

УТВЕРЖДАЮ

Директор

_____ С.Г. Страданченко

10.06. 2021 г.

Реклама в гостиничном сервисе

Рабочая программа дисциплины

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

Часов по учебному плану	104
в том числе:	
контактная работа	96
самостоятельная работа	8

Виды контроля в семестрах:
устный опрос 7, зачет с оценкой 8

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		8 (4.2)		Итого	
	УП	РП	УП	РП		
Неделя	12,7		8,7			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП	УП	РП
Лекции	28	28	28	28	56	56
Практические	20	20	20	20	40	40
Итого ауд.	48	48	48	48	96	96
Контактная работа	48	48	48	48	96	96
Сам. работа	4	4	4	4	8	8
Итого	52	52	52	52	104	104

Программу составил(и):

к.филос.н., преподаватель, Калинина Н.А. _____

Рецензент(ы):

генеральный директор ООО "Восток", Зверева И.К. _____.;

преподаватель, Могильная И.И. _____

Рабочая программа дисциплины

Реклама в гостиничном сервисе

разработана в соответствии с ФГОС СПО:

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

составлена на основании учебного плана:

43.02.14 ГОСТИНИЧНОЕ ДЕЛО

утвержденного Учёным советом университета от 10.06.2021 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 ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	Выявление роли и значения различных видов успешной рекламной деятельности в гостиничном бизнесе, а также формирование комплекса общих и профессиональных компетенций
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	ОП
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы приема и размещения
2.1.2	Правовое и документационное обеспечение профессиональной деятельности / Социальная адаптация и основы социально-правовых знаний
2.1.3	Основы маркетинга гостиничных услуг
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:
2.2.1	Производственная практика (по профилю специальности) "Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж"
2.2.2	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПРЕДДИПЛОМНАЯ)
2.2.3	Учебная практика "Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж"
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
ПК 4.1.: Планировать потребности службы бронирования и продаж в материальных ресурсах и персонале.	
ПК 3.1.: Планировать потребности службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда в материальных ресурсах и персонале.	
ПК 2.1.: Планировать потребности службы питания в материальных ресурсах и персонале.	
ПК 1.1.: Планировать потребности службы приема и размещения в материальных ресурсах и персонале.	
ОК 11.: Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	
ОК 10.: Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	
ОК 09.: Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.	
ОК 07.: Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.	
ОК 06.: Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения.	
ОК 05.: Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.	
ОК 04.: Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	
ОК 03.: Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	
ОК 02.: Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	
ОК 01.: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.	
ПК 5.1.: Встреча, регистрация и размещение гостей при заселении в гостиничный комплекс или иное средство размещения	
В результате освоения дисциплины обучающийся должен	
3.1	Знать:
3.1.1	структуру и место службы бронирования и продаж в системе управления гостиницей и взаимосвязи с другими подразделениями гостиницы (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.1.2	способы управления доходами гостиницы (ОК1-10, ПК4.1-4.3);

3.1.3	особенности спроса и предложения в гостиничном деле (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.1.4	особенности работы с различными категориями гостей (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.1.5	методы управления продажами с учетом сегментации (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.1.6	способы позиционирования гостиницы и выделения ее конкурентных преимуществ (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.1.7	особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.1.8	каналы и технологии продаж гостиничного продукта (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.1.9	ценообразование, виды тарифных планов и тарифную политику гостиницы (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.1.10	принципы создания системы «лояльности» работы с гостями (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.1.11	методы максимизации доходов гостиницы (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.1.12	критерии эффективности работы персонала гостиницы по продажам (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.1.13	виды отчетности по продажам (ОК1-10, ПК4.1-4.3).
3.2	Уметь:
3.2.1	осуществлять мониторинг рынка гостиничных услуг (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.2.2	выделять целевой сегмент клиентской базы (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.2.3	собирать и анализировать информацию о потребностях целевого рынка (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.2.4	ориентироваться в номенклатуре основных и дополнительных услуг гостиницы (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.2.5	разрабатывать мероприятия по повышению лояльности гостей (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.2.6	выявлять конкурентоспособность гостиничного продукта и разрабатывать мероприятия по ее повышению (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.2.7	планировать и прогнозировать продажи (ОК1-10, ПК4.1-4.3);
3.2.8	проводить обучение персонала службы бронирования и продаж приемам эффективных продаж (ОК1-10, ПК4.1-4.3).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Кодзанятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Актив и Интер	Примечание
	Раздел 1. Теоретические аспекты рекламы						
1.1	Понятие и основы рекламной деятельности /Лек/	7	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.2	История рекламы за рубежом /Лек/	7	2	ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.3	Маркетинговые коммуникации /Пр/	7	2	ОК 02. ОК 05. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.4	Реклама как средство продвижения гостиничного продукта /Лек/	7	2	ОК 06. ОК 07.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.5	Методы продвижения гостиничных продуктов /Пр/	7	2	ОК 01. ОК 09. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
1.6	Виды и специфика рекламы /Пр/	7	2	ОК 04. ОК 09. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
	Раздел 2. История развития						
2.1	История рекламы за рубежом /Лек/	7	2	ОК 06.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
2.2	Рекламный рынок США и Европы /Лек/	7	2	ОК 04. ОК 06.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	Сообщение
2.3	История рекламы в России /Лек/	7	2	ОК 06.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
2.4	История рекламы в России /Лек/	7	2	ОК 06.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
2.5	Реклама на современном этапе /Лек/	7	2	ОК 03. ОК 04.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
2.6	История развития российской рекламы /Пр/	7	2	ОК 03. ОК 04. ОК 06.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	2	Презентация

