 *Продажи гостиничного продукта* рассмотрена и одобрена на заседании кафедры сервиса и туризма, протокол от 20.05. 2021 г., № 10

Заведующий кафедрой
сервиса и туризма

Е.Н. Осипова

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРАКТИКИ

Целью учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 *Продажа гостиничного продукта* является формирование у обучающихся профессиональных умений, приобретение первоначального практического опыта, направленное на освоение вида деятельности по продаже гостиничного продукта и способствующее формированию общих и профессиональных компетенций по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис.

Задачами учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 *Продажа гостиничного продукта* являются:

- закрепление и углубление знаний и умений, полученных при изучении междисциплинарного курса (МДК) Организация продаж гостиничного продукта;
- формирование у студентов навыков выявления спроса на гостиничные услуги;
- научить студентов способам формирования спроса и стимулирования сбыта гостиничных услуг;
- научить оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.
- формирование у студентов навыков разработки комплекса маркетинга при продвижении гостиничных услуг.

В результате прохождения учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 *Продажа гостиничного продукта* обучающийся должен:

иметь практический опыт:

- изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта, подбора соответствующего им гостиничного продукта;
- разработки практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;
- выявления конкурентоспособности гостиничного продукта и организации;
- участия в разработке комплекса маркетинга;

уметь:

- выявлять, анализировать и формировать спрос на гостиничные услуги;
- проводить сегментацию рынка;
- разрабатывать гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг;

- оценивать эффективность сбытовой политики;
 - выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность;
 - формулировать содержание рекламных материалов;
 - собирать и анализировать информацию о ценах;
- знать:*
- состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг;
 - гостиничный продукт: характерные особенности, методы формирования;
 - особенности жизненного цикла гостиничного продукта: этапы, маркетинговые мероприятия;
 - потребности, удовлетворяемые гостиничным продуктом;
 - методы изучения и анализа предпочтений потребителя;
 - потребителей гостиничного продукта, особенности их поведения;
 - последовательность маркетинговых мероприятий при освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта;
 - формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице;
 - особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы;
 - специфику ценовой политики гостиницы, факторы, влияющие на ее формирование, систему скидок и надбавок;
 - специфику рекламы услуг гостиниц и гостиничного продукта.

1.2. ВИД ПРАКТИКИ, СПОСОБ И ФОРМА ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ

Вид практики – учебная, по профилю специальности 43.02.11 Гостиничный сервис.

Способ проведения учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 *Продажа гостиничного продукта*: в условиях учебной гостиницы Сибирского университета потребительской кооперации.

Форма проведения учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 *Продажа гостиничного продукта*:

концентрированно - путем выделения в графике учебного процесса непрерывного периода учебного времени для проведения учебных практик, предусмотренных ОПОП СПО, после освоения междисциплинарного курса.

1.3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Результаты освоения ООП: код и формулировка компетенции	Планируемые результаты обучения: знания, умения, навыки характеризующие этапы формирования компетенций и обеспечивающие достижение
---	--

планируемых результатов освоения программы	
Общие компетенции	
ОК 01 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	<i>Знать:</i> сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 02 Организовывать собственную деятельность, определять типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	<i>Знать:</i> методы и способы выполнения профессиональных задач <i>Уметь:</i> организовывать собственную деятельность; оценивать эффективность и качество выполнения профессиональных задач
ОК 03 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<i>Знать:</i> правила поведения в стандартных и нестандартных ситуациях <i>Уметь:</i> принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 04 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<i>Знать:</i> способы реализации профессионального и личностного развития <i>Уметь:</i> осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач
ОК 05 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<i>Знать:</i> информационно-коммуникационные технологии <i>Иметь навыки:</i> использования информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности
ОК 06 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	<i>Знать:</i> приемы и способы адаптации в коллективе; <i>Иметь навыки:</i> работы в коллективе и команде, общения с коллегами
ОК 07 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения задания	<i>Знать:</i> уровень ответственности за работу членов команды <i>Уметь:</i> брать на себя ответственность за результат выполнения задания
ОК 08 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	<i>Знать:</i> требования к образованию и повышению квалификации <i>Уметь:</i> самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием
ОК 09 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	<i>Знать:</i> современные технологии в профессиональной деятельности <i>Уметь:</i> адаптироваться к смене технологий в профессиональной деятельности
Профессиональные компетенции	
ПК 4.1. Выявлять спрос на гостиничные услуги.	<i>Знать:</i> - состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг;

