

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСКУССТВА,
ДИЗАЙНА И СФЕРЫ УСЛУГ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПМ.01 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТуРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

по специальности 43.02.10 Туризм


Тюмень 2022

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.10 Туризм (базовой подготовки), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 07 мая 2014г. № 474


Разработчик: М.В. Карлова, преподаватель

Одобрено
на заседании ПЦК ИКИМ
Протокол № 10А от 27 мая 2022 г.
Председатель ПЦК

_____ Н.А. Шарипова
(подпись)

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
 А.Е. Путрина
(подпись)

СОГЛАСОВАНО
Генеральный директор
(подпись)

ООО "Трэвелсервис"
(полное наименование)
 И.Е.Б. Бауэр
«27» мая 2022 г.



СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	20
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	22

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

1.1. Область применения рабочей программы

Профессиональный модуль ПМ.01 Предоставление турагентских услуг является обязательной частью профессионального цикла образовательной программы специальности 43.02.10 Туризм.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить вид деятельности: предоставление турагентских услуг и соответствующие ему профессиональные компетенции (ОК, ПК):

1.2.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 02.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК 03.	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
ОК 05.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 06.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 07.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения задания
ОК 08.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 09.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

1.2.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД	Предоставление турагентских услуг.
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

В результате освоения профессионального модуля студент должен:

Иметь практический опыт	иметь практический опыт: – выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта; – проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;
-------------------------	---

	<ul style="list-style-type: none"> – 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	<ul style="list-style-type: none"> – 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	<ul style="list-style-type: none"> – 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;

	<ul style="list-style-type: none"> – 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.
--	--

1.2.3. Личностные результаты, формируемые в процессе освоения учебной дисциплины

Код ЛР	Дескрипторы
ЛР 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 8	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.
ЛР 9	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.
ЛР 10	Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.
ЛР 13	Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации
ЛР 14	Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм
ЛР 15	Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.
ЛР 16	Проявление креативных инициатив в предпринимательской деятельности.
ЛР 17	Участие в решении проблем развития региона и страны в целом.
ЛР 19	Осознающий значимость профессионального развития в выбранной

	профессии
ЛР 20	Выполняющий профессиональные навыки в сфере туристического сервиса
ЛР 21	Демонстрирующий профессиональные навыки в сфере туристического сервиса с учетом специфики субъекта Российской Федерации
ЛР 22	Имеющий потребность в создании положительного имиджа техникума
ЛР 23	Принимающий Правила внутреннего распорядка обучающихся ГАПОУ ТО «Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса» в части исполнения корпоративной культуры: внешнего вида, делового дресс-кода, выполнения санитарно-гигиенических норм поведения
ЛР 24	Активно участвующий в общественно-полезной трудовой деятельности по поддержанию и улучшению условий образовательной деятельности: субботники, дежурство по техникуму, по закреплённой за группой аудиторией.
ЛР 25	Обладающий на уровне выше среднего софт скиллс, экзистенциальными компетенциями и самоуправляющимися механизмами личности
ЛР 26	Готовый принимать участие в самоуправлении техникума

1.3. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего часов – 515 часа(ов).

Из них на освоение МДК – 384 часа(ов);

на практики: учебную – 72 часа(ов);

производственную – 72 часа(ов).

1.4. Форма промежуточной аттестации: комплексный экзамен

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессион альных и общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Объем образова- тельной программы, час	Объем образовательной программы, час					
			Занятия во взаимодействии с преподавателем, час.					Самостоя тельная работа
			Обучение по МДК, в час.			Практики		
			всего, часов	в т.ч.				
	лабораторные работы и практические занятия, часов	курсовая проект (работа), часов		Учебная	Производ ственная			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ПК 1.1–1.3 ОК 01-09	МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта	196	126	72	-			70
ПК 1.4 –1.7 ОК 01-09	МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности	175	126	76	-			49
ПК 1.1-1.7	Учебная практика, часов	72				72		
ПК 1.1-1.7 ОК 01-09	Производственная практика, часов	72					72	
	Всего:	515				-		-

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля ПМ.01 Предоставление турагентских услуг

