

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ТУРИЗМА
МОСКОВСКИЙ ФИЛИАЛ РМАТ
КОЛЛЕДЖ ГОСТИНИЧНОГО СЕРВИСА**

Утверждаю:
Проректор РМАТ - Директор
Московского филиала РМАТ
Соколов А.С.
« 22 » _____ 2018 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ
СПЕЦИАЛЬНОСТИ)
профессионального модуля: ПМ 04 «Продажи гостиничного продукта»**

Специальность 43.02.11 «Гостиничный сервис»

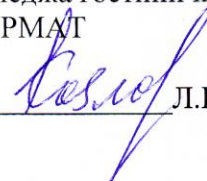
Одобрена

Методическим советом
Колледжа гостиничного
сервиса Московского филиала РМАТ

Разработана
на основе федерального Государственного
образовательного стандарта по специальности
среднего профессионального образования 43.02.11
«Гостиничный сервис»

Протокол № 4 от 24.05 2018 г.

Директор
Колледжа гостиничного сервиса
МФ РМАТ


Л.В. Козловская

Заместитель директора по учебной работе
Колледжа гостиничного сервиса
МФ РМАТ


Т.М. Табенкина

Зав.библиотекой


М.В. Ефремова

Разработчик: Сивченко С.В., преподаватель колледжа гостиничного сервиса, к.т.н.

Рецензент: Зеленков Д.А., начальник управления продаж АО ТГК «Бета»

СОДЕРЖАНИЕ	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)	3
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	6
4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	13
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ	18

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

1.1. Место учебной практики и практики по профилю специальности (по профилю специальности) в структуре основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП).

Рабочая программа практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) 43.02.11 Гостиничный сервис в части освоения основных видов профессиональной деятельности (ВПД):

Продажи гостиничного продукта и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- Выявлять спрос на гостиничные услуги
- Формировать спрос и стимулировать сбыт
- Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.
- Принимать участие в разработке комплекса маркетинга

Рабочая программа учебной и производственной практики разрабатывалась в соответствии с:

- Требованиями ФГОС СПО;
- Рабочим учебным планом образовательного учреждения.

1.2. Цели и задачи учебной практики и производственной практики (по профилю специальности):

С целью овладения указанными видами профессиональной деятельности студент в ходе данного вида практик должен:

- *Вид профессиональной деятельности:*

- Выявлять спрос на гостиничные услуги

иметь практический опыт:

-изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта, подбора соответствующего им гостиничного продукта;

уметь:

- выявлять, анализировать и формировать спрос на гостиничные услуги;

- *Вид профессиональной деятельности:*

- Формировать спрос и стимулировать сбыт

иметь практический опыт:

- разработка практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов

уметь:

- проводить сегментацию рынка

- *Вид профессиональной деятельности:*

- Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.

иметь практический опыт:

- выявление конкурентоспособности гостиничного продукта и организации

уметь:

- разрабатывать гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики оптимальную номенклатуру услуг

• Вид профессиональной деятельности:

- Принимать участие в разработке комплекса маркетинга

иметь практический опыт:

- участия в разработке комплекса маркетинга

уметь:

- оценивать эффективность сбытовой политики;
- выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность;
- формулировать содержание рекламных материалов;
- собирать и анализировать информацию о ценах.

1.3. Количество недель (часов) на освоение программ практик:

Всего: 3 недели, 108 часов, из них учебной практики 2 недели, 72 часа производственной (по профилю специальности) - 1 неделя, 36 часов

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРАКТИКИ

Результатом учебной практики и производственной практики (по профилю специальности) является освоение общих компетенций (ОК):

Код	Наименование результата практики
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Брать на себя ответственность работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Профессиональных компетенций (ПК):

Вид профессиональной деятельности ПМ 04 Продажи гостиничного продукта

Код	Наименование результата обучения
ПК 4.1.	Выявлять спрос на гостиничные услуги.
ПК 4.2.	Формировать спрос и стимулировать сбыт.
ПК 4.3.	Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.
ПК 4.4.	Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

профессионального модуля ПМ 04 «Продажи гостиничного продукта»

Таблица 1

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля*	Всего часов на практику	Практика			
			Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов	курс	емер
1	2	3	4	5	6	7
ПК 4.1 – 4.4	ПМ. 04 Продажи гостиничного продукта	108	72	36	3	6

