


Утверждаю:  
Декан естественно-географического  
факультета

  
С.В.Жеглов  
«30» августа 2019 г.

## Рабочая программа дисциплины «Технология и организация выездного туризма»

Уровень основной профессиональной образовательной программы – бакалавриат

Направление подготовки – 05.03.02 География

Профиль подготовки – Рекреационная география и туризм

Форма обучения – Очная

Срок освоения ОПОП – нормативный - 4 года

Факультет – естественно-географический факультет

Кафедра – экономической и социальной географии и туризма

## **ВВОДНАЯ ЧАСТЬ**

### **1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Целями освоения учебной дисциплины «Технология и организация выездного туризма» является формирование ключевых компетенций в области основ туроперейтинга и направления его практического использования при организации выездных туров в условиях современного российского туристического рынка.

### **2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВУЗА**

2.1 Учебная дисциплина «Технология и организация выездного туризма» относится к дисциплинам по выбору (Б1.В.ДВ.9).

2.2 Для изучения данной учебной дисциплины необходимы следующие предшествующие дисциплины:

- География туризма.
- Страноведение и международный туризм.

2.3. Перечень последующих учебных дисциплин, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной:

- Организация турагентской деятельности.

2.4. Перечень планируемых результатов по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы:

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся общекультурных (ОК), общепрофессиональные компетенции (ОПК) и профессиональных (ПК) компетенций:

п/п	Индекс компетенции	Содержание Компетенции (ее части)	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
			Знать	Уметь	Владеть (навыками)
1	ОК - 7	Способностью к самоорганизации и самообразованию	Методы и инструменты управления качеством. Измерения удовлетворенности потребителей. Ответственность исполнителей за качество услуг, достоверность и полноту информации об услуге.	Пользоваться понятийно-категориальным аппаратом науки Применять знания в области туристических услуг и контроля их выполнения. Применять презентативную и репрезентативную схему организации поездок.	Навыками анализа ситуации современного российского туристического рынка. Современным инструментарием управления человеческими ресурсами. Методами управления туристскими операциями.
2	ОПК-9	Способностью использовать теоретические знания на практике	Алгоритм планирования предстоящего тура. Причины и сложности аутгоинга по сравнению с другими видами туроперейтинга. Организацию контроля качества туристских услуг.	Применять схемы и формы сотрудничества туроператора и иностранных Meet-компаний, гостиничных предприятий, транспортных предприятий. Анализировать ассортимент предлагаемых туров аутгоинговых туроператоров. Анализировать туристические ресурсы и конкурентную среду.	Навыками практической работы с использованием информационных технологий в туроперейтинге. Навыками анализа ситуации современного российского туристического рынка. Навыками стимулирования агентской активности.
4	ПК - 4	Способностью применять на практике базовые и теоретические	Современные стратегии в области создания туристического продукта.	Планировать и осуществлять контроль за реализацией проекта.	Навыками создания новых туристских продуктов и услуг с использованием со-

		<p>знания по рекреационной географии и туризму, объектах природного и культурного наследия, анализировать туристско-рекреационные потребности, а также рекреационную и туристскую активность населения, виды рекреационной и туристской деятельности, особенности развития туристской инфраструктуры, своеобразие территориальных рекреационных систем России и мира и процессы глобализации в мировом туризме</p>	<p>Организацию и реализацию стратегий и программ для разных типов туристских продуктов. Комплексное обслуживание туристов на маршруте.</p>	<p>Обеспечить визовую поддержку и страхование российских туристов. Использовать правила и условия создания качественного турпродукта.</p>	<p>временных технологий и методов проектирования. Навыками практического применения теории туроперейтинга при организации выездных туров. Навыками анализа ситуации современного туристического рынка.</p>
--	--	--	--	---	--