Наименование разделов профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта		196
Тема 1. Туристская индустрия	Содержание учебного материала	2
	1. Сущность, состояние и тенденции развития туристской индустрии	
	2. Значение туриндустрии на современном этапе развития общества	
	3. Особенности формирования рынка туристских услуг	2
	Самостоятельная работа	
	Самостоятельная работа №1. Составить опорный конспект на тему «Выбрать дестинацию и раскрыть ее природно-климатические ресурсы, подходящие для использования при формировании туров».	
Тема 2. Туристский продукт как продукт туристской индустрии	Содержание учебного материала	2
	1. Туристический продукт: основные понятия и определения	
	2. Состав турпродукта.	
	3. Сущность формирования туров	4
	Тематика практических занятий	
	Практическое занятие №1. Изучение рекреационных возможностей заданного региона для создания турпродукта	2
	Практическое занятие №2. Изучение рекреационных возможностей Тюменской области для создания турпродукта	2
Тема 3. Характеристика турпродукта.	Содержание учебного материала	2
	1. Особенности туристского продукта и их влияние на технологии продаж	
	2. Структурная модель туристского продукта	
	3. Способы формирования туров.	2
	Самостоятельная работа	
	Самостоятельная работа №2. Подготовить сообщение на тему «Выбрать дестинацию и раскрыть ее культурное наследие, используемое при создании турпродукта ».	
Тема 4. Состояние туристского бизнеса в России	Содержание учебного материала	2
	1. Тенденции развития туристского спроса	
	2. Действующие туроператоры	
	3. Основные технологии, применяемые в туриндустрии.	2
	Практические занятия	
	Практическое занятие №3. Анализ имеющихся на рынке Тюменской области турпродуктов	
Тема 5.	Содержание учебного материала	2

Документационное оформление взаимоотношений турфирмы с клиентом.	1.	Основные виды документов во взаимоотношениях с клиентами.	
	2.	Документационное оформление взаимоотношений турфирмы с клиентом.	
	Самостоятельная работа		4
	Самостоятельная работа №3. Подготовить сообщение на тему «Составить перечень известных традиций, которые могут быть использованы при создании турпродукта. ».		2
	Самостоятельная работа №4. Подготовить сообщение на тему «Схематично изобразить общие и отличительные свойства, характеризующие национальный турпродукт и турпродукт туроператора.».		2
Тема 6. Маркетинг в туристской индустрии	Содержание учебного материала		2
	1.	Основные концепции маркетинга в туристской индустрии	
	2.	Социально-этическая концепция маркетинга и ее применение в туристской индустрии	
	3.	Концепция маркетинга взаимоотношений. Клиентоориентированный подход в туристской индустрии	
	4.	Принятие решения о приеме.	
	Тематика практических занятий		8
	Практическое занятие №4. Расчет турпакета выбранного направления		2
	Практическое занятие №5. Изучение поставщиков туруслуг при бронировании «напрямую» и через meet-компанию		2
	Практическое занятие №6. Разработка плана рекламных мероприятий по продвижению турпродукта		2
	Практическое занятие №7. Формирование рекламного буклета «Пять причин, чтобы посетить...»		2
	Самостоятельная работа		12
	Самостоятельная работа №5. Подготовить сообщения по темам: «Провести сравнительный анализ услуг, предоставляемых туроператорами и турагентами.».		2
	Самостоятельная работа №6. Подготовить сообщения по темам: «Используя средства массовой информации (Экстра-М, Вояж, Туринфо и др.), составить перечень турфирм, специализирующихся на пляжном отдыхе.».		2
	Самостоятельная работа №7. Подготовить сообщение по темам: «Определить несколько инициативных и рецептивных туроператоров по рекламным предложениям»		2
	Самостоятельная работа №8. Подготовить сообщения по темам: На примере 4-5 туров отечественных туроператоров охарактеризовать транспортные услуги (доставка в дестинацию, трансфер, транспортно-экскурсионное обслуживание), входящие в состав туристских продуктов. ».		2
	Самостоятельная работа №9. Подготовить сообщения по темам: «Выбрать музей под открытым небом и дать ему характеристику»		2
	Самостоятельная работа №10. Подготовить сообщения по темам: «Выбрать тематический парк и дать ему характеристику.		2
Тема 7. Технологии продаж	Содержание учебного материала		2
	1.	Понятие и сущность технологии продаж	
	2.	Основные этапы технологии продаж	
	3.	Наиболее популярные методы продаж	
Тема 8.	Содержание учебного материала		2