	<ul style="list-style-type: none"> - особенности жизненного цикла гостиничного продукта: этапы, маркетинговые мероприятия; - методы изучения и анализа предпочтений потребителя.
	<p><i>Уметь:</i> выявлять, анализировать и формировать спрос на гостиничные услуги.</p>
	<p><i>Иметь практический опыт:</i> изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта, подбора соответствующего им гостиничного продукта.</p>
<p>ПК 4.2. Формировать спрос и стимулировать сбыт.</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - потребителей гостиничного продукта, особенности их поведения; - особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы.
	<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить сегментацию рынка; - разрабатывать гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг.
	<p><i>Иметь практический опыт:</i> разработки практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов.</p>
<p>ПК 4.3. Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.</p>	<p><i>Знать:</i> последовательность маркетинговых мероприятий при освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта.</p>
	<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - оценивать эффективность сбытовой политики; - собирать и анализировать информацию о ценах.
	<p><i>Иметь практический опыт:</i> выявления конкурентоспособности гостиничного продукта и организации.</p>
<p>ПК 4.4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - гостиничный продукт: характерные особенности, методы формирования; - потребности, удовлетворяемые гостиничным продуктом; - формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице; - специфику ценовой политики гостиницы, факторы, влияющие на ее формирование, систему скидок и надбавок; - специфику рекламы услуг гостиниц и гостиничного продукта.
	<p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность; - формулировать содержание рекламных материалов
	<p><i>Иметь практический опыт:</i> участия в разработке комплекса маркетинга.</p>

1.4. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Учебная практика по профилю специальности 43.02.11 Гостиничный сервис реализуется в рамках профессионального модуля ПМ.04 *Продажа гостиничного продукта*.

1.5. МЕСТО И ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 43.02.11 ГОСТИНИЧНЫЙ СЕРВИС

Учебная практика по профессиональному модулю ПМ.041 *Продажа гостиничного продукта* проводится у обучающихся:

- на базе среднего общего образования: для очной формы – на 2 курсе в 4 семестре, заочной формы – на 3 курсе в течение 1 недели;

- на базе основного общего образования: очной формы – на 3 курсе в 6 семестре, заочной формы – на 4 курсе в течение 1 недели.

Учебная практика проходит на базе учебной гостиницы Сибирского университета потребительской кооперации.

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

2.1. Трудоемкость учебной практики

Продолжительность учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 *Продажа гостиничного продукта* по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис и учебному плану составляет 36 часов.

2.2. Содержание этапов прохождения учебной практики

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды учебной работы на практике	Код компетенции
1	Подготовительный этап	1. Инструктаж по технике безопасности и правилам поведения во время прохождения учебной практики.	ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 7
2	Основной этап (практическая подготовка)	1. Характеристика средства размещения 2. Организация изучения спроса на гостиничные услуги 3. Методы стимулирования сбыта гостиничных услуг 4. Анализ конкурентоспособности оказываемых гостиничных услуг 5. Участие в разработке комплекса маркетинга (презентация, реклама и т.п.)	ПК 4.1, ПК 4.2; ПК 4.3, ПК 4.4
3	Этап обработки и анализа информации	Описание, обобщение, подготовка информации для отчета,	ОК 6, ОК 8, ОК 9

	(практическая подготовка)		
4	Этап подготовки отчета	Оформление и защита отчета	ОК 4, ОК 5

РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОХОЖДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1. Формы документов и отчетности о прохождении учебной практики

При направлении на учебную практику по профессиональному модулю ПМ.04 *Продажа гостиничного продукта* обучающийся получает:

- инструкцию по технике безопасности и правилам поведения при прохождении практики по профессиональному модулю обучающимися СибУПК в организации;
- задание на учебную практику.