## 2.5 Карта компетенций дисциплины.

КАРТА КОМПЕТЕНЦИЙ ДИСЦИПЛИНЫ	
<b>НАИМЕНОВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ: «Технология и организация выездного туризма»</b>	
Цель дисциплины	Целями освоения учебной дисциплины «Технология и организация выездного туризма» является формирование ключевых компетенций в области основ туроперейтинга и направления его практического использования при организации выездных туров в условиях современного российского туристического рынка.
В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие	

**Общекультурные компетенции:**

КОМПЕТЕНЦИИ		Перечень компонентов	Технологии формирования	Форма оценочного средства	Уровни освоения компетенции
ИНДЕКС	ФОРМУЛИРОВКА				
ОК-7	Способностью к самоорганизации и самообразованию	<p>Знание методов и инструментов управления качеством; измерения удовлетворенности потребителей; ответственность исполнителей за качество услуг, достоверность и полноту информации об услуге.</p> <p>Умение пользоваться понятийно-категориальным аппаратом науки; применять знания в области туристических услуг и контроля их выполнения, применять презентативную и репрезентативную схему организации поездок.</p> <p>Навыки анализа ситуации современного российского туристического рынка; современным инструментарием управления челове-</p>	<p>Работа с терминами.</p> <p>Дискуссия, оппонирование.</p> <p>Работа в группах,</p> <p>Работа учебной и научной литературы.</p>	<p>Отчет по лабораторным работам.</p> <p>Индивидуальное устное собеседование.</p> <p>Тестирование.</p>	<p align="center"><u>ПОРОГОВЫЙ</u></p> <p>Знать методы и инструменты управления качеством, измерения удовлетворенности потребителей, ответственность исполнителей за качество услуг, достоверность и полноту информации об услуге.</p> <p align="center"><u>ПОВЫШЕННЫЙ</u></p> <p>Уметь пользоваться понятийно-категориальным аппаратом науки</p> <p>Применять знания в области туристических услуг и контроля их выполнения.</p> <p>Владеть навыками анализа ситуации современного российского туристического рынка.</p>

		скими ресурсами; методами управления туристскими операциями			
<b>Общепрофессиональные компетенции:</b>					
<b>КОМПЕТЕНЦИИ</b>		<b>Перечень компонентов</b>	<b>Технологии формирования</b>	<b>Форма оценочного средства</b>	<b>Уровни освоения компетенции</b>
<b>ИНДЕКС</b>	<b>ФОРМУЛИРОВКА</b>				
ОПК-9	Способностью использовать теоретические знания на практике	<p>Знание алгоритма планирования предстоящего тура; причины и сложности аутгоинга по сравнению с другими видами туроперейтинга; организацию контроля качества туристских услуг.</p> <p>Умение применять схемы и формы сотрудничества туроператора и иностранных Меет-компаний, гостиничных предприятий, транспортных предприятий; анализировать ассортимент предлагаемых туров аутгоинговых туроператоров; российские туристические ресурсы и конкурентную среду.</p> <p>Навыки практической работы с исполь-</p>	Лекции с использованием слайд-презентаций, использование активных форм организации лабораторного занятия.	Отчет по лабораторным работам. Индивидуальное устное собеседование. Тестирование.	<p style="text-align: center;"><b><u>ПОРОГОВЫЙ:</u></b></p> <p>Знает алгоритм планирования предстоящего тура. Причины и сложности аутгоинга и инкаменга по сравнению с другими видами туроперейтинга, организацию контроля качества туристских услуг.</p> <p style="text-align: center;"><b><u>ПОВЫШЕННЫЙ:</u></b></p> <p>Умеет применять схемы и формы сотрудничества туроператора и иностранных Меет-компаний, гостиничных предприятий, транспортных предприятий.</p> <p>Умеет анализировать российские туристические ресурсы и конкурентную среду</p> <p>Владеет навыками практической работы с использованием информационных технологий в туроперейтинге.</p> <p>Навыками анализа ситуации современного российского ту-</p>