Покупательское поведение современного потребителя туристских услуг	1.	Туристские мотивации и их влияние на технологии продаж	
	2.	Психологические процессы, влияющие на технологии продаж	
	3.	Процесс принятия клиентом решения о покупке	
	Тематика практических занятий		4
	Практическое занятие №8. Сбор материалов по рекламе турагентства в районе проживания и анализ посещаемости агентства		2
	Практическое занятие №9. Изучение сайтов туроператоров в части раздела «Агентствам»		2
	Самостоятельная работа		12
	Самостоятельная работа №11. Подготовить сообщения по теме: На основе программ туров, предлагаемых отечественными туроператорами, составить перечень услуг развлекательного характера.».		2
	Самостоятельная работа №12. Подготовить сообщения по темам: «Концепция управления по целям».		2
	Самостоятельная работа №13. Подготовить сообщения по теме: «Составить перечень стран с либеральным визовым режимом.».		2
	Самостоятельная работа №14. Подготовить сообщения по теме: «Сравнить рационы питания, предоставляемые туристам во время перелета авиакомпаниями «Аэрофлот» и «Трансаэро».		2
	Самостоятельная работа №15. Подготовить сообщения по теме: «На основании изучения рекламной продукции турфирм сделать подборку гастрономических или кулинарных туров».		2
	Самостоятельная работа №16. Подготовить сообщения по теме: «Охарактеризовать сувенирную продукцию, отражающую культуру какой-либо страны Юго-Восточной Азии (Африки, Латинской Америки, Европы).		2
Тема 9. Технология доставки турпродукта к потребителю.	Содержание учебного материала		2
	1.	Содержание процесса обслуживания.	
	2.	Создание сетевых торговых структур	
	Тематика практических занятий		10
	Практическое занятие №10. Изучение работы различных поисковых систем		2
	Практическое занятие №11. Формирование базы данных туроператоров		2
	Практическое занятие №12. Анализ действующих туроператоров в Тюменской области		2
	Практическое занятие №13. Провести виртуальный «вебинар» по выбранному направлению		2
	Практическое занятие №14. Подготовить план информационного тура по выбранному направлению		2
Тема 10. Основные формы продаж продуктов туристской индустрии	Содержание учебного материала		2
	1.	Методы и формы реализации турпродукта	
	2.	Электронная коммерция в туризме	
	3.	Прямой маркетинг	
Тема 11. Процесс продаж туристского продукта.	Содержание учебного материала		2
	1.	Методы продажи.	
	2.	Процесс продаж туристского продукта	
	3.	Мотивация покупок.	

Тема 12. Технология продвижения и стимулирования продаж.	Содержание учебного материала		2
	1.	Содержание процесса обслуживания.	
	2.	Составление схемы продвижения для тура	
	3.	Сущность продвижения, цели и функции продвижения.	
	Тематика практических занятий		4
	Практическое занятие №15. Разработка туристических продуктов		2
Тема 13. Технологии персональной продажи в туристской индустрии	Содержание учебного материала		2
	1.	Основные направления подготовки продавца. Управление контактом с клиентом.	
	2.	Технология управления контактом.	
	3.	Приемы воздействия на клиента	
	Практическое занятие №16. Разработка и представление рекламных туристических продуктов Тюменской области		2
Тема 14. Подготовка к продажам	Содержание учебного материала		2
	1.	Алгоритмы первого посещения клиента	
	2.	Привлечение и удержание клиентов.	
	Тематика практических занятий		8
	Практическое занятие №17. Выявление потребности в отдыхе друзей и знакомых		2
	Практическое занятие №18. Составление перечня личных и профессиональных качеств менеджера по продажам турпродукта		2
	Практическое занятие №19. Бронирование готового турпакета в системе онлайн		2
	Практическое занятие №20. Бронирование турпродукта у туроператора Тюменской области (онлайн, оффлайн)		2
	Самостоятельная работа		14
	Самостоятельная работа №17. Перечислить сувенирную продукцию, характеризующую народные промыслы России. Дать им краткую характеристику.		3
	Самостоятельная работа №18. Разработать схему по темам: «Перечислить сувенирную продукцию, характеризующую народные промыслы Тюменской области. Дать им краткую характеристику».		4
	Самостоятельная работа №19. Разработать схему по темам: «Концепция управления по целям».		4
	Самостоятельная работа №20. Составьте схему продвижения для тура		3
Тема 15. Взаимодействие между туроператорами и клиентами.	Содержание учебного материала		2
	1.	Особенности реализации турпродукта.	
	2.	Этапы совершения покупки.	
	Самостоятельная работа		4
	Самостоятельная работа №21. Подготовить презентацию по теме «Технологии разработки рекламного продукта: структура различных рекламных продуктов; основные приемы составления рекламных текстов; дизайн рекламных продуктов»		2
	Самостоятельная работа №22. Подготовить презентацию по теме «Проблема конкуренции плановой и самодеятельной формы организации туризма».		2

