

Государственное автономное образовательное учреждение
Мурманской области
«Мурманский педагогический колледж»
(ГАПОУ МО «Мурманский педагогический колледж»)

ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ
СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 43.02.10 ТУРИЗМ

Регистрационный № Д-19.120

Мурманск 2019

РАЗРАБОТАНА в соответствии с Государственными требованиями к минимуму содержания и уровню подготовки специалистов среднего звена на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 43.02.10 Туризм, входящей в состав укрупненной группы специальностей 43.00.00 «Сервис и туризм».

Разработчик:

Вуколова Анна Владимировна, преподаватель ГАПОУ МО «МПК»

Эксперт:

Смирнова Юлия Владимировна, преподаватель ГАПОУ МО «МПК»

ОДОБРЕНА методическим объединением преподавателей дисциплин социально-экономического цикла; протокол заседания № 6 от «10» июня 2019 года

РЕКОМЕНДОВАНА Методическим советом ГАПОУ МО «МПК» для использования при подготовке специалистов среднего звена по специальности 43.02.10 Туризм; протокол заседания №4 от 14 июня 2019 года.

А. Содержание	
В. Лист ознакомления	4
С. Лист учета экземпляров	5
Д. Лист корректуры.....	6
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
1.1. Область применения примерной программы	7
1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля.....	7
1.3. Результаты освоения профессионального модуля	9
1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля 10	
2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	11
2.1. Тематический план профессионального модуля.....	11
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	17
3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.....	17
3.2. Информационное обеспечение обучения	18

В. Лист ознакомления

[illegible]

С. Лист учета экземпляров

[illegible]

Д. Лист корректуры

[illegible]

1.ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Предоставление турагентских услуг

1.1.Область применения примерной программы

Рабочая программа профессионального модуля - является частью основной ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальности СПО 43.02.10 Туризм в части освоения основных видов профессиональной деятельности.

Предоставление турагентских услуг и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.

ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах.

ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.

ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.

ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).

ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.

ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности.

Программа профессионального модуля может быть использована для подготовки специалистов по заочной и очно-заочной формам обучения по специальности СПО 43.02.10. «Туризм» в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области туризма.

1.2. Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями студент в ходе освоения профессионального модуля должен:

Иметь практический опыт:

- выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;
- проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;
- взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники; оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;
- оказания визовой поддержки потребителю;
- оформления документации строгой отчетности.

Уметь

- определять и анализировать потребности заказчика;
- выбирать оптимальный туристский продукт;
- осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);
- составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;
- взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;
- осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;
- принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами;
- обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;
- разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;
- представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;
- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;
- оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;
- составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);
- приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;
- принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;
- предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;
- доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран.

Знать:

- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;
- методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;
- технологии использования базы данных;
- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;
- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;
- правила оформления деловой документации;
- правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;
- перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;
- перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;
- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.

1.3. Результаты освоения профессионального модуля

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности по *предоставлению турагентских услуг*, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
ПК 1.2.	Информировать потребителя о туристских продуктах
ПК 1.3.	Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта

ПК 1.4.	Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.
ПК 1.5.	Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
ПК 1.6.	Оформлять документы строгой отчетности
ПК 1.7.	Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю
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.	Решать проблемы в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для постановки решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.
ОК 6	Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля

Всего	488
в том числе:	
максимальной учебной нагрузки студент	272
обязательной аудиторной учебной нагрузки студент	182
самостоятельной работы студент	90
учебной и производственной практики	216

2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего часов	В т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	В т.ч. курсовая работа (проект) часов	Всего часов	В т.ч. курсовая работа (проект) часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 – 1.7	Раздел 1. Технология продаж и продвижения турпродукта	120	80	28		40			
ПК 1.1 – 1.7	Раздел 2. Технология и организация турагентской деятельности	152	102	36		50			
ПК 1.1 – 1.7	Практика (учебная, по профилю специальности)	216						72	144
	Всего	488	182	64		90		72	144