		зованием информационных технологий в туроперейтинге; анализа ситуации современного российского туристического рынка; навыками стимулирования агентской активности.			ристического рынка.
--	--	--	--	--	---------------------

### Профессиональные компетенции:

КОМПЕТЕНЦИИ		Перечень компонентов	Технологии формирования	Форма оценочного средства	Уровни освоения компетенции
ИНДЕКС	ФОРМУЛИРОВКА				
ПК – 4	Способностью применять на практике базовые и теоретические знания по рекреационной географии и туризму, объектах природного и культурного наследия, анализировать туристско-рекреационные потребности, а также рекреационную и туристскую активность населения, виды	<p>Знание современных стратегий в области создания туристического продукта; организацию и реализацию стратегий и программ для разных типов туристских продуктов; комплексное обслуживание туристов на маршруте.</p> <p>Умение планировать и осуществлять контроль за реализацией проекта; обеспечивать визовую поддержку и страхование российских туристов; использовать правила и</p>	Лекции с использованием слайд-презентаций, использование активных форм организации лабораторного занятия.	Отчет по лабораторным работам. Индивидуальное устное собеседование. Тестирование.	<p style="text-align: center;"><b><u>ПОРОГОВЫЙ:</u></b></p> <p>Знает организацию и реализацию стратегий и программ для разных типов туристских продуктов.</p> <p>Организацию и реализацию стратегий и программ для разных типов туристских продуктов.</p> <p>Комплексное обслуживание туристов на маршруте.</p> <p style="text-align: center;"><b><u>ПОВЫШЕННЫЙ:</u></b></p> <p>Уметь планировать и осуществлять контроль за реализацией проекта. Обеспечить визовую поддержку и страхование российских туристов.</p>

	<p>рекреационной и туристской деятельности, особенности развития туристской инфраструктуры, своеобразие территориальных рекреационных систем России и мира и процессы глобализации в мировом туризме</p>	<p>условия создания качественного турпродукта.          Навыки создания новых туристских продуктов и услуг с использованием современных технологий и методов проектирования; практического применения теории туроперейтинга при организации выездных туров; анализа ситуации современного туристического рынка.</p>			<p>Использовать правила и условия создания качественного турпродукта.          Владеть навыками планирования и осуществления контроля за реализацией проекта.          Навыками практического применения теории туроперейтинга при организации выездных и выездных туров.          Навыками анализа ситуации современного туристического рынка.</p>
--	--	---	--	--	---



## ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

### 1. ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ:

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		№ 7
		часы
1	2	3
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	54	54
В том числе:		
Лекции (Л)	18	18
Практические занятия (ПЗ), Семинары (С)	36	36
Лабораторные работы (ЛР)		
2. Самостоятельная работа студента (всего)	54	54
В том числе		
<i>СРС в семестре:</i>	54	54
Подготовка к защите отчета по практическим работам	12	12
Подготовка к индивидуальному собеседованию по теоретическим разделам	12	12
Подготовка к тестированию знаний фактического материала	18	18
Подготовка индивидуального домашнего задания	12	12
<i>СРС в период сессии:</i>		
Вид промежуточной аттестации	Зачет (3)	Зачет (3)
<b>ВСЕГО:</b>	<b>108</b> <b>3 зач. ед</b>	<b>108</b> <b>3 зач. ед</b>

## 2. Содержание учебной дисциплины и модуля

### 2.1. Содержание разделов учебной дисциплины

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины	Содержание раздела в дидактических единицах
7	1	Аутгоинг как вид коммерческой деятельности.	Туроператоры как субъекты рынка въездного туризма. Планирование предстоящего тура. Функции аутгоинга. Профиль работы аутгоинг-туроператора: виды и направления туров. Модель выездного туризма.
7	2	Технологии организации выездных туров	Презентативная и репрезентативная схемы организации поездок: преимущества и недостатки. Meet-компании и особенности их деятельности. Недостатки и преимущества работы туроператора с Meet-компаниями. Схемы сотруд-