Тема 16. Каналы распределения туристского продукта	Содержание учебного материала		2
	1.	Проектирование каналов распределения	
	2.	Функции участников каналов распределения	
	Тематика практических занятий		6
	<i>Практическое занятие №21. Дискуссия постановкой проблем по теме «Особенности взаимоотношений между субъектами туристской деятельности в Тюменской области»</i>		2
	Практическое занятие №22. Оформление коммерческого предложения туристу		2
	Практическое занятие №23. Рассмотрение договора между турагентом и туристом		2
	Самостоятельная работа		4
	Самостоятельная работа №23. Подготовить презентации по теме «Выставочная деятельность туристской фирмы: основные понятия. Участие в выставке: этапы и их характеристика ь».		2
	Самостоятельная работа №24. Подготовить презентации по теме «Средства стимулирования розничных турагентств со стороны туроператоров».		2
Тема 17. Основы психотехнологии продаж услуг туристской индустрии.	Содержание учебного материала		2
	1.	Психологические модели потребительских мотиваций	
	2.	Оценка работника и оплата труда	
	3.	Аттестация кадров и ее процедура	
	Тематика практических занятий		6
	Практическое занятие №24. Рассмотрение стандартного состава пакета документов на тур		2
	Практическое занятие №25. Заполнение памятки туристу в соответствии с поездкой по маршруту		2
	Практическое занятие №26. Оформление программы обслуживания тура		2
	Самостоятельная работа		6
	Самостоятельная работа №25. Подготовить презентации по теме «Предложите методы стимулирования плановой формы организации туризма в противовес самодеятельной. Выявите основные проблемы, предложите их решение, оцените предполагаемый эффект».		2
Тема 18. Выбор оптимальной стратегии продаж туруслуг.	Содержание учебного материала		2
	1.	Существующие подходы ведения продаж	
	2.	Факторы, влияющие на выбор тура клиентом	
	3.	Способы и методы обработки возражений	
	Практическое занятие №27. Расчет полной стоимости стандартного турпакета		2
Тема 19. Управление возражениями клиента	Содержание учебного материала		2
	1.	Общие положения	
	2.	Диагностика ложных возражений	
Тематика практических занятий			4

	Практическое занятие №28. Подготовка пакета документов для получения визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения	2
	Практическое занятие №29. Рассмотрение особенностей пакета документов отдельных категорий граждан: пенсионеры, учащиеся, несовершеннолетние и безработные граждане	2
Тема 20. Общие правила работы с возражениями	Содержание учебного материала	2
	1. Сопротивления как источники возражений	
	2. Общий алгоритм обработки возражений	
	3. Способы и методы обработки возражений	
Тема 21. Информационные технологии в туризме.	Содержание учебного материала	2
	1. Информационные ресурсы на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования	
	2. Мультимедийные технологии в туризме	
Тема 22. Принципы размещения предприятий туристической индустрии.	Содержание учебного материала	2
	1. Функции турпредприятий.	
	2. Виды туроператоров.	
	3. Виды турагентов.	
	Тематика практических занятий	6
	Практическое занятие №30. Заполнение опросного листа на получение визы и заполнение оригинальной консульской анкеты на получение визы на примере одной из стран Шенгенского соглашения	2
	Практическое занятие №31. Заполнение таможенной декларации	2
	Практическое занятие №32. Подготовка сравнительной характеристики правил провоза багажа и грузов на примере 2-х стран на выбор учащегося	2
Тема 23. Комплексная туристская услуга.	Содержание учебного материала	2
	1. Подходы: количественный, процессный, системный и ситуационный	
	2. Их сущность и основные отличия	
Тема 24. Телефонная коммуникация в туризме	Содержание учебного материала	2
	1. Общие положения	
	2. Речь как инструмент воздействия на клиента	
	3. Рекомендации по ведению телефонных переговоров	
Тема 25. Презентация туристского продукта	Содержание учебного материала	2
	1. Цели презентации. Взаимодействие покупателя и продавца на этапе презентации	
	2. Правила и рекомендации проведения презентации	
	3. Переговоры о цене	
	Тематика практических занятий	4
	Практическое занятие №33. Стимулирование сбыта в туризме, сущность, средства.	2
	Практическое занятие №34. Смоделируйте тур. Обоснуйте выбор рекламных средств для заданного тура.	2

	Самостоятельная работа		10
	Самостоятельная работа №28. Расчет стоимости индивидуального тура в Египет из г. Тюмень».		2
	Самостоятельная работа №29. Расчет стоимости индивидуального экскурсионного тура в Италию из г. Тюмень		2
	Самостоятельная работа №30. Расчет стоимости индивидуального экскурсионного тура по странам Юго-Восточной Азии из г. Тюмень		2
	Самостоятельная работа №31. Расчет стоимости индивидуального тура в Мексику из г. Тюмени		2
	Самостоятельная работа №32. Расчет стоимости индивидуального тура по странам Карибского бассейна (Куба и Венесуэла) из г. Тюмень		2
Тема 26. Стимулирование клиента на покупку	Содержание учебного материала		2
	1.	Работа с постоянными клиентами.	
	2.	Продажи на выставках.	
	3.	Продажи через Интернет.	
Тема 27. Влияние продавца на принятие клиентом решения о покупке. Послепродажное обслуживание	Содержание учебного материала		2
	1.	Послепродажное обслуживание и формирование лояльности потребителя	
	2.	Послепродажное обслуживание в зависимости от степени удовлетворенности клиента	
	3.	Работа с жалобами и претензиями Работа с рекламациями.	
	Тематика практических занятий		4
	Практическое занятие №35. Работа с претензиями и возражениями клиентов		2
	Практическое занятие №36. Формирование имиджа туристского предприятия		2
МДК 01.02. Технология и организация турагентской деятельности			175
Тема 1. Нормативная база организации турагентских продаж	Содержание учебного материала		2
	1	ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ»	
	2	Правила оказания услуг по реализации туристского продукта	
	Тематика практических занятий		12
	Практическое занятие №37. Сбор актуальных данных о туристических услугах Тюменского региона		2
	Практическое занятие №38. Сбор актуальных данных о туристических услугах Тюменского региона		2
	Практическое занятие №39. Сбор информации об условиях вступления во франчайзинговые агентства сетей Слетать.ру, Tez tour, Пегас, Fun&Sun, Anex, PAC и др.		2
	Практическое занятие №40. Сбор информации об условиях вступления во франчайзинговые агентства сетей Слетать.ру, Tez tour, Пегас, Fun&Sun, Anex, PAC и др		2
	Практическое занятие №41. Анализ рынка турпродуктов выездного туризма в РФ		2
	Практическое занятие №42. Анализ рынка турпродуктов выездного туризма в РФ		2
	Самостоятельная работа		4
	Самостоятельная работа № 33.		4