В период прохождения учебной практики обучающимся ведется Дневник прохождения практики. В качестве приложения к дневнику практики обучающийся оформляет графические, аудио-, фото-, видео-материалы, подтверждающие практический опыт, полученный на практике.

По результатам прохождения учебной практики обучающийся обязан предоставить на кафедру:

- отчет о прохождении учебной практики;
- аттестационный лист по учебной практике;
- характеристику обучающегося по освоению профессиональных компетенций в период прохождения учебной практики;
- дневник прохождения практики.

3.2. Требования к содержанию и оформлению Отчета о прохождении учебной практики

При представлении Отчета о прохождении учебной практики основные структурные элементы располагаются в следующей последовательности:

- титульный лист Отчета о прохождении учебной практики;
- аттестационный лист по учебной практике;
- характеристика обучающегося по освоению профессиональных компетенций в период прохождения учебной практики;
- задание на учебную практику;
- дневник прохождения практики;
- содержание;
- введение;
- основная часть Отчета о прохождении учебной практики;
- заключение;

- список использованных источников;
- приложения.

Титульный лист выступает первой страницей отчета о прохождении учебной практики, при этом номер страницы не проставляется.

Содержание является второй страницей отчета о прохождении учебной практики, на которой номер страницы проставляется.

Содержание включает введение, наименование разделов основной части Отчета о прохождении учебной практики, заключение, список использованных источников и приложения с указанием номеров страниц, с которых начинаются перечисленные элементы. Слово «СОДЕРЖАНИЕ» записывается в виде заголовка прописными буквами.

Введение включает следующие обязательные элементы: цель и задачи учебной практики, указание организации, на базе которой проходила учебная практика, краткое описание выполненных работ на практике, практическая значимость полученных результатов.

Основная часть отчета должна содержать следующие разделы:

1. Анализ конъюнктуры рынка средств размещения г. Новосибирска (НСО)
2. Стимулирование сбыта гостиничных услуг (анализ сайтов отелей г. Новосибирска)
3. Разработка макета рекламной листовки для: отеля категории 5 звезд, отеля 3 звезды, хостела, базы отдыха, санатория
4. Разработка презентации средства размещения г. Новосибирска.

Образец содержания отчета о прохождении учебной практики по профессиональному модулю ПМ.04 *Продажа гостиничного продукта* в приложении 5.

В заключении должны быть представлены основные итоговые результаты выполненных работ, изложены краткие выводы.

Список использованных источников является необходимым и завершающим элементом Отчета о прохождении учебной практики. Список использованных источников должен содержать библиографическое описание источников, непосредственно использованных студентом в процессе прохождения учебной практики и подготовки Отчета о прохождении учебной практики.

В данный список использованных источников могут быть включены источники, как рекомендованные преподавателем профессионального модуля (руководителем учебной практики), так и самостоятельно найденные и использованные обучающимся при выполнении работы.

В Приложения включаются материалы, связанные с выполнением работ на практике, но которые по каким-либо причинам не могут быть включены в основную часть Отчета о прохождении учебной практики. К ним могут относиться:

- таблицы вспомогательных цифровых данных;
- справочные данные;

- документы организации;
- фотографии;
- крупные схемы, графики, рисунки, диаграммы и др.

3.3. Порядок проведения промежуточной аттестации по итогам учебной практики

Аттестация по итогам учебной практики проводится в последний день прохождения практики.

В качестве формы контроля предусмотрен дифференцированный зачет в форме собеседования, который выставляется при условии:

- положительного аттестационного листа по учебной практике руководителей практики от организации и образовательной организации об уровне освоения профессиональных компетенций;
- наличия положительной характеристики организации на обучающегося по освоению профессиональных компетенций в период прохождения практики;
- полноты и своевременности представления дневника о прохождении практики;
- полноты и своевременности представления Отчета о прохождении учебной практики в соответствии с заданием на учебную практику.

