Профессиональное образовательное учреждение

«Гуманитарный техникум экономики и права»

105318, Россия, г. Москва, Ибрагимова ул., д. 31, к.1. Тел: +7(499) 166-02-27

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 Предоставление туристических услуг

Специальность: 43.02.10 Туризм

Москва 2020 г

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	**4**
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	**6**
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	**7**
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	**12**
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	**14**

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

ПМ.01 Предоставление туристических услуг

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа ПМ.01 Предоставление туристических услуг является частью ППССЗ и составлена в соответствии с ФГОС по специальности среднего профессионального образования **43.02.10 «Туризм» (базовой подготовки)** в части освоения основного вида профессиональной деятельности: «Предоставление турагентских услуг» и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
2. Информировать потребителя о туристских продуктах.
3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.
4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.
5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.
7. Оформлять документы строгой отчетности.

1.2. Цели и задачи междисциплинарного курса.

Требования к результатам освоения профессионального модуля:

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями студент в ходе освоения междисциплинарного курса должен:

Предоставление турагентских услуг

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:

иметь практический опыт:

выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;

проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;

взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;

оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;

оказания визовой поддержки потребителю;

оформления документации строгой отчетности;

уметь:

определять и анализировать потребности заказчика;

выбирать оптимальный туристский продукт;

осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);

составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;

взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;

осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;

принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами;

обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;

разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;

представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;

оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;

оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;

составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);

приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;

принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;

предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;

консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;

доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран;

знать:

структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;

требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;

различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;

методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;

технологии использования базы данных;

статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;

особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;

основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;

виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;

характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;

правила оформления деловой документации;

правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;

перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;

перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;

требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;

информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 438 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося –294 часа, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 196 часов;

самостоятельной работы обучающегося – 98 часов;

учебная и производственная практики – 144 часа.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности **Предоставление турагентских услуг**, в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1.	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации
ПК 1.2.	Информировать потребителя о туристских продуктах
ПК 1.3.	Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению турпродукта.
ПК 1.4.	Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя
ПК 1.5.	Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
ПК 1.6.	Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.
ПК 1.7.	Оформлять документы строгой отчетности.
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ОК.3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК.4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК.5	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК.6	Работать в коллективе и команде, эффективно обращаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК.7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК.9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч., курсовая работа (проект), часов		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ПК 1.1 ПК 1.4	МДК 01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта	147	98	32		49	-	18	54
ПК 1.5- ПК 1.7	МДК 01.02. Технология и организация турагентской деятельности	147	98	46		49		18	54
	Учебная и производственная практика (по профилю специальности), часов	144							
	Всего:	438	196	78		98	-	36	108

3.2. Содержание обучения по ПМ.01 Предоставление туристических услуг

Наименование междисциплинарных курсов, разделов и тем занятий	Содержание учебного материала, практических занятий, самостоятельной работы студентов		Объем часов	Уровень освоения
МДК 01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта				
Тема 1. Туристская индустрия	**Содержание**		**37**	
	1	Основные понятия и определения в туризме	4	1
	2	Тенденции развития туристической индустрии	4	1
	3	Тенденции развития туристского спроса	4	1
	4	**Практическое занятие №1**Особенности туристского спроса и их влияние на технологии продаж	2	2
	5	Сущность и особенности туристского продукта	4	1
	6	**Практическое занятие №2**Проведение анализа влияния особенностей тур. продукта на процесс продаж	2	2
	7	Основные концепции рыночных отношений в туриндустрии	4	1
	8	Клиентоориентированный подход в туристской индустрии	4	1
	Самостоятельная работа студента		**9**	3
		Домашняя работа по изучению темы: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы, подготовка доклада и сообщений, написание рефератов, разработка презентаций и подготовка к их защите. Нахождение информации в сети Интернет. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя.		
		Подготовить доклад по теме: Сферы рекреационных потребностей.		
Тема 2. Покупательское поведение современного потребителя туристских	**Содержание**		**35**	
	9	Психологические процессы, влияющие на технологии продаж	4	1
	10	Классификация групп клиентов турфирмы.	4	1