	Составить таблицу по теме «Сравнительная характеристика российских туристских агентств»		
Тема 2. Организация взаимодействия турфирмы-агента и турфирмы оператора	Содержание учебного материала		2
	1	Выбор турагентом туроператора	
	2	Формы взаимодействия турагентской и туроператорской фирм	
	Тематика практических занятий		10
	Практическое занятие №43. Изучение «Правил оказания услуг по реализации турпродукта»		2
	Практическое занятие №44. Изучение агентских договоров на сайтах туроператоров		2
	Практическое занятие №45. Анализ условий агентских соглашений известных туроператоров		2
	Практическое занятие №46. Осуществление контроля качества турпродукта		2
	Практическое занятие №47. Определение методов корректировки услуг		2
	Самостоятельная работа		4
	Самостоятельная работа № 34. Составить схему по теме «Условия вступления во франчайзинговую турагентскую сеть»		4
Тема 3. Участие турагента в организации рекламы и продвижения турпродукта	Содержание учебного материала		2
	1	Турагентская реклама	
	2	Нерекламные методы продвижения турагентских услуг	
	Тематика практических занятий		8
	Практическое занятие №48. Продвижение на рынке Тюменских региональных туристических продуктов		2
	Практическое занятие №49. Продвижение на рынке Тюменских региональных туристических продуктов		2
	Практическое занятие №50. Составление каталога		2
	Практическое занятие №51. Составление каталога		2
	Самостоятельная работа		4
	Самостоятельная работа № 35. Составить схему по теме «Условия вступления во франчайзинговую турагентскую сеть»		4
Тема 4. Организация офиса турфирмы-агента и квалификационные требования к персоналу	Содержание учебного материала		2
	1	Офис продаж	
	2	Мебель и оборудование офиса турагентства	
	3	Расположение мебели и оборудования	2
	4	Техническое оборудование турагентства	
	5	Охрана труда в офисном помещении	
	6	Средства пожарной безопасности	
	7	Квалификационные требования к персоналу турагентства	
	Тематика практических занятий		4
	Практическое занятие №52. Анализ предложений туроператоров Тюменской области на туррынке в выбранной дестинации по различным характеристикам		2

	Практическое занятие №53. Анализ предложений туроператоров Тюменской области на туррынке в выбранной дестинации по различным характеристикам		2
	Самостоятельная работа		4
	Самостоятельная работа № 36. Сформировать базу данных о размере агентского вознаграждения туроператоров		4
Тема 5. Психологические особенности поведения турагента в процессе продажи туристской путевки	Содержание учебного материала		10
	1	Особенности личной продажи туристского продукта	
	2	Особенности продажи по телефону	
	3	Особенности работы с клиентами разных психологических типов	
	4	Урегулирование конфликтных ситуаций	
	5	Формирование лояльности клиентов турфирмы	
	Тематика практических занятий		4
	Практическое занятие №54 Подбор оптимального турпродукта исходя из потребностей клиента в поисковых системах		2
	Практическое занятие №55 Подбор оптимального турпродукта исходя из потребностей клиента в поисковых системах		2
	Самостоятельная работа		6
Тема 6. Информационное обеспечение продаж турпродукта	Содержание учебного материала		6
	1	Обеспечение туриста информацией о турпродукте	
	2	Использование туристической информации турагентами	
	Тематика практических занятий		8
	Практическое занятие №56. Изучение программ автоматизации работы турагенств		2
	Практическое занятие №57. Изучение программ автоматизации работы турагенств		2
	Практическое занятие №58. Изучение программ автоматизации работы турагенств Тюменской области		2
	Практическое занятие №59. Изучение программ автоматизации работы турагенств Тюменской области		2
	Самостоятельная работа		4
	Самостоятельная работа № 38. Работа с сайтами туроператоров		4
Тема 7. Документационное обеспечение продажи турпродукта	Содержание учебного материала		6
	1	Договор о реализации турпродукта	
	2	Туристская путевка	
	3	Документы, которые выдаются туристу для совершения путешествия	
	Тематика практических занятий		8
	Практическое занятие № 59. Разработка плана рекламных мероприятий турагентств Тюменской области		2
	Практическое занятие № 60. Разработка плана рекламных мероприятий турагентств Тюменской области		2