2.2. Содержание обучения по профессиональному модулю

	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов	Объём часов	Уровень освоения
1	2	3	4
МДК.01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта			
Тема 1.1. Нормативная база организации турагентских продаж	Содержание учебного материала	18	1
	1. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»	2	1
	2. Правила оказания услуг по реализации туристского продукта	2	
	3. Закон «О защите прав потребителей»	2	
	Практические занятия		2,3
	1. Решение ситуационных задач по теме	2	2,3
	Самостоятельная работа Составить словарь терминов. Ознакомление с текстом ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ» Глава IV. Ознакомление с текстом Правил оказания услуг по реализации туристского продукта. Ознакомление с текстом закона	10	
Тема 1.2. Система продвижения турпродукта	Содержание учебного материала	33	1
	1. Структура рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя.	1	1
	2. Классификация групп клиентов турфирмы	1	1
	3. Стратегии, формы и стили обслуживания различных групп клиентов. Клиентоориентированность. Изучение и анализ запросов потребителей	1	1
	4. Виды информационных ресурсов	1	1
	5. Способы доведения информации до потребителя туристских услуг	1	1
	6. Принципы работы маркетинговой службы в турфирме	1	1
	8. Средства и формы рекламы турпродукта на рынке	1	1
	Виды рекламного продукта, технология его разработки и проведения рекламных мероприятий.	1	1
	10. Нерекламные методы продвижения турпродукта: прямая рассылка информации	1	1
	11. Нерекламные методы продвижения турпродукта: работа с постоянной клиентской базой	1	1
	Нерекламные методы продвижения турпродукта: прямой маркетинг	1	1
	13. Нерекламные методы продвижения турпродукта: организация культурных мероприятий	1	1
	14. Нестандартные приемы продвижения турпродуктов	1	1
	15. Организация пропаганды туризма. PR – средства	1	1
	16. Специфика выставочной деятельности турфирмы	1	1
	17. Особенности презентации туров на выставках,	1	1

	ярмарках, форумах		
	Практические занятия		2,3
	1. Использование нерекламных методов для продвижения турпродукта	2	2
	2. Изучение и анализ запросов потребителей	1	2
	3. Поиск клиентов и возможности продвижения турпродукта в сети Интернет	1	2
	4. Разработка плана рекламных мероприятий по продвижению турпродукта	1	3
	5. Разработка презентации тура	2	3
	Самостоятельная работа Подобрать виды рекламы (товарную и престижную). Составить таблицу: Классификация клиентов турфирмы по типу личности и образу жизни. Проанализировать культурные мероприятия по туризму в МО Составить план: Этапы подготовки и проведения туристской пропаганды. Проанализировать деятельность турфирмы (по выбору	10	
Тема 1.3. Стимулирование продаж турпродукта	Содержание учебного материала	20	
	1. Требования российского законодательства к правилам реализации туристского продукта и информации, предоставляемой потребителю	2	1
	2 Средства стимулирования потребителей: предоставление скидок, дополнительного бесплатного обслуживания	1	1
	3. Средства стимулирования потребителей: раздача сувенирной продукции, бонусные программы для постоянных клиентов	1	1
	4. Технология продаж готового турпродукта	1	1
	5 Организация он-лайн продаж туров	1	
	6 Системы мер по созданию положительного имиджа турфирмы на рынке	2	1
	Практические занятия		2,3
	1 Разработка и анализ системы продвижения турпродукта	2	2
	2. Анализ системы мер по созданию положительного имиджа турфирмы на рынке	2	3
	Самостоятельная работа Ознакомится с изменениями в законодательстве о туристской деятельности. Проанализировать акции ведущих турагентов по стимулированию потребителей. Подготовить сообщения по теме Создание положительного имиджа турфирмы на рынке	8	
Тема 1.4. Техника и технология продаж туристского продукта	Содержание учебного материала	42	1
	1. Межличностные отношения - один из инструментов эффективных продаж.	1	1
	2. Правила делового этикета и необходимые навыки поведения менеджера по туризму.	1	1
	3. Схема работы Турагентство - Клиент.	1	1
	4. Анализ самых часто задаваемых вопросов клиента при выборе и покупки турпродукта	1	1
	5. Технологии продаж в офисе и по телефону.	1	1
	6. Общие правила и существенные различия в технологии продаж.	1	1
	7. Роль вербальных и невербальных средств общения. Язык жестов.	1	1