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной практики

Основная учебная литература

1. Гончарова Л.П. Гостиничный сервис: Учебное пособие / Гончарова Людмила Павловна. - М.:Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 174 с.: 60x90 1/16. - (Среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-16-107227-1 (online) - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/987236>.- ISBN 978-5-534-10548-3.-Режим доступа: <https://biblio-online.ru>
2. Баумгартен Л.В. Основы маркетинга гостиничных услуг: учебник для СПО / Л.В. Баумгартен.-М.:Юрайт, 2019.-338с.-Профессиональное образование
3. Мазилкина Е.И. Организация продаж гостиничного продукта: учебное пособие / Е.И. Мазилкина. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 207 с. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=965916>

Дополнительная учебная литература

4. Маркетинг в туризме: учебник / Ю.Н. Абабков, М.Ю. Абабкова,

И.Г. Филиппова; под ред. Е.И. Богданова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 214 с. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=961458>.

5. Маркетинг товаров и услуг: учебное пособие / А.В. Лукина. – 2-е изд., доп. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. – 239 с. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=757837>

6. Маркетинг: учебное пособие / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, М.В. Жарикова. – 2-е изд. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2018. – 320 с. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=977930>

Периодические издания

Журналы:

- Гостиничное дело;
- Академия гостеприимства;
- Ресторанные ведомости;
- Туризм: право и экономика.

Программное обеспечение и Интернет ресурсы

- Глобальная система распределения Travelport: <http://www.travelport.com/Corporate-Site/Solutions/Travel-Suppliers/Hotel>;
- Глобальная система бронирования Sabre: <http://www.sabretravelnetwork.ru/home/>
- Глобальная система бронирования Amadeus Russia: <http://www.amadeus.ru/>

Перечень лицензионного программного обеспечения и информационных справочных систем

- Microsoft Power Point,
- Microsoft Windows,
- Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
- Справочно-правовая система «Гарант»
- Учебная версия АСУ Эдельвейс
- Учебная версия АСУ «Fidelio»

4.2. Материально-техническое обеспечение учебной практики

Специально оборудованная учебная гостиница, тренажерный кабинет, компьютерный класс, соответствующие действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ.

Реализация программы учебной практики предполагает наличие учебного тренажерного кабинета. Оборудование учебного тренажерного кабинета и рабочих мест кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места по числу обучающихся;
- учебно-методическое обеспечение (учебное пособие, методические указания для обучающихся, раздаточные материалы);

Технические средства обучения:

- компьютеры с лицензионным программным обеспечением (справочно-правовые системы «Консультант Плюс», «Гарант»);
- мультимедиа-проектор, экран.

РАЗДЕЛ 5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

5.1 Текущий контроль

Текущий контроль оценивает ход прохождения учебной практики, применяемый для проверки степени освоения программы прохождения практики и проводится в виде собеседования. Отчет должен представлять собой краткие, конкретные и точные ответы на каждый пункт программы практики.

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется руководителем практики в процессе проведения учебных занятий, самостоятельного выполнения обучающимися заданий, выполнения практических проверочных работ. В результате освоения учебной практики в рамках профессиональных модулей обучающиеся проходят промежуточную аттестацию в форме дифференцированного зачета.

5.2. Оценочные материалы для текущего контроля

Вопросы к зачету по учебной практике по ПМ.04 *Продажа гостиничного продукта*:

1. Состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг.
2. Типы и виды гостиничных предприятий, их классификацию.
3. Технологии определения типов и видов гостиничных и туристических предприятий.
4. Способы выявления, анализа и формирования спроса на гостиничные услуги.
5. Сегментация рынка гостиничных услуг.
6. Порядок разработки гостиничного продукта в соответствии с запросами потребителей, определение его характеристик и оптимальной номенклатуры услуг.
7. Оценка эффективности сбытовой политики гостиничного предприятия.

8. Выбор средств распространения рекламы гостиничного продукта и оценка их эффективности.

9. Характеристика содержания рекламных материалов по гостиничному продукту.

10. Состав и структуру гостиниц и туристических комплексов, их функции.