	<i>области</i>		
	Практическое занятие № 61. Оформление турпутевки формы ТУР-1.		2
	Практическое занятие № 62. Составление договора о туристском обслуживании		2
	Самостоятельная работа		5
	Самостоятельная работа № 39. Работа с сайтами туроператоров		5
Тема 8. Использование информационных технологий в организации работы турагента	Содержание учебного материала		8
	1	Использование информационных ресурсов Интернета	
	2	Использование электронных туристических каталогов	
	Тематика практических занятий		6
	Практическое занятие № 63. Подготовка и комплектование пакета документов туриста для оформления визы		2
	Практическое занятие № 64. Подготовка и комплектование пакета документов туриста для оформления визы		2
	Практическое занятие № 65. Оформление документов при бронировании и оплате тура		2
	Самостоятельная работа		6
	Самостоятельная работа № 40. Подготовить информацию для оформления памятки туристу		6
Тема 9. Формы оплаты	Содержание учебного материала		4
	1	Организация приема оплаты при реализации путевки (турпродукта) конечному потребителю	
	2	Внесение оплаты за турпродукт туроператору	
	Тематика практических занятий		8
	Практическое занятие № 66. Бронирование отдельных услуг на сайтах туроператоров Тюменской области в режиме онлайн		2
	Практическое занятие № 67. Бронирование отдельных услуг на сайтах туроператоров Тюменской области в режиме онлайн		2
	Практическое занятие № 68. Бронирование турпакета на сайтах туроператоров Тюменской области в режиме онлайн		2
	Практическое занятие № 69. Бронирование турпакета на сайтах туроператоров Тюменской области в режиме онлайн		2
	Самостоятельная работа		6
Тема 10. Организация процедуры продажи турпродукта	Содержание учебного материала		2
	1	Информационный подготовительный этап	
	Содержание учебного материала		2
	2	Организационный подготовительный этап	
	Содержание учебного материала		2
	3	Продажа туристского продукта	
Тематика практических занятий			8

	<i>Практическое занятие № 70. Выбор туроператоров-партнеров Тюменской области по различным направлениям</i>	2
	<i>Практическое занятие № 71. Выбор туроператоров-партнеров Тюменской области по различным направлениям</i>	2
	Практическое занятие № 72. Осуществление процедур продажи турпродукта	2
	Практическое занятие № 73. Осуществление процедур продажи турпродукта	2
	Самостоятельная работа	6
	Самостоятельная работа № 42. Заполнить бланки страховых полисов, ваучеров	6
Учебная практика Виды работ 1. Знакомство с правилами внутреннего распорядка. Инструктаж по охране труда, противопожарной безопасности. 2. Знакомство с сайтом турагентства. 3. Разработка рекламной политики ТА. 4. Изучение турпродукта и презентация его потребителю. 5. Разработка предложения для туроператора по продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники. 6. Подготовка документов туриста на визу. 7. Подготовка турпакета для туриста.		72
Производственная практика Виды работ 1. Проведение анкетирования среди потребителей туристских услуг на фирме. 2. Подбор оптимального турпродукта на сайтах туроператоров в соответствии с результатами анкетирования. 3. Выработка концепции продвижения определённого турпродукта 4. Разработка и подготовка рекламных материалов по турпродуктам. 5. Подготовка и проведение презентации определённого турпродукта. 6. Подготовка проекта договора с туроператором 7. Оформление заявки туроператору. 8. Оформление в установленном порядке заказов на формирование турпродукта отдельных туристов или лиц, уполномоченных представлять группу туристов. 9. Разработка предложений по освоению нового тура, включая стажировку по иностранному языку работников в странах, в которых туроператор организует тур. 10. Оформление заявки потребителя на расчёт тура. 11. Расчёт стоимости турпродукта по заявке потребителя. 12. Разработка схемы бронирования услуг, их подтверждения и оформления. 13. Расчёт с потребителем туруслуг. 14. Оформление турпутёвки. 15. Оформление ваучера. 16. Оформление полиса. 17. Оформление памятки туристу. 18. Оформление договора на туристское обслуживание. 19. Составление перечня документов, необходимых для оформления визы.		72

20. Заполнение документов для оформления визы.	
21. Оформление туристской путёвки по форме ТУР-1	
22. Оформление месячного отчёта по расчётам и платежам.	
Всего:	515

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению:

- лаборатории коммуникативных тренингов, учебной (тренинговой) аудитории по предоставлению туристских услуг.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов: профессиональных дисциплин:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-методические комплексы;
- наглядные пособия.

