

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Туроперейтинг»

Учебный курс «Туроперейтинг» предназначен для студентов направления подготовки 43.03.02 Туризм.

Дисциплина «Туроперейтинг» включена в состав обязательных дисциплин вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (18 часов), практические занятия (36 часов), самостоятельная работа (54 часа). Дисциплина реализуется на 4 курсе в 7 семестре.

Дисциплина «Туроперейтинг» логически и содержательно связана с такими курсами, как «Организация туристской деятельности», «Внутренний туризм», «Планирование туристской деятельности».

Содержание дисциплины охватывает широкий круг вопросов: Организационно-управленческие основы туроператорской деятельности, принципы организации обслуживания туристов, методы анализа туристского рынка для эффективной разработки (проектирования) туристского продукта, условиях внедрения новых технологий, ориентированных на запросы потребителя.

Цель – формирование у слушателей комплекса основных понятий, составляющих основу туроператорской деятельности и практических навыков, необходимых для инновационного развития турбизнеса.

Задачи:

- изучение основных принципов туроперейтинга;
- формирование представлений о цикле работ по созданию, продвижению и реализации туров, особенностях программ обслуживания разных видов туризма, специфики отношений с поставщиками услуг,

туристской документации, а также организации обслуживания туристов и правовом регулировании туроператорской деятельности;

- формирование умений разрабатывать модульные программы обслуживания туристов на туристских маршрутах;
- формирование навыков эффективного продвижению и реализации международных туров.

Для успешного изучения дисциплины «Туроперейтинг» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;
- способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;
- способность использовать методы мониторинга рынка туристских услуг.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции:

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-3 готовностью к реализации проектов в туристской индустрии	Знает	Основные каналы реализации туристского продукта; Систему продвижения продукта туроператора; Отличительные черты туристской рекламы; О системе не рекламных методов и форм продвижения турпродукта;
	Умеет	Применять на практике знания об организации и применении современных технологий по продвижению и реализации турпродукта;
	Владеет	Способностью применять современные технологии и методы по продвижению и реализации турпродукта;
ПК-4 способностью проектировать программы туров, турпакетов,	Знает	Специфические особенности проектирования программ туров, турпакетов, турпродуктов Технологию организации туроператорской деятельности; Функции менеджера и требования к организации

экскурсионные программы и другие продукты туристской деятельности		работы персонала; Нормативно-правовые документы, регулирующие туристскую деятельность, их практическое применение; Порядок оформления договоров и заключения контрактов по реализации туров; Правила оформления туристской документации (путевок, ваучеров, билетов, страховых полисов и др.);
	Умеет	Проектировать тур; Проектировать программу обслуживания; Своевременно и точно провести бронирование; Оформить договор с клиентом, турагентом;
	Владеет	Навыками проектирования программ туров, турпакетов, туров; Навыками правильного заполнения туристских документов; Опытом ведения баз данных предоставляемых услуг, постоянных клиентов, поставщиков услуг.
ПК-7 способностью организовывать взаимодействие с представителями гостиничной и туристской индустрии, клиентами гостиничных и туристских предприятий, а также с другими заказчиками услуг на локальном, региональном и федеральном уровнях	Знает	Принципы взаимодействия туроператора с партнерами; Технологии работы с индивидуальным туристом и турагентом; Принципы и правила работы с претензиями клиентов.
	Умеет	Осуществлять взаимодействие между ТО и ТА на уровне менеджера по продажам туроператорской компании; Организовать процесс взаимодействия с транспортными предприятиями, гостиницами, турагентствами; Организовать процесс обслуживания клиентов туроператора в офисе и на маршруте.
	Владеет	способностью к социальному взаимодействию и профессиональному общению, готовностью к коллективной работе в команде и организации и организации работы малых коллективов - исполнителей;

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Туроперейтинг» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения: лекция-беседа, лекция-консультация, проблемная лекция, лекция - дискуссия, кейс - стади.