	8.	Выявление потребностей и желаний клиентов.	1	1
	9.	Техника правильной постановки вопросов при продаже тура.	1	1
	10.	Правильное общение с клиентом на завершающем этапе продажи тура.	1	1
	11.	Специфика работы с частными и корпоративными клиентами.	1	1
	12.	Основные этапы продаж турпродукта.	1	1
	13.	Работа с возражениями и претензиями клиентов.	1	1
	14.	Общение с агрессивными и сложными клиентами.	1	1
	15.	Пути разрешения конфликтных ситуаций.	1	1
	16.	Основные приемы, используемые в процессе управления продажами турпродукта.	1	1
	17.	Тактика поведения с сомневающимися клиентами.	1	1
	18..	Применение различных стилей общения в процессе продажи турпродукта.	1	1
	19.	Типирование клиентов, особенности общения и продажи туристических услуг в зависимости от психологических типов клиентов.	2	1
	20.	Анализ частых ошибок менеджеров при продаже турпродукта.	2	1
	Практические занятия			3
	1.	Освоение техники эффективных продаж туристических услуг: составление шаблона разговора менеджера с клиентом при выборе турпродукта	1	3
	2.	Освоение техники эффективных продаж туристических услуг: составление шаблона разговора менеджера с клиентом при продаже турпродукта в офисе турфирмы	1	3
	3.	Освоение техники эффективных продаж туристических услуг: составление шаблона разговора менеджера с клиентом при продаже турпродукта по телефону	1	3
	4.	Освоение техники эффективных продаж туристических услуг: отработка техники определения невербальных средств общения, языка жестов.	2	3
	5.	Освоение техники эффективных продаж туристических услуг: отработка техники правильной постановки вопросов при продаже тура	2	3
	6.	Освоение техники эффективных продаж туристических услуг: отработка техники поведения с сомневающимися клиентами	2	3
	7.	Рольевые тренинги общения менеджер-клиент с различными типами клиентов: разрешение конфликтных ситуаций	2	3
	8.	Рольевые тренинги общения менеджер-клиент с различными типами клиентов: продажа турпродукта по телефону	2	3
	9.	Рольевые тренинги общения менеджер-клиент с различными типами клиентов: продажа турпродукта в офисе турфирмы	2	3
	Самостоятельная работа Порядок осуществления стимулирования агентской сети. Технология продаж туристического продукта на каждом этапе жизненного цикла турпродукта. Роль стимулирования сбыта в формировании и повышении		5	

	спроса на туристические услуги			
МДК.01.02.				
Технология и организация турагентской деятельности				
Тема 2.1. Турагентская деятельность	Содержание учебного материала		7	1
	1.	Виды турагентской деятельности и функции турагента	1	1
	2.	Турагентство как бизнес	1	1
	3.	Источники клиентуры турагентства	1	1
	4.	Сети турагентств	1	1
	Практические занятия			1,2,3
	1.	Решение ситуационных задач	1	3
	2.	Контрольное тестирование по теме	1	3
	3.	Анализ рынка турагентов	1	1,2
Тема 2.2. Порядок регистрации предприятий и лицензирование деятельности	Содержание учебного материала:		19	3
	1.	Основные положения о регистрации	1	1
	2.	Учредительные документы	1	1
	3.	Общие положения о лицензировании	1	1
	Практические занятия			3
	1.	Решение ситуационных задач	1	3
	2.	Формирование пакета документов для регистрации фирмы	2	3
	3.	Контрольное тестирование по теме	1	3
	Самостоятельная работа			
	1.	Нормативная документация по лицензированию туристской деятельности	6	2
2.	Подготовить материалы для формирования портфолио для регистрации турфирмы	6	2,3	
Тема 2.3. Организация офиса турфирмы - агента	Содержание учебного материала:		14	1
	1.	Офис продаж	1	1
	2.	Мебель и оборудование офиса турагентства	1	1
	3.	Расположение мебели и оборудования	1	1
	4.	Техническое оборудование турагентства	1	1
	5.	Охрана труда в офисном помещении	1	1
	6.	Средства пожарной безопасности	1	1
	Практические занятия			2,3
	1.	Организация офиса турагентства	1	2
	2.	Контрольное тестирование по теме	1	3
	Самостоятельная работа			
1.	Подготовить материалы для организации пространственной среды турагента	6	2,3	
Тема 2.4 Персонал турфирмы	Содержание учебного материала:		14	1
	1.	Организационная структура турфирмы	2	1
	2.	Квалификационные требования к персоналу турагентства	3	1
	3.	Общие требования к персоналу турагентства	1	1
	Практические занятия			3
	1.	Решение ситуационных задач	1	3
	2.	Контрольное тестирование по теме	1	3
	Самостоятельная работа			
1	Профессиональные стандарты работников турагентства	6	3	
Тема 2.5. Документация турагента	Содержание учебного материала		18	1
	1.	Договоры и комплекты документов для туристических фирм	2	1
	2.	Правила работа турагента с туристской документацией	1	1

