

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Рудь Виталий Викторович

Должность: пресс-секретарь, ответственный за публикацию на сайте

Дата подписания: 04.02.2025 11:15:02

Уникальный программный ключ:

c1415706b077ecda9925ee71a16c49622787e7d48

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)

федерального государственного бюджетного образовательного

учреждения высшего образования «Донской государственный

технический университет» в г. Шахты Ростовской области

(ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты)

УТВЕРЖДАЮ

Директор

_____ С.Г. Страданченко

10.06. 2021 г.

Производственная практика (по профилю специальности) "Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж"

рабочая программа практики

Закреплена за	Колледж экономики и сервиса
Учебный план	43.02.14-2021-1-КГД9.plx специальность 43.02.14 ГОСТИНИЧНОЕ ДЕЛО
Квалификация	Специалист по гостеприимству
Форма обучения	очная

Часов по учебному плану	72	Виды контроля в семестрах:
в том числе:		зачет с оценкой 8
практические работы	72	

Распределение часов практики по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
	уп	рп		
Неделя	8,7			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Практические	72	72	72	72
Итого	72	72	72	72

Программу составил(и):

преподаватель *И.И. Могильная* _____

Рецензент(ы):

генеральный директор ООО "Восток" *И.К. Зверева* _____
преподаватель КЭС высшей квалификационной категории *И.Ю. Бабенко* _____

Рабочая программа практики

Производственная практика (по профилю специальности) "Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж "

разработана в соответствии с ФГОС СПО:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 43.02.14 ГОСТИНИЧНОЕ ДЕЛО (приказ Минобрнауки России от 09.12.2016 г. № 1552)

составлена на основании учебного плана:

специальность 43.02.14 ГОСТИНИЧНОЕ ДЕЛО

утвержденного Учёным советом ИСОиП (филиала)ДГТУ в г. Шахты от 10.06.2021 г. протокол № 9

Рабочая программа одобрена на заседании педагогического совета
Колледжа экономики и сервиса

Протокол от 25.05 2021г. № 9

Срок действия программы: 2021-2025 уч.г.

Директор КЭС Зибров В.А. _____

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ	
1.1	Приобретение практического опыта по основному виду профессиональной деятельности: организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда. Формирование у обучающихся общих и профессиональных компетенций.
2. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	ПП
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Иностранный язык в сфере профессиональной коммуникации для службы приема и размещения
2.1.2	Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж гостиничного продукта
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной практики необходимо как предшествующее:
2.2.1	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПРЕДДИПЛОМНАЯ)
2.2.2	Подготовка дипломной работы
2.2.3	Экзамен по модулю
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ	
ОК 01.: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.	
ОК 02.: Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	
ОК 03.: Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	
ОК 04.: Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	
ОК 05.: Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.	
ОК 06.: Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения.	
ОК 07.: Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.	
ОК 08.: Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.	
ОК 09.: Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.	
ОК 10.: Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	
ПК 4.1.: Планировать потребности службы бронирования и продаж в материальных ресурсах и персонале.	
ПК 4.2.: Организовывать деятельность работников службы бронирования и продаж в соответствии с текущими планами и стандартами гостиницы.	
ПК 4.3.: Контролировать текущую деятельность работников службы бронирования и продаж для поддержания требуемого уровня качества обслуживания гостей.	
В результате освоения практики обучающийся должен	
3.2	Иметь практический опыт
3.2.1	планировании, организации, стимулировании и контроле деятельности сотрудников службы бронирования и продаж (ОК01-ОК10, ПК4.1-ПК4.3)
3.2.2	разработке практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов(ОК01-ОК10, ПК4.1-ПК4.3)
3.2.3	выявлении конкурентоспособности гостиничного продукта(ОК01-ОК10, ПК4.1-ПК4.3)
3.2.4	определении эффективности мероприятий по стимулированию сбыта гостиничного продукта(ОК01-ОК10, ПК4.1-ПК4.3)