Технические средства обучения:

- компьютер;
- проектор;
- сеть Интернет;
- программное обеспечение общего и профессионального назначения, доступ к справочно-правовым системам.

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия:

- лаборатории коммуникативных тренингов, учебной (тренинговой) аудитории по предоставлению туристских услуг.
- учебных кабинетов географии туризма, информационно-экскурсионной деятельности, турагентской и туроператорской деятельности.

Оборудование и оснащение:

Стол письменный -12, стул-24, стол преподавателя -1, стул преподавателя -1, моноблок, шкаф для документов -1, проектор-1, флип-чарты - 3;

Учебно-методический комплекс УД, ПМ.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература

1.Гребенюк, Д. Г. Технологии продаж и продвижения турпродукта [Электронный ресурс]: учеб. пособ. для учреждений СПО / Д. Г. Гребенюк. – 2-е изд., стер. - Москва : Академия, 2018. - 288 с. - Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru>, 2018

Дополнительная литература

2.Восколович, Н. А. Маркетинговые технологии в туризме [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Н.А. Восколович. - 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2022. - 191 с. - (Профессиональное образование) - URL: www.biblio-online.ru, 2022

3.Любавина, Н. Л. Технология и организация турагентской деятельности [Электронный ресурс]: учеб. для СПО / Н. Любавина. – 3-е изд., испр. и доп.- Москва : Академия, 2021. - 256 с.2021

Нормативно-правовые документы:

1. Об основах туристической деятельности в Российской Федерации: федер. закон РФ от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ // Российская газета. – 1996. – №231.

2. О защите прав потребителей: Закон Российской Федерации от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 (ред. от 04.06.2018 г.) // Российская газета. – 1992.

3. ГОСТ Р 50690-2017 Туристические услуги. Общие требования. Термины и определения. – Введ. 2018-06-01. – М.: ФГБУ «РСТ», 2018

4. ГОСТ Р 54603-2011 Услуги средств размещения. Общие требования к обслуживающему персоналу. – Введ. 2013–01–01. – М.: Стандартинформ, 2013

5. ГОСТ Р 51185-2014. Национальный стандарт Российской Федерации. Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 11.11.2014 N 1542-ст). – М.: Стандартинформ, 2009

6. ГОСТ Р 50646-2012 Услуги населению. Термины и определения. – Введ. 2014–01–01. – М.: Стандартинформ, 2009

Интернет ресурсы

1. О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию [электронный ресурс]: федеральный закон от 15.08.1996 г (действующая редакция) № 114-ФЗ // режим доступа: справочно-правовая система Консультант Плюс.

2. Постановление Правительства РФ от 18 ноября 2020 года N 1853 Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации (с изменениями) // режим доступа: электронный фонд правовых и нормативно-технических документов.

3. Постановление Правительства РФ от 18 ноября 2020 г. N 1852 "Об утверждении Правил оказания услуг по реализации туристского продукта"// режим доступа: электронный фонд правовых и нормативно-технических документов.

4. Портал о гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]. – <http://prohotel.ru>– (дата обращения 15.05.2018)

3.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Занятия проводятся в учебных кабинетах и лабораториях техникума, оснащенных учебным, лабораторным, специализированным оборудованием, вычислительной техникой, необходимым комплектом программного обеспечения и информационно-образовательными ресурсами в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.10 Туризм.

Производственная практика проводится на предприятиях, соответствующих профилю подготовки обучающихся на основе договоров, заключаемых между организацией и техникумом под руководством преподавателей профессионального цикла и руководителей предприятий. Консультации проводятся преподавателями по утвержденному графику.

3.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация программы должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого профессионального модуля и опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы. Преподаватели должны получать дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 лет.

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

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, личностных результатов, формируемых в рамках модуля	Критерии оценки	Формы и методы оценки
ПК 1.1 Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	<ul style="list-style-type: none"> – составление перечня запросов потребителя к туристскому продукту по следующим критериям – цель путешествия, время поездки, стоимость поездки, размещение, питание, необходимость дополнительных услуг; – определение вида туристского пакета в соответствии с запросами потребителя; – предложение определенного туристского продукта в соответствии с выбранными критериями 	<p>Текущий контроль: экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - практических/ лабораторных занятий № 1-59; - практических заданий по учебной и производственной практикам; - видов заданий по самостоятельной работе <p>Промежуточная аттестация: экспертное наблюдение и оценка выполнения:</p>
ПК 1.2 Информировать потребителя о туристских продуктах	<ul style="list-style-type: none"> – перечисление видов туристских продуктов; – определение критериев туристского продукта в соответствии с его видом; – предоставление базы данных по турпродуктам на основе информации из Справочников по туризму, Периодических изданий и научных публикаций 	
ПК 1.3 Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта	<ul style="list-style-type: none"> – составление проекта агентского соглашения с туроператором по реализации турпродукта; – составление проекта агентского соглашения с туроператором по продвижению турпродукта; – составление плана реализации и продвижения турпродукта 	
ПК 1.4 Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя	<ul style="list-style-type: none"> – составление перечня услуг, входящих в турпакет, в соответствии с запросами потребителя; – расчёт стоимости каждого вида услуги, входящих в турпакет; 	