			ничества туроператора и иностранных Meet-компаний.
7	3	Ассортимент выездных туров. Основные направления российского выездного туризма	Ассортимент оператора - перечень всех видов предлагаемых им туров. Реквизиты туров и услуг. Особенности ассортимента туров многопрофильных туроператоров. Систематизация туров. Формы предъявления ассортимента. Каталог туроператора: содержание, функции.
7	4	Особенности продвижения выездных туров.	Продвижение тура как совокупность методов и инструментов, позволяющих вывести турпродукт на рынки. Цели продвижения турпродукта. Основные инструменты продвижения турпродукта. Работа с агентствами как основная деятельность туроператора. Обязанности туроператора по агентскому договору. Способы стимулирования агентской активности. Инфо-туры. Функции туристической рекламы.
7	5	Автоматизация аутгоинга	Причины автоматизации туроперейтинга. Основные направления автоматизации в современном аутгоинге. Программное обеспечение в российском аутгоинге. Основные направления использования Интернета в туроперейтинге. Электронные системы бронирования. Обязанности туроператора-владельца системы бронирования. Системы бронирования билетов на авиа рейсы. Глобальная система бронирования.

## 2.2. Разделы учебной дисциплины, виды учебной деятельности и формы контроля

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
			Л	ПР	СРС	Всего	
7	1	Аутгоинг как вид коммерческой деятельности.	2	10	14	26	1-3 неделя Индивидуальное собеседование по теоретическим разделам, отчет по практическим работам.
7	2	Технологии организации выездных туров	4	6	10	20	4-7 неделя Индивидуальное собеседование по теорети-

							ческим разделам, , отчет по практическим работам.
7	3	Ассортимент выездных туров. Основные направления российского выездного туризма	6	12	10	28	8-10 неделя Индивидуальное собеседование по теоретическим разделам, отчет по практическим работам, подготовка индивидуального домашнего задания, тестирование знаний фактического материала.
7	4	Особенности продвижения выездных туров.	4	4	10	18	11-14 неделя Индивидуальное собеседование по теоретическим разделам, отчет по практическим работам, подготовка индивидуального домашнего задания.
7	5	Автоматизация аутгоинга	2	4	10	16	15 – 18 неделя Отчет по практическим работам, подготовка индивидуального домашнего задания, тестирование знаний фактического материала.
		<b>Всего</b>	<b>18</b>	<b>36</b>	<b>54</b>	<b>108</b>	<b>Зачет</b>

### 2.3.Лабораторный практикум не предусмотрен

### 2.4. Примерная тематика курсовых работ

Курсовые работы не предусмотрены учебным планом

## 3.Самостоятельная работа студента

### 3.1 Виды СРС

№ Семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины	Виды СРС	Всего часов
7	1	Аутгоинг как вид коммерческой дея-	1. Подготовка к индивидуальному собеседованию (работа с литературой, первоисточниками, сайтами)	2;2

		тельности.	2. Подготовка к защите лабораторных работ (работа с литературой, первоисточниками, сайтами) 3. Подготовка к тестированию знаний фактического материала	2;2;2  2;2
7	2	Технологии организации выездных туров	1. Подготовка к индивидуальному собеседованию (работа с литературой, первоисточниками, сайтами) 2. Подготовка к защите лабораторных работ (работа с литературой, первоисточниками, сайтами). Доклад 3. Подготовка к тестированию знаний фактического материала	2;2  2;2  2
7	3	Ассортимент выездных туров. Основные направления российского выездного туризма	1. Подготовка к индивидуальному собеседованию (работа с литературой, первоисточниками, сайтами) 2. Подготовка к защите лабораторных работ (работа с литературой, первоисточниками, сайтами). 3. Подготовка к тестированию знаний фактического материала	2;2  2;2  2
7	4	Особенности продвижения выездных туров.	1. Подготовка к индивидуальному собеседованию (работа с литературой, первоисточниками, сайтами) 2. Подготовка к защите лабораторных работ (работа с литературой, первоисточниками, сайтами) 3. Подготовка к тестированию знаний фактического материала	2;2  2;2  2
7	5	Автоматизация аутгоинга.	1. Подготовка к индивидуальному собеседованию (работа с литературой, первоисточниками, сайтами) 2. Подготовка к защите лабораторных работ (работа с литературой, первоисточниками, сайтами) 3. Подготовка к тестированию знаний фактического материала	2;2  2;2  2
			<b>ВСЕГО</b>	<b>54</b>