	3.	Фатальные ошибки турагента при работе с документацией	1	1
	Практические занятия:			3
	1.	Разработка макета договора об оказании консультационных услуг по подбору турпродукта	1	3
	2.	Разработка макета оферты на оказание услуг по реализации туристского продукта	1	3
	3.	Разработка макета договора о реализации туристского продукта – детский туризм.	1	3
	4.	Разработка макета дополнительного соглашения по круизам (к договорам с туристом) или с турагентом)	1	3
	5.	Разработка макета дополнительного соглашения по круизам (к договорам с турагентом)	1	3
	6.	Разработка пакета документов «Защита персональных данных»	1	3
	7.	Разработка макета договора о реализации билетов (возмездное оказание услуг)	1	3
	8.	Разработка макета договора о реализации билетов (агентирование (поручение)	1	3
	Самостоятельная работа			
Тема 2.6. Организация взаимодействия турфирмы – агента и турфирмы туроператора	1.	Правила оформления документации турагентства	6	2
	Содержание учебного материала:		24	1
	1.	Выбор турагентом туроператора	1	1
	2.	Формы взаимодействия турагентской и туроператорской фирм	1	1
	3.	Агентирование.	1	1
	4.	Субагентирование.	1	1
	5.	Договор поручения	1	1
	6.	Договор купли-продажи	2	1
	Практические занятия:			1,2,3
	1.	Организация взаимодействия турфирмы – агента и турфирмы туроператора	1	2
	2.	Разработка макета договора туроператора с турагентом	2	2,3
	3.	Разработка макета договора агента с агентом	2	2,3
	4.	Разработка макета договора поручения	2	2,3
	5.	Разработка макета договора купли - продажи	2	2,3
	6.	Отчетность турагента	2	1,3
	Самостоятельная работа			
	1.	Подготовка материала для выполнения практических заданий	6	2,3
Тема 2.7. Помощь туристу в соблюдении туристских формальностей	Содержание учебного материала:		32	1
	1.	Паспортные формальности	2	1
	2.	Визовые формальности	2	1
	3.	Таможенные формальности	2	1
	4.	Валютный контроль	2	1
	5.	Санитарные (медицинские) формальности	2	1
	6.	Порядок вывоза/ввоза флоры и фауны	2	1
	7.	Порядок вывоза/ввоза культурных ценностей	2	1
	8.	Общие вопросы безопасности в туризме	1	
	9.	Страховые случаи	1	
	10.	Расходы, не подлежащие возмещению по полису медицинского страхования.	1	
	11.	Понятие «страхование от невыезда». Особенности оформления страховки от невыезда.	1	
	Практические занятия			3

	1.	Заполнение анкеты для оформления общегражданского паспорта (ОП)	1	3
	2.	Заполнение анкеты общегражданского загранпаспорта (ОЗП)	1	3
	3.	Заполнение анкеты для получения визы	1	3
	4.	Заполнение анкеты для получения Шенгенской визы	1	3
	5.	Составление «Памятки туриста»	1	3
	6.	Контрольное тестирование по теме	1	3
	Самостоятельная работа			
	1	Изучение туристских формальностей различных стран	8	2
Тема 2.8. Информационные технологии в туризме	Содержание учебного материала		20	
	1.	Информационные технологии бронирования путевок у туроператоров. Интернет технологии и программное обеспечение.	2	1
	2.	Система бронирования гостиничных услуг, авиабилетов.	2	1
	3.	Программные продукты автоматизации предоставления туристских услуг. Характеристика основных программных продуктов	2	1
	4.	Развитие интернет технологий в туризме	2	1
	5.	Глобальные системы резервирования	2	1
	6.	CRM - системы и их значение	2	1
	7.	Электронные каталоги, их использование в туризме	2	1
	Самостоятельная работа			
	1.	Анализ CRM-систем в туризме	6	3
Тема 2.9. Расчет стоимости на отдельные услуги	Содержание учебного материала		4	
	1.	Платежные средства и правила расчета за рубежом. Операции с валютой.	2	
	2.	Пластиковые карты и правила их использования. Особенности применения дорожных чеков. Система поощрения покупок Tax –free и Duty– free	2	
		Всего	152	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие учебных кабинетов «Турагентской и туроператорской деятельности», «Безопасности жизнедеятельности», «Информационно- экскурсионной деятельности», «Географии туризма»; лабораторий: «Коммуникационных тренингов»; «Информационно-коммуникационных технологий»; «Мультимедийная лаборатория иностранных языков»; «Учебная (тренинговая) фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма)».

Реализация профессионального модуля предполагает выполнение производственной практики.