2.7	История развития российской рекламы /Пр/	7	2	ОК 03. ОК 04. ОК 06.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	2	Презентация
Раздел 3. Правовое регулирование рекламной деятельности							
3.1	Законодательные основы рекламной деятельности /Лек/	7	2	ОК 01. ОК 06. ОК 07.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
3.2	Законодательные основы рекламной деятельности /Лек/	7	2	ОК 01. ОК 06. ОК 07.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
3.3	Законодательные основы рекламной деятельности /Лек/	7	2	ОК 01. ОК 06. ОК 07.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
3.4	Саморегулирование рекламной деятельности в России /Ср/	7	4	ОК 02. ОК 06.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
3.5	Международный кодекс рекламы/Лек/	7	2	ОК 01. ОК 06.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
3.6	Рекламное законодательство /Пр/	7	2	ОК 01. ОК 04. ОК 06.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
Раздел 4. Организация и планирование рекламы							
4.1	Рекламные средства, используемые в гостиничном бизнесе /Лек/	7	2	ОК 01. ОК 03. ОК 05. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.2	Рекламные материалы /Лек/	7	2	ОК 02.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.3	Определение средств распространения рекламы /Пр/	7	2	ОК 04. ОК 05. ОК 07.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	1	Разбор конкретных ситуаций
4.4	Определение средств распространения рекламы /Пр/	7	2	ОК 04. ОК 05. ОК 07.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	1	Разбор конкретных ситуаций
4.5	Разработка рекламных материалов /Пр/	7	2	ОК 03. ОК 04. ОК 05. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	2	Деловая игра
4.6	Разработка рекламных материалов /Пр/	7	2	ОК 03. ОК 04. ОК 05. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.7	Разработка плана рекламы /Лек/	8	2	ОК 03. ОК 04. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.8	Алгоритм проведения рекламной кампании /Пр/	8	2	ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.9	Культура и этика рекламной деятельности /Пр/	8	2	ОК 01. ОК 05.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.10	Структура современного рекламного рынка /Ср/	8	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.11	Рынок рекламы и его участники /Лек/	8	2	ОК 02. ОК 03.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.12	Этапы процесса создания рекламы. /Лек/	8	2	ОК 01. ОК 02. ОК 05.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.13	Этапы процесса создания рекламы. /Лек/	8	2	ОК 01. ОК 02. ОК 05.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.14	Основные правила создания рекламы /Лек/	8	2	ОК 02. ОК 05. ОК 07.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.15	Поэтапный процесс и критерии выбора средств рекламы /Пр/	8	2	ОК 02. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.16	Выставочная деятельность в гостиничном бизнесе /Лек/	8	2	ОК 05.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.17	Реклама гостиничных услуг на выставках и ярмарках /Пр/	8	2	ОК 01. ОК 03. ОК 05. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	2	Деловая игра
4.18	Создание рекламного обращения /Лек/	8	2	ОК 02. ОК 05.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.19	Разработка рекламного обращения /Пр/	8	2	ОК 02. ОК 05.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	

4.20	Разработка рекламного обращения/Пр/	8	2	ОК 02. ОК 05.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.21	Методика написания рекламного текста /Лек/	8	2	ОК 02. ОК 05.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.22	Написание рекламного текста /Пр/	8	2	ОК 02. ОК 05.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.23	Рекламный бюджет и факторы его определяющие /Лек/	8	2	ОК 06. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.24	Разработка рекламного бюджета /Пр/	8	2	ОК 06. ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	2	Деловая игра
4.25	Понятие медиапланирования /Лек/	8	2	ОК 04.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.26	Создание корпоративного сайта /Пр/	8	2	ОК 02. ОК 05. ОК 09.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.27	Оценка эффективности рекламы /Лек/	8	2	ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.28	Оценка эффективности рекламы /Лек/	8	2	ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.29	Оценка эффективности рекламы /Лек/	8	2	ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.30	Оценка эффективности рекламы /Пр/	8	2	ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	
4.31	Дифференцированный зачет /Лек/	8	2	ПК 4.1.	Л1.1 Э1 Э2 Э3	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Содержатся в фонде оценочных средств.

5.2. Темы письменных работ

Не предусмотрены.

5.3. Перечень видов оценочных средств

Содержится в фонде оценочных средств

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	сост. Н. А. Калинина, канд. филос. наук, преподаватель КЭС ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты	Реклама в гостиничном сервисе: учеб. пособие для обучающихся специальности 43.02.14 "Гостиничное дело" очной формы обучения	Шахты: ИСОиП(филиал) ДГТУ в г. Шахты, 2020 ЭБС
Э1	Поляков, В. А. Реклама: разработка и технологии производства : учебник и практикум для СПО / В. А. Поляков, А. А. Романов. - Москва : Издательство Юрайт, 2019. - 514 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534- 10539-1. - URL: https://biblio-online.ru/bcode/430788		ЭБС
Э2	Синяева, И. М. Основы рекламы : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, Д. А. Жильцов. - Москва : Издательство Юрайт, 2019. - 552 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-9916-8974-8. - URL: https://biblio-online.ru/bcode/426478		ЭБС

6.1.2. Дополнительная литература

Э1	Карпова, С. В. Рекламное дело : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. В. Карпова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 431 с. — ISBN 978-5-534-11216-0. — URL: https://biblio-online.ru/bcode/444765	ЭБС
----	--	-----

6.1.3. Периодические издания

ЛЗ.1	Гостиничное дело: ежемес. журн. / гл. ред. Т. Тишкова; учредитель: Негос. науч. образоват. Учреждение "Академияторговли". - Москва :Панорама, 2005-2015, 2018-2021.	
ЛЗ.2	Отель : журн. гостиничного бизнеса и индустрии гостеприимства / гл. ред. Д. Демидов; изд.: ООО "Вестмэнменеджмент". - М. :Вестмэнменеджмент, 2002-2014, 2018-2021.	

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	
6.2.1	ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - https://biblioclub.ru/index.php?page=book_blocks&view=main_ub
6.2.2	ЭБС издательства «Лань» - https://e.lanbook.com/
6.2.3	ЭБС IPRbooks - https://www.iprbookshop.ru/
6.2.4	ЭБС «Znanium.com» - https://znanium.com/
6.2.5	ЭБС Юрайт - https://urait.ru/
6.2.6	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	Microsoft Windows - Number License: 46326963;
6.3.1.2	Trend Micro Office Scan Enterprise Security – License certificate №ТМ-L-U-0000023908;
6.3.1.3	Microsoft Office - Number License: 17487558;
6.3.1.4	Браузер GoogleChrome (свободно распространяемое ПО);
6.3.1.5	AdobeAcrobatReader (свободно распространяемое ПО).
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 ДИСЦИПЛИНЫ	
7.1	Кабинет «Документационное обеспечение управления» Кабинет «Менеджмент и управление персоналом» Кабинет «Менеджмент» Кабинет «Основы делопроизводства» Кабинет «Основы предпринимательской деятельности» Кабинет «Менеджмент и экономика организации» Кабинет «Основы маркетинга» Кабинет «Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса» Оснащение: Место преподавателя, столы ученические, стулья ученические, доска классная меловая, встроенный шкаф.
7.2	Помещение для самостоятельной работы. Кабинет для самостоятельной работы обучающихся. Столы ученические, стулья ученические, компьютерные столы, доска классная, полка книжная, тумба. Персональные компьютеры, подключенные к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечивающие доступ в электронную информационно-образовательную среду ИСОиП (филиала) ДГТУ в г. Шахты.
7.3	Помещение для самостоятельной работы. Библиотека. Персональный компьютер, подключенный к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и информационной системе ИСОиП (филиала) ДГТУ в г. Шахты.
7.4	Помещение для самостоятельной работы. Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет. Персональные компьютеры, подключенные к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечивающие доступ в электронную информационно-образовательную среду ИСОиП (филиала) ДГТУ в г. Шахты.
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	
Прилагаются.	