услуг	11	**Практическое занятие № 3** Туристские мотивации и их влияние на технологии продаж	2	2
	12	**Практическое занятие № 4**Стратегии обслуживания различных групп клиентов.	2	2
	13	**Практическое занятие № 5** Анализ мотиваций туриста, выбирающего тур. Продукт	2	2
	14	**Практическое занятие № 6** Разработка стратегии обслуживания молодёжной группы туристов	2	2
	15	Процесс принятия клиентом решения о покупке	4	1
	16	**Практическое занятие № 7** Формирование индивидуального подхода к клиенту	2	2
	17	**Практическое занятие № 8**Контрольная работа по теме: Покупательское поведение потребителей туристских услуг	2	2
	Самостоятельная работа		**11**	3
		Домашняя работа по изучению темы: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы, подготовка доклада и сообщений, написание рефератов, разработка презентаций и подготовка к их защите. Нахождение информации в сети Интернет. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя.		
		Подготовка реферата по теме: Как выявить внутренние мотивации туристов, выбирающих туристский продукт		
Тема 3. Основные формы продаж продуктов туриндустрии	**Содержание**		**16**	
	18	Каналы распределения туристского продукта	4	1
	19	Методы и формы реализации турпродукта	4	1
	20	**Практическое занятие №9**Схема процесса персональной продажи турпродукта	2	2
	Самостоятельная работа		**6**	3
		Домашняя работа по изучению темы: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы, подготовка доклада и сообщений. Нахождение информации в сети Интернет. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя.		3

Тема 4. Технологии персональной продажи в туриндустрии	**Содержание**		**43**	
	21	Установление контакта с клиентом	4	1
	22	**Практическая работа №10**Подготовка к началу ведения переговоров с клиентами турфирмы	2	2
	23	Эффективные формы общения с клиентами турфирмы	4	1
	24	**Практическая работа №11**Использование в рабочих ситуациях эффективные формы общения	2	2
	25	Приёмы воздействия на клиента	4	1
	26	**Практическая работа №12**Применение правил убеждения в переговорах	2	2
	27	Переговоры о цене. Правила работы с возражениями	4	1
	28	**Практическая работа №13**Преодоление возражений клиентов в переговорах	2	2
	29	Сопротивление как источник возражений	2	1
	30	**Практическая работа №14**Преодоление возражений клиентов в переговорах	2	2
	31	**Практическая работа №15**Разработка форм и средств поддержания длительных отношений с клиентами	2	2
	Самостоятельная работа		**13**	
		Домашняя работа по изучению темы: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы, подготовка доклада и сообщений. Нахождение информации в сети Интернет. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя.		3
		Подготовить обзор по скидкам на предлагаемые туры, используя материалы интернета		
		Подготовить сообщение на тему: Рейтинг стран, которые посещают российские туристы	2	
Тема 5. Доведение информации до потребителя	**Содержание**		**16**	
	32	Способы доведения информации до потребителя туристских услуг.	2	1
	33	Правила и рекомендации проведения презентации	2	2
	34	**Практическое занятие №16 Зачёт**	2	3

	Самостоятельная работа		**10**	
		Домашняя работа по изучению темы: проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы, подготовка доклада и сообщений. Нахождение информации в сети Интернет. Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя.		3
		Разработать презентацию по турпродукту (по выбору студента)		
	ИТОГО		**147 ч**	
МДК 01.02. Технология и организация турагентской деятельности				
Тема 1. **Турагентская деятельность.**	**Содержание**		**12**	
	1	Структура туристского рынка. Международное регулирование туристской деятельности.	4	
	2	Виды турагентской деятельности и функции турагента	4	
	3	Взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта	4	
	Практические занятия		**4**	
	1	*Анализ предложений туроператоров на туристском рынке*	*2*	**3**
	2	*Сбор актуальной информации о турпродуктах в СМИ, Интернет и т.д.*	*2*	
	Самостоятельная работа *Подготовка реферата (доклада) «Роль турагента на туристском рынке. Перспективы турагентской деятельности».*		8	
Тема 2. **Туристский продукт**	**Содержание**		**12**	
	1	Виды турпродуктов. Потребительские свойства туристского продукта.	4	
	2	Расчет стоимости турпродукта	4	
	3	Расчёт стоимости турпакета и его элементов	4	
	Практические занятия		**10**	
	1	*Анализ баз данных по турпродуктам и их характеристикам*	*4*	**2**
	2	*Расчет стоимости различных вариантов тура*	*6*	
	Самостоятельная работа *Подготовка реферата (доклада) «Инновационные туристские продукты».*		10	
Тема 3. **Продвижение и реализация турпродукта**	**Содержание**		**16**	
	1	Способы продвижения турпродукта. Реклама в туризме. Основные принципы рекламы турпродукта. Выставочная деятельность турфирмы.	4	
	2	Нерекламные методы продвижения турпродукта	4	
	3	Условия реализации турпродукта.	4	
	4	Взаимоотношения турагента с туроператором. Агентское соглашение. Агентское	4	