Технические средства обучения:

- компьютеры, объединенные в локальную сеть,
- стандартное программное обеспечение,

- мультимедиа-проектор,
- интерактивная доска.

Оборудование учебного кабинета:

- стандартный набор ученической мебели;
- рабочее место преподавателя;
- доски меловая и магнитно-маркерная;
- комплекты дидактического материала;
- контрольно-измерительные материалы, в том числе электронные, цифровые образовательные ресурсы.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

1. Боголюбов, В. С. Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве : учебник для академического бакалавриата / В. С. Боголюбов. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 293 с.
2. Березовая, Л. Г. История туризма и гостеприимства : учебник для СПО / Л. Г. Березовая. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 477 с.
3. Бугорский, В. П. Организация туристской индустрии. Правовые основы : учеб. пособие для СПО / В. П. Бугорский. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 165 с.
4. Восколович, Н. А. Маркетинг туристских услуг : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Восколович. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 191 с.
5. Ветитнев, А. М. Информационные технологии в туристской индустрии : учебник для академического бакалавриата / А. М. Ветитнев, В. В. Коваленко, В. В. Коваленко. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 340 с.
6. Ветитнев, А. М. Информационно-коммуникационные технологии в туризме : учебник для СПО / А. М. Ветитнев, В. В. Коваленко, В. В. Коваленко. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 340 с.
7. География туризма. Западная и северная Европа. Япония : учебник для СПО / Ю. Л. Кужель, М. В. Иванова, Л. А. Польшина, Л. В. Сазонкина ; под науч. ред. Ю. Л. Кужеля. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 465 с.
8. География туризма. Южная Европа : учеб. пособие для СПО / М. В. Иванова, Л. В. Сазонкина, Е. Д. Салас Лусуриага, Ю. Л. Кужель ; под науч. ред. Ю. Л. Кужеля. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 443 с.

9. Джанджугазова, Е. А. Маркетинговые технологии в туризме: маркетинг туристских территорий : учеб. пособие для СПО / Е. А. Джанджугазова. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 208 с.
10. Золотовский, В. А. Правовое регулирование туристской деятельности : учебник для СПО / В. А. Золотовский, Н. Я. Золотовская. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 247 с.
11. Каменец, А. В. Молодежный социальный туризм : учеб. пособие для академического бакалавриата / А. В. Каменец, М. С. Кирова, И. А. Урмина ; под общ. ред. А. В. Каменца. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 192 с.
12. Каменец, А. В. Молодежный социальный туризм : учеб. пособие для академического бакалавриата / А. В. Каменец, М. С. Кирова, И. А. Урмина ; под общ. ред. А. В. Каменца. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 192 с.
13. Колодий, Н. А. Экономика ощущений и впечатлений в туризме и менеджменте : учеб. пособие для магистратуры / Н. А. Колодий. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 326 с.
14. Колодий, Н. А. Маркетинговые технологии в туризме: экономика ощущений и впечатлений : учеб. пособие для СПО / Н. А. Колодий. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 326 с.
15. Туристское страноведение. Центральная Европа : учебник для академического бакалавриата / под науч. ред. Ю. Л. Кужеля. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 513 с.
16. Туристское страноведение. Южная Европа : учебник для академического бакалавриата / М. В. Иванова, Л. В. Сазонкина, Е. Д. Салас Лусуриага ; под науч. ред. Ю. Л. Кужеля. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 443 с.
17. Мотышина, М. С. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме : учебник для академического бакалавриата / М. С. Мотышина, А. С. Большаков, В. И. Михайлов. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 282 с.
18. Мотышина, М. С. Менеджмент туризма : учебник для СПО / М. С. Мотышина, А. С. Большаков, В. И. Михайлов. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 282 с.
19. Морозов, М. А. Экономика туризма : учебник для СПО / М. А. Морозов, Н. С. Морозова. — 5-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 291 с.
20. Образовательный туризм в России : учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / Ю. С. Путрик [и др.] ; под ред. С. Ю. Житенёва. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 237 с.

21. Севастьянов, Д. В. Страноведение и международный туризм : учебник для академического бакалавриата / Д. В. Севастьянов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 317 с.