5.3. Критерии оценки при защите отчета по практике:

Оценка	Характеристика
Отлично	Выполнены задания, предусмотренные программой практики, уровень освоения компетенций глубокий. Выполнены все требования к написанию отчета; логично изложен материал, сформулированы выводы, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на вопросы.
Хорошо	Выполнены задания, предусмотренные программой практики, освоены все компетенции. Выполнены все требования к написанию и защите отчета, но при этом имеются недочеты: имеются неточности в изложении материала, имеются упущения в оформлении, даны неполные ответы на дополнительные вопросы.
Удовлетворительно	Выполнены задания, предусмотренные программой практики, освоены все компетенции. Имеются существенные отступления от требований к оформлению отчета, допущены фактические ошибки в содержании или при ответе на дополнительные вопросы во время защиты.
Неудовлетворительно	Студент не усвоил значительную часть программного материала практики, уровень освоения компетенции низкий, не ответил на большинство основных и дополнительных вопросов, либо отказавшийся отвечать на вопросы.



**автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации
«Сибирский университет потребительской кооперации»**

ЗАДАНИЕ НА ПРАКТИКУ

Вид практики: УЧЕБНАЯ

По профессиональному модулю: ПМ.04 Продажа гостиничного продукта

Специальность СПО: 43.02.11 Гостиничный сервис

Выдано обучающемуся _____ курса _____ группы

(Ф.И.О.)

(наименование организации)

Сроки прохождения практики с «__» _____ 20__ по «__» _____ 20__ года

В ходе прохождения практики предусмотрено выполнение следующих видов работ:

1. Ведение и оформление Дневника прохождения практики.
2. Обработка и анализ информации
3. Составление и оформление Отчета о прохождении практики.

№	Виды работ (перечень заданий) на практике	Количество часов на выполнение задания
	Подготовительный этап	6
	Основной этап:	
	1. Характеристика средства размещения	3
	2. Организация изучения спроса на гостиничные услуги	3
	3. Методы стимулирования сбыта гостиничных услуг	6
	4. Участие в разработке комплекса маркетинга (презентация, реклама и т.п.)	6
	Этап обработки и анализа информации:	
	1. Анализ конкурентоспособности оказываемых гостиничных услуг	6
	Этап подготовки отчета	6
	Всего	36

Задание выдано

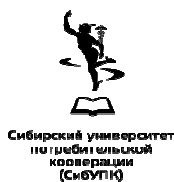
Руководитель практики от образовательной организации _____
(должность, Ф.И.О.)

Дата «_____» _____ 20__ года _____
(подпись)

Задание получено

Обучающийся _____
(Ф.И.О.)

Дата «_____» _____ 20__ года _____
(подпись)



**автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации
«Сибирский университет потребительской кооперации»**

Кафедра сервиса и туризма

**АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ
ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ**

(Ф.И.О. полностью)

обучающийся(ая) на _____ курсе _____ группы по специальности СПО

43.02.11 Гостиничный сервис

(код и наименование специальности)

Успешно прошел(ла) учебную практику по профессиональному модулю ПМ.04 Продажа гостиничного продукта

в объеме _____ часов с «___» _____ 20__ по «___» _____ 20__ года

в организации _____.

(наименование организации, юридический адрес)

Оценка освоения профессиональных компетенций на уровне формирования умений и приобретения первоначального практического опыта по виду деятельности:

Виды и объем работ, выполненных обучающимся во время практики, в рамках освоения профессиональных компетенций	Качество выполнения работ в соответствии с технологией и (или) требованиями организации, в которой проходила практика
ПК 4.1. Выявлять спрос на гостиничные услуги.	соответствует (не соответствует) технологии данного вида работы
ПК 4.2. Формировать спрос и стимулировать сбыт	соответствует (не соответствует) технологии данного вида работы
ПК 4.3. Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг	соответствует (не соответствует) технологии данного вида работы
ПК 4.4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга	соответствует (не соответствует) технологии данного вида работы

Характеристика обучающегося по освоению профессиональных компетенций в период прохождения практики

В ходе проведения практики демонстрировал интерес к будущей профессии, проявил понимание сущности и социальной значимости своей будущей профессии, рационально организовывал собственную деятельность, выбирал типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивал их эффективность и качество, принимал правильные решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нес за них ответственность, осуществлял поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития, использовал информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, работал в коллективе и команде, эффективно общался с коллегами, руководством, потребителями, брал на себя ответственность за работу членов команды, за результат выполнения заданий, самостоятельно определял задачи профессионального и личностного развития, занимался самообразованием, осознанно планировал повышение квалификации, ориентировался в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности, успешно выполнял все виды работ в условиях, имитирующих боевые действия.

(выбранные позиции подчеркнуть)

Дополнительно об обучающемся

сообщаем: _____

Руководитель практики
от образовательной организации

(подпись)

(Ф.И.О.)



автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации
«Сибирский университет потребительской кооперации»

Кафедра сервиса и туризма

**ОТЧЕТ О ПРОХОЖДЕНИИ
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

по профессиональному модулю ПМ.04 Продажа гостиничного продукта

Место прохождения практики: _____
(наименование организации (предприятия))

Обучающегося(ейся) _____ курса

(Фамилия И.О.)

(группа, шифр)

Руководитель практики _____

(должность, ученое звание, ученая степень)

(Фамилия И.О.)

Оценка после защиты _____

Дата защиты _____

Новосибирск [год]



**автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования Центросоюза Российской Федерации
«Сибирский университет потребительской кооперации»**

Кафедра сервиса и туризма

**ИНСТРУКЦИЯ
по технике безопасности и правилам поведения при прохождении
учебной практики
по профессиональному модулю ПМ.04 Продажа гостиничного продукта
студентами СПО СИБУПК в организации**

1. К практическим занятиям допускаются лица, ознакомленные с данной инструкцией по технике безопасности и правилам поведения.
2. Работа студентов в организации разрешается только в присутствии руководителя.
3. При прохождении практики в компании категорически запрещается:
 - находиться в помещении в верхней одежде;
 - класть одежду и сумки на столы;
 - находиться в помещении с едой и напитками;
 - располагаться сбоку или сзади от включенного монитора;
 - присоединять или отсоединять кабели, трогать разъемы, провода и розетки;
 - передвигать компьютеры;
 - открывать системный блок;
 - лезть различными предметами в розетку.
4. Находясь на практике, студенты обязаны:
 - соблюдать тишину и порядок;
 - выполнять все требования руководителя;
 - работать только по поручению руководителя;
 - соблюдать режим работы, при проявлении рези в глазах, резком ухудшении видимости, невозможности сфокусировать взгляд или навести его на резкость, появлении боли в пальцах и кистях рук, усилении сердцебиения немедленно покинуть рабочее место, сообщить о происшедшем преподавателю и обратиться к врачу;
 - оставлять рабочее место чистым.
5. Работая за рабочим столом и компьютером, необходимо соблюдать правильную позу:
 - расстояние от экрана до глаз 70-80 см (расстояние вытянутой руки);
 - вертикально прямая спина;
 - плечи опущены и расслаблены;
 - ноги на полу и не скрещены;
 - локти, запястья и кисти рук на одном уровне;
 - локтевые, тазобедренные, коленные, голеностопные суставы под прямым углом.
6. При поездке на место практики соблюдать все правила дорожного движения, переходить улицы и положенных местах на зеленый свет светофора, при пользовании метрополитеном соблюдать все правила безопасности.

С инструкцией ознакомлен
Обучающийся _____

(Ф.И.О.)

Дата « _____ » _____ 20 ____ года

_____ (подпись)

Образец содержания Отчета по учебной практике

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1. АНАЛИЗ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ Г. НОВОСИБИРСКА (НСО)
2. СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ (АНАЛИЗ САЙТОВ ОТЕЛЕЙ Г. НОВОСИБИРСКА)
3. РАЗРАБОТКА МАКЕТА РЕКЛАМНОЙ ЛИСТОВКИ ДЛЯ
4. РАЗРАБОТКА ПРЕЗЕНТАЦИИ СРЕДСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ Г. НОВОСИБИРСКА.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

ПРИЛОЖЕНИЯ