		вознаграждение.		
	Практические занятия		**10**	
	1	*Анализ потребностей заказчиков и подбор оптимального турпродукта*	*2*	**2-3**
	2	*Разработка рекламного материала и презентация турпродукта*	*2*	
	3	*Организация взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современных информационных технологий*	*2*	
	4	*Расчет стоимости участия турфирмы в выставке*	*4*	
	Самостоятельная работа *Подготовка презентации на тему «Варианты продвижения туристского продукта»*		10	
Тема 4 **Паспортно-визовые Формальности**	**Содержание**		**8**	
	1	Общегражданские и специальные заграничные паспорта.	2	
	2	Виды виз. Визовый запрос. Визовые режимы. Процедура оформления визы. Перечень необходимых документов для оформления визы.	2	
	3	Страны, входящие в зону Шенгенского соглашения. Особенности оформления виз в некоторые страны. Визовые ограничения.	4	
	Практические занятия		**6**	
	1	*Заполнение бланка заявления для получения общегражданского загранпаспорта*	*2*	**3**
	2	*Заполнение бланка визовой анкеты*	*2*	
	3	*Комплектование пакета документов для оформления визы*	*2*	
	Самостоятельная работа *Подготовка реферата (доклада) «Визовые ограничения как способ регулирования туристских потоков».*		9	
Тема 5 **Туристская Документация**	**Содержание**		**10**	
	1	Туристская документация	4	
	2	Виды туристских путевок. Правовые основы использования бланка туристской путевки	2	
	3	Приобретение, оформление, учет и хранение бланков строгой отчетности	2	
	4	Порядок приема денежных средств за оплату туристской путевки	2	
	Практические занятия		**10**	**2-3**
	2	*Оформление туристской документации*	*4*	
	3	*Оформление документов строгой отчетности и расчет тура.*	*4*	
	4	*Создание условий хранения документов строгой отчетности на турфирме.*	*2*	
	Самостоятельная работа *Подготовка комплекта документации по туру*		12	
Всего часов			**147**	
Учебная практика	Виды работ Выявление и анализ потребностей заказчиков и подбор оптимального туристского продукта Продвижение турпродукта. Особенности туристического продукта.		**36**	
Производственная практика	Виды работы: Проведение сравнительного анализа предложений туроператоров , разработка		**108**	

	рекламных материалов и презентаций турпродукта Взаимодействие с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники: Оформление и расчет стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя; Оказание визовой поддержки потребителю; Оформление документации строгой отчетности		
	всего	**438**	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:
1- ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля проходит в учебном кабинете «Турагентская и туроператорская деятельность».

Оборудование учебного кабинета:

- Рабочее место по количеству обучающихся;
- Рабочее место для преподавателя;
- Комплекты бланков для технологической документации;
- Комплект учебно-методической документации лаборатории – учебной (тренинговой) по представлению туристских услуг (Турфирма)

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику.