Интернет-ресурсы

1. <http://www.kadis.ru/texts/index.phtml?id=40197> Глобальный этический кодекс туризма /Одобен на Генеральной ассамблее Всемирной туристской организации в Сантьяго (Чили) 1 октября 1999 г.
2. http://www.rostourunion.ru/pages/rus/proekty_v_rst/megdunarodnye_pravovye_akty/gaagskaya_deklaraciya_po_turizmu/ Гаагская декларация по туризму /Принята 14 апреля 1989 г.
3. http://www.rostourunion.ru/pages/rus/proekty_v_rst/megdunarodnye_pravovye_akty/direktiva_coveta_evropeyskogo_ekonomicheskogo_soobshchestva_o_puteshestviyah_otpuskah_i_poezdках_vklyuchayuschih_vse/ Директива Совета европейского экономического сообщества о путешествиях, отпусках и поездках, включающих все от 13 июня 1990 г. № 90/314/ЕЕС (Люксембург)
4. http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_33268.html Манильская декларация по мировому туризму /Принята Всемирной конференцией по туризму, проходившей в Маниле (Филиппины) с 27 сентября по 10 октября 1980 года.
5. http://www.2r.ru/laws/meg_gost_prav.htm Международные гостиничные правила /Одобрены Советом Международной гостиничной ассоциации 2 ноября 1981 (г. Катманду, Непал)
6. http://www.businessrest.ru/content/document_r_6C0D48C3-F920-483E-8221-12D4A256CD18.html Франкфуртская таблица по снижению цен за туристические поездки (Рекомендуемые Европейским туристским правом нормы выплаты компенсаций туристам, если фирма не предоставила какие-либо заказанные услуги)
7. http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_146629.html Хартия туризма /Одобрена в 1985 году на VI сессии Генеральной ассамблеи Всемирной туристской организации
8. <http://unwto.org/> Всемирная туристская организация - World Tourism Organisation
9. <http://www.atlas-euro.org/> The Association for Tourism and Leisure Education (ATLAS)
10. <http://www.accessibletourism.org/> ENAT - European Network for Accessible tourism
11. <http://www.usefullyhotel.com/> ITTFA - European Tourism Trade Fairs Association
12. <http://www.etc-corporate.org/> European Travel Commission
13. <http://www.euto.org/> EUTO -EU Tourist Officers

14. <http://www.europeancitiestourism.com/> European Cities Marketing
15. <http://www.iatm.co.uk/> IATM - International Association of Tour Managers
16. <http://www.ifitt.org/> IFITT - International Federation for IT and Travel & Tourism
17. <http://www.cecta.org/> CECTA - Central European Countries Travel Association
18. <http://www.wata.net/> WATA - World Association of Travel Agencies Association
19. <http://www.wttc.org/> WTTC - World Travel & Tourism Council
20. <http://www.russiatourism.ru/> Федеральное агентство по туризму Министерства культуры Российской Федерации
21. <http://base.garant.ru/136248/> Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации"
22. <http://businessstravelrussia.ru/> Ассоциация бизнес-туризма
23. <http://www.astt.ru/> Ассоциация содействия туристским технологиям
24. <http://turistprav.ru/> Клуб защиты прав туристов
25. <http://www.intacadem.ru/> Международная туристская академия
26. <http://www.rostourunion.ru/> Российский Союз Туриндустрии
27. <http://www.turbooks.ru/> Портал "Все о туризме"
28. <http://www.russia.travel/> Национальный туристический портал Russia.travel
29. <http://www.tmanager.ru/> "ТурМенеджер" - автоматизация работы турагентства
30. <http://www.km.ru/turizm> Туристический портал на базе мультипортала "Кирилл и Мефодий"
31. <http://100dorog.ru/> Туристический портал "100 дорог"
32. <http://www.travel.ru/> Туристический портал Travel.ru
33. <http://www.t66.ru/> Портал "Новости туризма"
34. <http://www.maprest.ru/> Туристическая карта России
35. <http://www.travel-cat.ru/> Каталог сайтов по туризму и путешествиям
36. <http://www.votpusk.ru/> Портал ВОтпуск.ру
37. <http://www.world-s.ru/> Информационно-туристический портал WORLD-S
38. <http://www.businessrest.ru/> Проект "Малый бизнес в сфере спорта, туризма и отдыха"
39. <http://www.tagazeta.ru/> Электронная газета "Турагент"
40. <http://www.ttg-russia.ru/> Туристская деловая газета
41. <http://tourbus.ru/> Журнал "Туристический бизнес"
42. <http://www.tourinfo.ru/> "Туринфо" - Деловой журнал туристического рынка России
43. <http://www.rustur.ru/> Журнал "Отдых в России"

44. <http://www.ratanews.ru/> RATA-news – Ежедневная электронная газета
Российского союза туриндустрии