

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Страданченко Сергей Георгиевич

Должность: директор

Дата подписания: 22.11.2021 15:17:20

Уникальный программный ключ:

fab83d7432c6481398711018a37134094b6775236f1796fb69e7719044e96

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.* \_\_\_\_\_

<b>1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ</b>	
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.
<b>2. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ</b>	
Цикл (раздел) ОП:	ПП
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
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
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной практики необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПРЕДДИПЛОМНАЯ)
2.2.2	Подготовка дипломной работы
2.2.3	Экзамен по модулю
<b>3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ</b>	
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.	
<b>В результате освоения практики обучающийся должен</b>	
<b>3.2</b>	<b>Иметь практический опыт</b>
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
	<b>Раздел 1. Вводное занятие</b>						
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	
	<b>Раздел 2. Ведение процесса бронирования мест и номеров</b>						
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	
	<b>Раздел 3. Потребители гостиничных услуг</b>						
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	
	<b>Раздел 4. Сегментирование рынка</b>						
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	
	<b>Раздел 5. Стимулирование сбыта</b>						
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	
	<b>Раздел 6. Конкурентоспособность гостиничного продукта</b>						
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	
	<b>Раздел 7. Комплекс маркетинга гостиничного предприятия</b>						

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	
<b>Раздел 8. Обобщение материалов и оформление отчёта по практике</b>							
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	
<b>5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ</b>							
<b>5.1. Контрольные вопросы и задания</b>							
Содержатся в фонде оценочных средств.							
<b>5.2. Темы письменных работ</b>							
Содержатся в фонде оценочных средств.							
<b>5.3. Перечень видов оценочных средств</b>							
Указан в фонде оценочных средств.							
<b>6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ</b>							
<b>6.1. Рекомендуемая литература</b>							
<b>6.1.1. Основная литература</b>							
	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		
<b>6.1.3. Методические разработки</b>							
	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: <a href="https://biblio-online.ru/book/osnovy-marketinga-gostinichnyh-uslug-430798">https://biblio-online.ru/book/osnovy-marketinga-gostinichnyh-uslug-430798</a> (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: <a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=965916">http://znanium.com/bookread2.php?book=965916</a> . (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: <a href="https://biblio-online.ru/book/osnovy-marketinga-gostinichnyh-uslug-430799">https://biblio-online.ru/book/osnovy-marketinga-gostinichnyh-uslug-430799</a> (дополнительная литература)						ЭБС
<b>6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</b>							
ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book_blocks&amp;view=main_ub">https://biblioclub.ru/index.php?page=book_blocks&amp;view=main_ub</a>							
ЭБС издательства «Лань» - <a href="https://e.lanbook.com/">https://e.lanbook.com/</a>							
ЭБС IPRbooks - <a href="https://www.iprbookshop.ru/">https://www.iprbookshop.ru/</a>							
ЭБС «Znanium.com» - <a href="https://znanium.com/">https://znanium.com/</a>							
ЭБС Юрайт - <a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>							
База электронных учебно-методических материалов ИСОиП - <a href="https://libdb.sssu.ru/">https://libdb.sssu.ru/</a>							
<b>6.3. Перечень информационных технологий</b>							
<b>6.3.1 Перечень программного обеспечения</b>							

6.3.1.1	Специализированное программное обеспечение по виду профессиональной деятельности компаний и организаций города Шахты и Ростовской области.
<b>6.3.2 Перечень информационных справочных систем</b>	
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».
<b>7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ</b>	
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.
<b>8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ПРАКТИКИ</b>	
Прилагаются	