ПК 1.5 Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)	– оформление туристической путёвки по типовой форме ТУР-1; – оформление ваучера по типовой форме; – оформление страхового полиса по типовой форме	- практических заданий на зачете/экзамене по МДК; - видов заданий экзамена по профессиональному модулю; - экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам
ПК 1.6 Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю	– формирование пакета документов для открытия визы в соответствии с запросом потребителя	
ПК 1.7 Оформлять документы строгой отчетности	– оформление документов строгой отчетности произведено в соответствии с типовыми формами	
ОК1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	-демонстрация интереса к будущей профессии	Текущий контроль: экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения:
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	-применение и выбор методов и способов решения профессиональных задач в области управления ассортиментом потребительских товаров; -обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач -демонстрация эффективности качества выполнения профессиональных задач	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	-решение стандартных и нестандартных профессиональных задач возникающих в процессе товародвижения, приемки, обеспечению сохранности товаров; -анализ и контроль стандартных и нестандартных ситуаций; -проявление ответственности за принятое решение;	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного	-эффективный поиск необходимой информации; -использование различных источников; -извлечение и анализ информации из различных источников; -применение найденной информации для	

развития	решения профессиональных задач;	- практических/ лабораторных занятий № 1-3; - практических заданий по учебной и производственной практикам; - видов заданий по самостоятельной работе Промежуточная аттестация: экспертное наблюдение и оценка выполнения: - практических заданий на зачете/экзамене по МДК; - видов заданий экзамена по профессиональному модулю; - экспертная оценка защиты отчетов по учебной и производственной практикам
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	-использование информационно коммуникационных технологий в обеспечении товародвижения; -применение компьютерных навыков; -выбор компьютерной программы в соответствии с решаемой задачей;	
ОК 6. Работать в коллективе и 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), результат выполнения заданий	-самоанализ и коррекция результатов собственной работы; -проявление ответственности за работу членов команды, результат выполнения заданий;	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	-организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля; -планирование обучающимся повышения личностного и квалификационного уровня;	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	-анализ инновации в области разработки технологических процессов хранения, товародвижения, обеспечения сохранности, новых видов продукции; -использование новых решений и технологий для оптимизации профессиональной деятельности;	
ЛР 5. Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	- демонстрирует приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 7. Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности	- уважает собственную и чужую личность, уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР 8. Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и	- проявляет уважение и готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах;	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов

видах деятельности		
ЛР 9. Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	- соблюдает и пропагандирует правила здорового и безопасного образа жизни. Сохраняет психологическую устойчивость в сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР10. Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой	- заботится о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР13. Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации	- эффективно взаимодействует в команде, ведет диалог	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР14. Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	- демонстрирует навыки анализа и интерпретации информации	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР15. Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности.	- способен к образованию и самообразованию	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР17. Участие в решении проблем развития региона и страны в целом.	- участвует в решении проблем региона и страны	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР19. Осознающий значимость профессионального развития в выбранной профессии	- осознает значимость профессионального развития в выбранной профессии	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР20. Выполняющий профессиональные навыки в сфере туристического сервиса	- выполняет профессиональные навыки в сфере туристического сервиса	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
	- демонстрирует профессиональные навыки в	Наблюдение и экспертная оценка

ЛР21. Демонстрирующий профессиональные навыки в сфере туристического сервиса с учетом специфики субъекта Российской Федерации	сфере туристического сервиса с учетом специфики субъекта Российской Федерации	личностных результатов
ЛР22. Имеющий потребность в создании положительного имиджа техникума	- создает положительный имидж техникума	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР23. Принимающий Правила внутреннего распорядка обучающихся ГАПОУ ТО «Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса» в части исполнения корпоративной культуры: внешнего вида, делового дресс-кода, выполнения санитарно-гигиенических норм поведения	– принимает правила внутреннего распорядка	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР24. Активно участвующий в общественно-полезной трудовой деятельности по поддержанию и улучшению условий образовательной деятельности: субботники, дежурство по техникуму, по закреплённой за группой аудиторией.	– участвует в общественно-полезной трудовой деятельности	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР25. Обладающий на уровне выше среднего софт скиллс, экзистенциальными компетенциями и самоуправляющимися механизмами личности	– обладает экзистенциальными компетенциями	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов
ЛР26. Готовый принимать участие в самоуправлении техникума	– принимает участие в самоуправлении техникума	Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов