



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)  
КОЛЛЕДЖ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

## **Методические указания по прохождению практики**

УП.04. Учебная практика «Организация и контроль текущей деятельности  
сотрудников бронирования и продаж»

образовательной программы  
по специальности среднего профессионального образования  
43.02.14. Гостиничное дело

Рассмотрены и рекомендованы для  
использования в учебном процессе  
на заседании цикловой комиссии  
правового обеспечения и  
гостиничного дела  
Протокол № 8 от 13.05.2022 г.

Составитель: преподаватель КЭС

И.И. Могильная

Шахты  
2022 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | Общие положения .....   | 3 |
| 2 | Перечень компетенций формируемых в процессе прохождения<br>практики ..... | 3 |
| 3 | Цели практики .....   | 4 |
| 4 | Организация и руководство практикой .....                                 | 5 |
| 5 | Методические рекомендации по работе с литературой .....                   | 5 |

## 1 Общие положения

Методические указания по организации и прохождению учебной практики к ПМ.04 Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы для подготовки, обучающихся специальности 43.02.14 Гостиничное дело разработаны в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.14 Гостиничное дело, положением ДГТУ «Положение о практике обучающихся, осваивающих образовательные программы среднего профессионального».

УП.04.01 Учебная практика "Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж " по специальности 43.02.14 Гостиничное дело направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессионального модуля ПМ.04 Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж по основному виду профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций.

Объемы, цели, задачи практики определяются образовательной организацией, а сроки утвержденными учебными планами.

## 2 Перечень компетенций формируемых в процессе прохождения практики

Рабочей программой учебной практики к модулю ПМ.04 Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж предусмотрено формированию следующих компетенций:

|       |   |
|-------|---|
| 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 реализовать 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  |
| ОК 06 | Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей |
| 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  |
| ОК 11  | Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере   |
| 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 прохождения учебной практики УП.04.01 Учебная практика " Организация и контроль текущей деятельности сотрудников бронирования и продаж " обучающиеся должны иметь практический опыт:

- планировании, организации, стимулировании и контроле деятельности сотрудников службы бронирования и продаж;
- разработке практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;
- разработке практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов.

### **3 Цели учебной практики**

Учебная практика УП.04.01 Учебная практика " Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж " проводится в 8 семестре.

Целью учебной практики является приобретение первоначального практического опыта в рамках ПМ 04 Организация и контроль текущей деятельности сотрудников бронирования и продаж.

### **4 Организация и руководство учебной практикой**

Сроки учебной практики определяются графиком учебного процесса. Период практики - 2 недели (72 часа).

Учебная практика УП.04.01 проводится в кабинете «Организация деятельности сотрудников службы бронирования и продаж».

Учебная практика проводится преподавателями дисциплин профессионального цикла.

Обучающиеся в период прохождения учебной практики обязаны:

- выполнять задания, предусмотренные программой практики;
- соблюдать правила внутреннего трудового распорядка;
- соблюдать требования охраны труда и пожарной безопасности;
- нести ответственность за выполняемую работу и ее результаты;
- полностью выполнять виды работ, предусмотренные заданиями по учебной практике.

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики осуществляется преподавателем в процессе проведения учебной практики, решением практико-ориентированных задач, разбором конкретных ситуаций. Оценки по текущему контролю и посещаемости проставляются в журнал.

Учебная практика завершается дифференцированным зачетом при условии положительного аттестационного листа по учебной практике.

Оценка по промежуточной аттестации выставляется в зачетно-экзаменационную ведомость (по рейтинговой системе) и зачетную книжку обучающегося преподавателем.

## 5 Рекомендуемая литература

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации обучающиеся могут воспользоваться электронной библиотекой ВУЗа, расположенной по электронному адресу [www.lib.sssu.ru](http://www.lib.sssu.ru), где они имеют возможность получить доступ к учебно-методическим материалам как библиотеки ВУЗа, так и иных электронных библиотечных систем. В свою очередь, обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе вузовской библиотеки, а также воспользоваться читальными залами вуза:

- Калинина, Н. А., 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

- 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>

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>

- 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>

- Гостиничный сервис: Учебное пособие / Гончарова Л.П. - М.:Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 174 с.: 60x90 1/16. - (Среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-16-107227-1 (online) – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/987236>

- Организация гостиничного дела: обеспечение безопасности : учеб. пособие / Р.Н. Ушаков, Н.Л. Авилова. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 136 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/987132>

Калинина, Н. А., 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

- Гостиничное дело: ежемес. журн. / гл. ред. Т. Тишкова; учредитель: Негос. науч. образоват. Учреждение "Академияторговли". - Москва :Панорама, 2005-2015, 2018-2021.

- Отель : журн. гостиничного бизнеса и индустрии гостеприимства / гл. ред. Д. Демидов; изд.: ООО "Вестмэнменеджмент". - М. :Вестмэнменеджмент, 2002-2014, 2018-2021.