

СОГЛАСОВАНО

на заседании Совета колледжа

Протокол № 1

от 31.08.2020 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГБПОУ Уфимский

торгово-экономический колледж



Р.Х. Сабитов

31.08.2020г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УСЛУГАМ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСКУРСИОННО-
ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»
ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТИ 43.02.11 ГОСТИНИЧНЫЙ СЕРВИС

Уфа

Модуль по дополнительным образовательным услугам разработана с учетом профессионального стандарта «Гида-экскурсовода», регистрационный № 539

Организация-разработчик: государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Уфимский торгово-экономический колледж.

Разработчик: В.Р. Фазуллина, преподаватель.

Трудовые действия гида-экскурсовода:

Определение потребностей экскурсантов в экскурсионных услугах

Планирование экскурсионных маршрутов

Обеспечение экскурсоводов информацией о новых планируемых маршрутах

Анализ программ экскурсий

Формирование программ экскурсий

Формирование групп с учетом совместных интересов экскурсантов (туристов)

Необходимые умения:

Анализировать состояние экскурсионного рынка на современном этапе

Составлять программы обслуживания

Осуществлять взаимодействие с экскурсоводом при подготовке экскурсионных маршрутов

Информировать экскурсоводов и экскурсантов об экскурсиях, о правилах поведения на объекте показа

Оформлять документацию к экскурсионным маршрутам

Контролировать экскурсионное сопровождение, соблюдение программ экскурсий, качество проведения экскурсий, соблюдение протокольных мероприятий

Необходимые знания

Законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации в сфере туризма

Нормативные документы организаций, регламентирующие осуществление экскурсионной деятельности

Требования к оформлению программ экскурсий

Функции структурных подразделений экскурсионного бюро

Содержание и правила проведения экскурсий

Правила обслуживания на пешем, транспортном и комбинированном маршрутах

Правила поведения экскурсантов (туристов) на транспортных средствах

Технология компьютерной обработки заказов на экскурсии

Основы делопроизводства

Этика делового общения

Основы психологии

Другие

Соблюдать нормы профессиональной этики по отношению к туристам, характеристики

туроператорам и коллегам

Индивидуальная ответственность за эффективное, качественное экскурсионное обслуживание

Тематический план учебных занятий

Наименование разделов и тем	Максим. нагрузка	Кол-во ауд. часов			Самост. работа
		Всего	Лекции	Практ.	
Раздел I. Основы туристско – экскурсионной деятельности	10	4	3	1	4
Раздел II. Этапы создания туристского предприятия.	12	6	4	2	6
Раздел III. Основы продажи туристско – экскурсионного продукта	14	8	2	6	8
ВСЕГО	36	18			18

Пояснительная записка

В условиях глобализации мировых экономических процессов одной из приоритетных отраслей сферы услуг является туристская индустрия. Сегодня путешествие является необходимой составляющей образа жизни современного человека. Весь мир стремится к достижению более высокого уровня жизни и общения между людьми, человек получает больше личной свободы и возможностей для самореализации. Для многих путешествие стало стилем жизни. Увеличение массива свободного времени, рост уровня дохода и благосостояния населения, усложнение структуры потребностей привели к расширению туристской отрасли: появлению новых направлений путешествия, увеличению количества туристских предприятий. В связи с этим возрос спрос на дополнительные образовательные услуги среди учащихся Уфимского торгово-экономического колледжа.

Экскурсоведческие знания, умения и навыки являются важным компонентом профессиональной культуры специалиста по сервису и туризму. Экскурсоведческая часть подготовки студентов позволяет им овладеть знаниями в области культуры и искусства, сформировать системные представления о культурном наследии сосредоточенном в России в целом и в Республике Башкортостан.

Цель курса «Организация туристско – экскурсионной деятельности» предусматривает получение студентами как общетеоретических знаний в области туризма, так и практических навыков и умений по подготовке, проведению, планированию экскурсионной деятельности.

Изучение дисциплины предусматривает проведение лекционных, практических занятий и самостоятельную работу студентов. Значимость и место экскурсионной деятельности в туризме и культуре в целом предопределили логику построения материала – от теории к прикладным технологическим вопросам и практическим заданиям, необходимым в овладении профессиональным мастерством.

Основанием к сдаче зачета является выполнение двух контрольных заданий: первое – анализ-рецензия на посещенную экскурсию, второе – практическая работа с сайтами ведущих туроператоров, оформление заявок и сопроводительных писем по туру в адрес туроператоров.

После прохождения курса студенты **должны знать**:

- основные понятия экскурсионно - туристской деятельности;
- специфику предмета и его отношение к смежным дисциплинам;

Должны уметь:

- оперировать понятиями туристско - экскурсионной науки;
- анализировать экскурсионные ресурсы;
- оформлять сопроводительную переписку по заявкам;
- подбирать и бронировать туры;
- подавать пакет документов на получение визы.

Материалы к тренингу:

1. Опорные конспекты и рисунки.
2. Сайты российских и зарубежных туроператоров.
3. Каталоги и прайс листы.
4. Памятки туристам.

Введение

Раздел I. Основы туристско – экскурсионной деятельности

Студент должен знать:

- историю развития туристско – экскурсионной деятельности;
- сущность, признаки, функции, классификацию экскурсий и экскурсионный метод;
- элементы психологии используемые при проведении экскурсии.

Студент должен уметь:

- различать различные виды экскурсий по признакам классификации;
- выбирать тему экскурсии;
- применять элементы психологии во время проведения экскурсии.

Раздел II. Этапы создания туристского предприятия.

Студент должен знать:

- понятие и структуру туристского продукта;
- основные этапы создания туристского предприятия;
- ценообразование туристского продукта.

Студент должен уметь:

- работать с прайс листом и каталогами туристских фирм;
- разбираться в вопросах налогообложения туристской деятельности.

Раздел III. Основы продажи туристско – экскурсионного продукта.

Студент должен знать:

- основы продажи туристского продукта покупателю;
- визовые формальности по массовым туристическим потокам;
- полетную программу представленную основными туроператорами из г. Уфа.

Студент должен уметь:

- подбирать и бронировать туристские продукты на сайтах туроператоров;
- формировать и рассчитывать стоимость индивидуального тура;
- оформлять заявку и сопроводительные письма по туру туроператору;
- собирать пакет документов на получение визы по массовым визовым направлениям.

Литература

1. Г.П. Долженко. Экскурсионное дело-Ростов н/Д: «Феникс», 2016г.
2. Емельянов Б.В. Экскурсоведение: Учебник. – М.: Советский спорт, 2015г.
3. Добрина Н.А. Экскурсоведение: учебное пособие. – М.: ФЛИНТА: НОУ ВПО «МПСИ», 2017г.
4. Барчуков И.С., Башин Ю.Б., Зайцев А.В., Баумгартен Л.В. Экскурсионная деятельность в индустрии гостеприимства: учебное пособие. – М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2017г.
5. Требования к методической разработке экскурсии: Методич. рекомендации. – М.: Турист, 2018г.
6. Интернет - ресурсы.