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. «Об основах туристской деятельности», Федеральный закон РФ №132 от 24.11.96г. (в ред. с изменениями и дополнениями на 01.07.2019г.)
2. «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»: Федеральный закон РФ№209 от 24 июля 2007 г.,(в ред. От 26.07.2019 г.).
3. «Об утверждении правил оказания услуг по реализации туристского продукта»: Постановление Правительства РФ от 18. 07.2007 г. №452 (с изменениями на 30.11.2018г.).
4.«О защите прав потребителей: Федеральный закон РФ от 7 февраля 1992№2300 -1 (в ред.ФЗ от 18.03.2019 г.).
5.Виноградова Т.В. Технология продаж турпродукта. М.: учебник 3-е изд-е испр., «Академия», 2015
6. Гребенюк Д.Г. Технология продаж и продвижение турпродукта. М: ОИЦ « Академия»,2018
7.Исмаев Д.К. Основная деятельность туристской фирмы. Учебно-практическое пособие М.: ООО «Книгодел», 2015.
8.Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности. М.: КНОРУС, 2015.
9. Любавина Н.Л. и др. Технология и организация турагентской деятельности. М: ОИЦ «Академия» 2014
10. Любавина Н.Л. ,Кроленко Л.А. Технология и организация туроператорской деятельности. М: «Академия»,2019 ЭБС Юрайт.
11.Курочкина А.Ю. Управление качеством услуг. Учебник и практикум.М:. Юрайт,2017

Дополнительные источники:

1. Бутко И.И. Транспортное обслуживание туризма: Учебное пособие. – М.: ИКЦ «МарТ», 2016.
2. Биржаков М.Б., Казаков Н.П. Безопасность в туризме. СПб.: «Издательский дом Герда», 2013.

3. Докторов А.В. Организация транспорного обслуживания в туризмеУчебное пособие. М:, Инфра –М, 2017
4. Киреева Ю.А. Основы туризма . Учебно-практическое пособие. М:, Советский спорт 2010
5. Новиков В.С. Основы туристской деятельности. Учебник . М:, «Академия», 2013
6. Новиков В.С. Инновации в туризме. М: «Академия»,2017
7. Скобкин С.С .Менеджмент в туризме. М: Магистр,2017

Интернет-ресурсы:

1. www.tourdom.ru Профессиональный туристический портал
2. www.turprofi.ru Портал для турагента
3. www.tonkosti.ru Энциклопедия путешественника
4. www.russiatourism.ru Официальный сайт Федерального агентства по туризму Минспорттуризма России

5. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	– эффективный поиск необходимой информации; - выбор и применение методов и способов анализа рынка потребительского спроса; - выбор и применение методов и способов реализации туристского продукта.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ПК 1.2 Информировать потребителя о туристских продуктах	– умение сделать правильный выбор и применить верные методы, способы информирования потребителя о туристских продуктах	
ПК 1.3 Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению турпродукта	- взаимодействие с туроператором по реализации и продвижению турпродукта;	
ПК 1.4 Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя	– расчет стоимости турпакета в соответствии с заявкой потребителя	
ПК 1.5 Оформлять турпакет (турпутёвки, ваучеры, страховые полисы)	– оформление документации турпакета (турпутёвки, ваучеры, страховые полисы)	
ПК 1.6Выполнять работу по оказанию визовой поддержки	- оказанию визовой поддержки	
ПК 1.7Оформлять документы строгой отчётности	- оформление документов строгой отчётности	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК-1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Демонстрация интереса к будущей профессии. Активность, инициативность в процессе освоения профессиональной деятельности	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК-2 Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем	Обоснованность выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач в области рекламной деятельности	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК-3 Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях	Демонстрация способности принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, итоговой производственной практике
ОК-4 Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач	Нахождение информации для выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития и ее использование	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, итоговой производственной практике
ОК-5 Использовать информационно-коммуникационные	Демонстрация навыков использования информационно-	Экспертное наблюдение и оценка на

технологии в профессиональной деятельности	коммуникационных технологий в профессиональной деятельности	практических занятиях, итоговой производственной практике
ОК-6 Работать в коллективе и команде, эффективно обращаться с коллегами, руководством, потребителями.	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями и в ходе обучения	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, итоговой производственной практике
ОК-7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Проявление ответственности за работу подчиненных, результат выполнения заданий	Экспертное наблюдение и оценка на практических занятиях, учебной и производственной практик
ОК-8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Планирование обучающимися повышения личностного и квалификационного уровня. Организация самостоятельных занятий при изучении профессионального модуля.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы
ОК-9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	Проявление интереса к инновациям в области профессиональной деятельности. Анализ инноваций в области туристской деятельности	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения образовательной программы