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Актив и Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. Вводное занятие						
1.1	Ознакомление с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности. Подготовка отчетности. Общая характеристика предприятия. /Пр/	8	8	ОК 01. ОК 07. ОК 08. ОК 10.	Л1.1Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
	Раздел 2. Ведение процесса бронирования мест и номеров						
2.1	Виды бронирования.База данных службы бронирования услуг /Пр/	8	8	ОК 01. ОК 03. ОК 04. ПК 4.1. ПК 4.2.	Л1.1Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
	Раздел 3. Потребители гостиничных услуг						
3.1	Изучение потребностей потребителей гостиничного продукта. Анализ потребностей потребителей гостиничного продукта. Подбор соответствующего потребностям потребителей гостиничного продукта /Пр/	8	10	ОК 01. ОК 02. ОК 05. ОК 08. ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3.	Л1.1Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
	Раздел 4. Сегментирование рынка						
4.1	Выявление параметров сегментации целевого рынка. Анализ возможности освоения новых сегментов рынка. Разработки практических рекомендаций по формированию спроса гостиничного продукта для различных целевых сегментов /Пр/	8	10	ОК 01. ОК 02. ОК 04. ОК 05. ОК 08. ОК 09. ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3.	Л1.1Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
	Раздел 5. Стимулирование сбыта						
5.1	Оценка эффективности сбытовой политики. Определение конъюнктуру рынка гостиничных услуг. Разработки практических рекомендаций по стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов /Пр/	8	10	ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 08. ОК 09. ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3.	Л1.1Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
	Раздел 6. Конкурентоспособность гостиничного продукта						
6.1	Оценка конкурентоспособность гостиничного предприятия и продукта. Выявления конкурентоспособности гостиничного продукта и организации. Оценка качества гостиничного продукта и оформление документов по качеству. Формирование комплекса дополнительных услуг гостиничного предприятия /Пр/	8	10	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 09. ОК 10. ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3.	Л1.1Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
	Раздел 7. Комплекс маркетинга гостиничного предприятия						

7.1	Маркетинговые мероприятия при освоение сегмента рынка. Маркетинговые мероприятия при позиционировании гостиничного продукта. Определение средств распространения рекламы. Определение эффективности рекламы. Составление и разработка предложений по совершенствованию маркетинговой деятельности в гостиничном предприятии /Пр/	8	10	ОК 02. ОК 03. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 4.1. ПК 4.2. ПК 4.3.	Л1.1Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
Раздел 8. Обобщение материалов и оформление отчёта по практике							
8.1	Оформление отчета по практике Дифференцированный зачет /Пр/	8	6	ОК 01. ОК 02. ОК 09. ОК 10.	Л1.1Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ							
5.1. Контрольные вопросы и задания							
Содержатся в фонде оценочных средств.							
5.2. Темы письменных работ							
Содержатся в фонде оценочных средств.							
5.3. Перечень видов оценочных средств							
Указан в фонде оценочных средств.							
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ							
6.1. Рекомендуемая литература							
6.1.1. Основная литература							
	Авторы, составители	Заглавие		Издательство, год	Кол-во		
Л1.1	Калинина, Н. А., Ин-т сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты	Организация продаж гостиничного продукта: учеб. пособие для обучающихся по специальности 43.02.14 "Гостиничное дело" очной формы обучения		Шахты: ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты, 2020	ЭБС		
6.1.3. Методические разработки							
	Авторы, составители	Заглавие		Издательство, год	Кол-во		
Л3.1	сост. Н. А. Калинина, канд. филос. наук, преподаватель КЭС ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты	Продажи гостиничного продукта: метод. указания по организации и проведению производственной практики для подготовки обучающихся специальности 43.02.11 "Гостиничный сервис" очной формы обучения		Шахты: ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты, 2018	ЭБС		
Э1	Баумгартен, Л. В. Основы маркетинга гостиничных услуг : учебник для СПО / Л. В. Баумгартен – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 338 с. – (Серия : Профессиональное образование). – URL: https://biblio-online.ru/book/osnovy-marketinga-gostinichnyh-uslug-430798 (дополнительная литература)						ЭБС
Э2	Мазилкина, Е.И. Организация продаж гостиничного продукта : учеб.пособие / Е.И. Мазилкина. – М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2018. – 207 с URL: http://znanium.com/bookread2.php?book=965916 . (основная литература)						ЭБС
Э3	Скобкин, С. С. Основы маркетинга гостиничных услуг : учебник для СПО / С. С. Скобкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 197 с. – (Серия : Профессиональное образование). – URL: https://biblio-online.ru/book/osnovy-marketinga-gostinichnyh-uslug-430799 (дополнительная литература)						ЭБС
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"							
ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - https://biblioclub.ru/index.php?page=book_blocks&view=main_ub							
ЭБС издательства «Лань» - https://e.lanbook.com/							
ЭБС IPRbooks - https://www.iprbookshop.ru/							
ЭБС «Znanium.com» - https://znanium.com/							
ЭБС Юрайт - https://urait.ru/							
База электронных учебно-методических материалов ИСОиП - https://libdb.sssu.ru/							
6.3. Перечень информационных технологий							
6.3.1 Перечень программного обеспечения							

6.3.1.1	Специализированное программное обеспечение по виду профессиональной деятельности компаний и организаций города Шахты и Ростовской области.
6.3.2 Перечень информационных справочных систем	
6.3.2.1	Справочная правовая система «Консультант Плюс»;
6.3.2.2	Информационно - правовая система «Законодательство России»;
6.3.2.3	Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека».
7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ	
7.1	Производственная практика (по профилю специальности) проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю подготовки обучающихся, на основании двусторонних договоров, заключаемых между образовательной организацией и организациями (предприятиями) различных организационно-правых форм, материально-техническое обеспечение которых соответствует требованиям.
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ПРАКТИКИ	
Прилагаются	