3.1. Тематический план практики профессионального модуля

Таблица 2

№	Виды работ	Учебная практика	Производственная практика
---	------------	------------------	---------------------------

Тема 1.1.	Субъекты и объекты маркетинговой деятельности гостиничного предприятия.	13	3
Тема 1.2.	Сегментация рынка гостиничных услуг.	4	1
Тема 1.3.	Методы формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОСТИС).	10	3
Тема 1.4.	Коммуникационная политика гостиничного предприятия	20	7
Тема 2.1.	Конкуренция в сфере гостиничного хозяйства.	2	1
Тема 2.2.	Конкурентоспособность гостиничного продукта	2	1
Тема 2.3.	Конкурентоспособность гостиничного предприятия	5	1
Тема 3.1.	Составляющие комплекса маркетинга.	3	2
Тема 3.2.	Разработка гостиничного продукта.	2	3
Тема 3.3.	Ценовая политика гостиничного предприятия.	2	5
Тема 3.4.	Методы распространения и стимулирования сбыта гостиничного продукта.	9	9
	Итого:	72	36

3.2. Содержание практики
3.2. 1. Содержание учебной практики

Таблица 3

Индекс модуля, МДК	Раздел №	Виды работ	Содержание работ	Кол-во часов	Коды компетенций	
					ОК	ПК
МДК.04 Организация продаж гостиничного продукта	Раздел 1. Выявление, формирование и стимулирование спроса на гостиничные услуги.	Субъекты и объекты маркетинговой деятельности гостиничного предприятия.	Знакомство с работой сотрудников службы продажи и маркетинга.	13	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.	ПК 4.1 - ПК 4.2
		Сегментация рынка гостиничных услуг.	Выявление и анализ спроса на гостиничные услуги.	4		
		Методы формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОСТИС).	Анализ особенности поведения потребителей гостиничных услуг.	10		
		Коммуникационная политика гостиничного предприятия	Анализ информации о рынке предложений гостиничных продуктов.	20		
			Итого:	47		
МДК.04 Организация продаж гостиничного продукта	Раздел 2 Выявление конкурентоспособности гостиничного продукта и предприятия	Конкуренция в сфере гостиничного хозяйства.	Создание базы данных потребителей, конкурентов, поставщиков.	2	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.	ПК 4.3
		Конкурентоспособность гостиничного продукта	Выявление конкурентов гостиничного предприятия.	2		
		Конкурентоспособность гостиничного предприятия	Определение характеристик гостиничного продукта и его оптимальную номенклатуры	5		
			Итого:	9		

МДК.04 Организация продаж гостиничного продукта	Раздел 3 Разработка комплекса маркетинга продукта предприятия	Составляющие комплекса маркетинга.	Выявление каналов сбыта гостиничного предприятия.	3	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.	ПК 4.4
		Разработка гостиничного продукта.	Определение стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания	2		
		Ценовая политика гостиничного предприятия.	Анализ ценовой политики гостиницы и ее конкурентов.	2		
		Методы распространения и стимулирования сбыта гостиничного продукта.	Анализ эффективности используемых в гостинице рекламных средств и текстов.	9		
			Итого:	16		

Учебная практика

Виды работ:

1. Знакомство с работой сотрудников службы продажи и маркетинга;
2. Выявление и анализ спроса на гостиничные услуги.
3. Анализ особенности поведения потребителей гостиничных услуг.
4. Анализ информации о рынке предложений гостиничных продуктов.
5. Создание базы данных потребителей, конкурентов, поставщиков.
6. Выявление конкурентов гостиничного предприятия.
7. Определение характеристик гостиничного продукта и его оптимальную номенклатуры.
8. Выявление каналов сбыта гостиничного предприятия.
9. Определение стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания
10. Анализ ценовой политики гостиницы и ее конкурентов.
11. Анализ эффективности используемых в гостинице рекламных средств и текстов.

3. 2. 2. Содержание производственной практики

Таблица 4

Индекс модуля, МДК	Раздел №	Виды работ	Содержание работ	Кол-во часов	Коды компетенций	
					ОК	ПК
МДК.04 Организация продаж гостиничного продукта	Раздел 1. Выявление, формирование и стимулирование спроса гостиничных услуг.	Субъекты и объекты маркетинговой деятельности гостиничного предприятия.	Знакомство с работой всех служб гостиницы с их функциональными обязанностями	3	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.	ПК 4.1 - ПК 4.2
		Сегментация рынка гостиничных услуг.	Выявление параметров сегментации целевого рынка.	1		
		Методы формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОСТИС).	Анализ возможности освоения новых сегментов рынка.	3		
		Коммуникационная политика гостиничного предприятия	Изучение служб гостиницы: структуры подчиненности, программ лояльности для сотрудников.	7		
			Итого:	14		
МДК.04 Организация продаж гостиничного продукта	Раздел 2 Выявление конкурентоспособности гостиничного продукта и предприятия	Конкуренция в сфере гостиничного хозяйства.	Оценка эффективности сбытовой политики.	1	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.	ПК 4.3
		Конкурентоспособность гостиничного продукта	Определение конкурентов на рынке гостиничных услуг для гостиницы	1		
		Конкурентоспособность гостиничного предприятия	Оценка конкурентоспособности гостиничного предприятия и продукта.	1		
			Итого:	3		

МДК.04 Организация продаж гостиничного продукта	Раздел Разработка комплекса маркетинга продукта предприятия	3	Составляющие комплекса маркетинга.	Определение всех инструментов маркетинг-микса, участвующих в продвижении гостиницы на рынке гостиничных услуг.	2	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 5. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.	ПК 4.4
		и	Разработка гостиничного продукта.	Оценка качества гостиничного продукта и оформление документов по качеству.	3		
			Ценовая политика гостиничного предприятия.	Формирование комплекса дополнительных услуг гостиничного предприятия.	5		
			Методы распространения и стимулирования сбыта гостиничного продукта.	Составление и разработка предложений по совершенствованию маркетинговой деятельности в гостиничном предприятии.	9		
				Итого:	19		

Производственная практика по профилю специальности

Виды работ:

1. Выявление параметров сегментации целевого рынка.
2. Анализ возможности освоения новых сегментов рынка.
3. Оценка эффективности сбытовой политики.
4. Определение конъюнктуру рынка гостиничных услуг.
5. Оценка конкурентоспособность гостиничного предприятия и продукта.
6. Оценка качества гостиничного продукта и оформление документов по качеству.
7. Формирование комплекса дополнительных услуг гостиничного предприятия.
8. Составление и разработка предложений по совершенствованию маркетинговой деятельности в гостиничном предприятии.

УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИК

4.1. Требования к документации, необходимой для проведения практик

-Положение о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования (приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 18 апреля 2013 г. № 291);

- программа учебной практики;
- программа производственной практики;
- договор с организацией на проведение практики;
- календарно-тематический план;
- приказ о назначении руководителя практики от колледжа и распределении студентов по базам практики;
- график консультаций;
- график защиты отчетов по практике;
- дневники по учебной и производственной практике;
- аттестационные листы.

4.2. Требования к учебно-методическому обеспечению практики

Перечень индивидуальных заданий по учебной практике:

1. Выявление и анализ спроса на гостиничные услуги;
2. Анализ особенности поведения потребителей гостиничных услуг;
3. Анализ информации о рынке предложений гостиничных продуктов;
4. Создание базы данных потребителей, конкурентов, поставщиков;
5. Выявление конкурентов гостиничного предприятия;
6. Определение характеристик гостиничного продукта и его оптимальную номенклатуру;
7. Выявление каналов сбыта гостиничного предприятия;
8. Определение стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
9. Анализ ценовой политики гостиницы и ее конкурентов;
10. Анализ эффективности используемых в гостинице рекламных средств и текстов.

Перечень индивидуальных заданий по производственной практике (по профилю специальности)

1. Выявление параметров сегментации целевого рынка;
2. Анализ возможности освоения новых сегментов рынка;
3. Оценка эффективности сбытовой политики;
4. Определение конъюнктуру рынка гостиничных услуг;

5. Оценка конкурентоспособность гостиничного предприятия и продукта;
6. Оценка качества гостиничного продукта и оформление документов по качеству;
7. Формирование комплекса дополнительных услуг гостиничного предприятия;
8. Составление и разработка предложений по совершенствованию маркетинговой деятельности в гостиничном предприятии.

4.3. Перечень учебных изданий, Интернет ресурсов, дополнительной литературы

1. Федеральный закон от 09.01.1996 "О защите прав потребителей", ФЗ-2 с изменениями и дополнениями.
2. ГОСТР 51185-2014 Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования.
3. ГОСТ Р 50646 -2012. Услуги населению. Термины и определения.
4. Приказ Минкультуры № 1215 от 11 июля 2014 года «Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы, пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями».
5. Техническое описание компетенции «Администрирование отеля» конкурсного движения «Молодые профессионалы» (WorldSkills).

Основная:

ЭБС «Университетская библиотека»:

1. Гостиничный бизнес: учебник. Медлик С., Инграм Х. М.: Юнити-Дана, 2015 (ЭБС: Университетская библиотека онлайн, URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=436731&sr=1)

Дополнительная:

1. Ёхина М.А. Организация и контроль текущей деятельности служб бронирования и продаж Учебник. – М.: Издательский центр «Академия», 2017
2. Мазилкина Е.И. Организация продаж гостиничного продукта. Учебное пособие для СПО. –М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2014.

Интернет источники:

Отечественные журналы:

1. «Отель»
2. «Маркетинг»
3. «Гостиничное дело»
4. «Современные проблемы сервиса и туризма»
5. «Менеджмент в России и за рубежом»

Интернет-ресурсы

1. <http://www.travelmole.com>
2. www.hotelnews.ru

3. <http://www.stonef.ru/history.htm>
4. <http://all-hotels.ru>
5. <http://www.amadeus.ru/>
6. <http://www.gaomoskva.ru>
- 7.

4.4. Требования к руководителям практики от образовательного учреждения и организации

Требования к руководителям практики от образовательного учреждения:

- Наличие высшего профессионального образования, соответствующего профилю изучаемых модулей.
- Разработка тематики заданий для студентов;
- Проведение организационных собраний со студентами перед направлением их на практику с разъяснением целей, задач и содержания практики;
- Принятие участия в распределении студентов по рабочим местам или перемещением их по видам работ;
- Осуществление контроля правильного распределения студентов в период практики;
- Формирование группы для проведения практики;
- Проведение индивидуальных и групповых консультаций в ходе практики;
- Проверка хода прохождения практики студентами, выезжая в организации, участвующие в проведении практики;
- Оказание методической помощи студентам при выполнении ими заданий;
- Контроль условий проведения практики организациями, в том числе требований охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми;
- Определение совместно с организациями процедуру оценки общих и профессиональных компетенций обучающегося, освоенных в ходе прохождения практики;
- Разработка и согласование с организациями формы отчетности и оценочного материала прохождения практики.

Требования к руководителям практики от организации:

- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы;
- проведение инструктажей со студентами по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка.

- согласование программы практики, содержания и планируемых результатов практики, заданий на практику
- участие в организации и проведении зачета по практике и экзамена по профессиональному модулю;
- участие в определении процедуры оценки результатов освоения общих и профессиональных компетенций, полученных в период прохождения практики, а также оценки таких результатов;
- участие в формировании оценочного материала для оценки общих и профессиональных компетенций, освоенных студентами в период прохождения практики;
- обеспечение безопасных условий прохождения практики студентами, отвечающих санитарным правилам и требованиям охраны труда;

5. Контроль и оценка результатов практики

По результатам практики руководителями практики от организации от образовательного учреждения формируется аттестационный лист, содержащий сведения об уровне усвоения обучающимися профессиональных компетенций, а также характеристика на обучающегося по освоению профессиональных компетенций в период прохождения практики.

В период прохождения практики обучающимся ведется дневник практики. По результатам практики обучающимся составляется отчет, по индивидуальным заданиям могут представляться презентации. К отчету практики обучающийся прилагает информационно-рекламные материалы, полученные на практике.

Учебная и производственная (по профилю специальности) практика завершаются дифференцированным зачетом при условии положительного аттестационного листа по практике руководителей практики от организации и образовательной организации об уровне освоения профессиональных компетенций; наличия положительной характеристики организации на обучающегося по освоению общих компетенций в период прохождения практики; полноты и своевременности представления дневника практики и отчета о практике в соответствии с заданием на практику.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику на базе гостиниц являющимися социальными партнерами РМАТ к ней допускаются студенты, не имеющие академических задолженностей и прошедшие учебную и производственную практику по модулям: МДК 01, МДК 02, МДК 03.

Обязательным условием допуска к производственной практике (по профилю специальности) в рамках профессионального модуля Продажи гостиничного продукта

является освоение учебной практики в рамках профессионального модуля ПМ. 05
Выполнение работ по одной или нескольким профессиям («Горничная»), а также учебной и
производственной практики по модулям: МДК 01, МДК 02, МДК 03.

5. 1. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Таблица 5

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 4.1. Выявлять спрос на гостиничные услуги.	• Правильность выявления спроса на гостиничные услуги; • Правильность проведения сегментации рынка, выявление параметров сегментирования и целевого рынка; • Правильное выявление особенностей поведения потребителей. • Грамотность общения с потребителем в процессе выявления спроса на гостиничные услуги в т.ч. на иностранном языке;	Экспертная оценка освоения профессиональной компетенции в ходе текущего контроля в ходе наблюдения за деятельностью обучающегося на учебной и производственной практике, выполнения индивидуального задания.
ПК 4.2. Формировать спрос и стимулировать сбыт.	• Правильность позиционирования гостиничного продукта; • Грамотность выбора оптимальных методов формирования спроса и продвижения услуг предприятия питания; • Оценка качественного анализа информации о рынке предложений гостиничных продуктов; • Полнота и грамотность анализа информации о рынке гостиничных услуг и создания базы данных потребителей, конкурентов, поставщиков; • Правильность выбора средств распространения рекламных материалов; • Правильность выбора техники и приемов эффективного общения с гостем в процессе выявления спроса на гостиничные услуги в т.ч. иностранном языке; • Грамотность выбора целесообразности применения	Экспертная оценка освоения профессиональной компетенции в рамках текущего контроля в ходе наблюдения за деятельностью обучающегося на учебной и производственной практике, выполнения индивидуального задания.

	средств и методов маркетинга, выбирать и использовать наиболее рациональные из них.	
ПК 4.3. Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.	• Точность и правильность определения конъюнктуры рынка; • Правильность оценки конкурентоспособности гостиничного предприятия и продукта; • Грамотность оценки качества гостиничного продукта • Грамотности оформления документов по качеству.	Экспертная оценка освоения профессиональной компетенции в рамках текущего контроля в ходе наблюдения за деятельностью обучающегося на учебной и производственной практике, выполнения индивидуального задания.
К 4.4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.	• Грамотность разработки гостиничного продукта в соответствии с запросами потребителей. • Правильность определения характеристик и оптимальной номенклатуры услуг; • Точность и грамотность расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания; • Точность и грамотность расчета себестоимости и стоимости гостиничного продукта; • Правильность определения жизненного цикла услуги гостиницы; • Правильность выбора информации о ценах и ценовой политики конкурентов; • Грамотность составления рекламных текстов на услуги гостиницы; • Правильность выбора средств распространения рекламы, • Правильность определения эффективности рекламы; • Полнота и грамотность формирования базы данных и различных информационных ресурсов; • Грамотность общения с потребителем в процессе	

	разработки комплекса маркетинга и спроса, в т.ч. на иностранном языке. Грамотности использования техники и приемов эффективного общения с гостями, деловыми партнерами и коллегами.	
--	--	--

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Таблица 6

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК1.Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- точность аргументации и полнота объяснения сущности и социальной значимости будущей профессии. - способность проявлять активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности, участвуя в студенческих конференциях, профессиональных конкурсах и т.д. - наличие положительных отзывов по итогам учебной практики.	Наблюдение и экспертная оценка в процессе учебной практики и практики по профилю специальности. Экспертная оценка решения ситуационных задач. Экспертная оценка выполнения индивидуальных заданий.
ОК2.Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- точность и правильность выбора применения рациональных методов и способов решения профессиональных задач в области контроля качества услуг. - полнота оценки эффективности и качества выполнения профессиональной задачи.	
ОК3.Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- принимать стандартные и нестандартные решения при подготовке и проведении производственного контроля гостиничного хозяйства - принимать стандартные и нестандартные решения в процессе идентификации услуг.	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного	нахождение и использование информации для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	

выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.		
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	■ демонстрация навыков использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	■ взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения.	
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.	■ проявление ответственности за работу подчиненных, результат выполнения заданий.	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	■ планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня. ■ знать и применять нормативные документы к качеству услуг, предоставляемых гостиничными предприятиями различных типов и классов.	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	■ проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности	

Разработчик:

Колледж гостиничного сервиса
МФ РМАТ

преподаватель колледжа
доцент, к.т.н.

 Сивченко С.В.