### 3.2 График работы студента

Семестр № 7

Форма оценочного средства	Условные обозначения	Номер недели																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Индивидуальное собеседование по теоретическим разделам	Соб	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+					
Отчет по практическим работам.	ПР	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Тестирование знаний фактического материала.	ТП								+	+	+					+	+	+	+
Индивидуальное домашнее задание	ИДЗ								+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

### **3.3. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

#### **Учебно-методические материалы**

1. Рубаник А.Н., Ушаков Д.С. Технология въездного туризма. [Текст]: учебное пособие – Ростов н/Д: ИЦ «МарТ»: Феникс, 2010 – 384 с.
2. Ушаков Д.С. Технология выездного туризма. [Текст]: учебное пособие – Ростов н/Д: ИЦ «МарТ»: Феникс, 2010 – 446 с.
3. Арбузова Н.Ю. Технология и организация гостиничных услуг/ 2-е изд, испр. [Текст]: учебное пособие – М: Академия, 2011 – 224 с.
4. Баумгартен Л.В. Управление качеством в туризме. Практикум: учебное пособие. – М. КноРус, 2016 – 288 с.
5. Бутко И.И. Туризм. Транспортные туры и круизы. [Текст]: учебное пособие – Ростов н/Д: ИЦ «МарТ»: Феникс, 2010 – 332 с.
6. Веткин В.А. Технология создания турпродукта. Пакетные туры: учебно - методическое пособие. – М.: Финансы и статистика «ИНФРА-М», 2010 – 240 с.
7. Волков С. Европейский туризм как эффективная отрасль экономики - Журнал: Современная Европа. 2011 - № 2. С. 79-93
8. Тенденции развития международного туризма – М.: Туризм: право и экономика. – 2012 - № 2 – С.23-24.
9. Каурова А.Д. Организация сферы туризма: учебное пособие – М.; СПб.: «Герда», 2008 – 368 с.

#### **Нормативные документы:**

1. ГОСТ Р 50646-2012 Услуги населению. Термины и определения.
2. ГОСТ Р 51185-2014 Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования
3. ГОСТ 32611-2014 Туристские услуги. Требования по обеспечению безопасности туристов
4. ГОСТ 50681-2010 Туристско-экскурсионное обслуживание. Проектирование туристских услуг.
5. ГОСТ 31985-2013 Услуги общественного питания. Термины и определения.

#### **Примерные темы для самостоятельной подготовки студентов.**

1. Особенности аутгоинга (формирование выездных туров).
2. Причины сложности аутгоинга по сравнению с другими видами туроперейтинга. Профиль работы аутгоинг-туроператора: виды и направления туров.
3. Факторы, определяющие профиль туроператора.

4. Монопрофильные и многопрофильные туроператоры: преимущества и недостатки. Экономическая эффективность выездного туризма.
5. Модель выездного туризма.
6. Особенности аутгоинга как вида деятельности на туристическом рынке. Презентативная и репрезентативная схемы организации поездок: преимущества и недостатки.
7. Meet-компании и особенности их деятельности.
8. Основные поставщики туристических услуг.
9. Схемы сотрудничества туроператора и поставщика туристических услуг.
10. Схемы сотрудничества туроператора и иностранных Meet-компаний.
11. Документация отношений туроператора и Meet-компаний, их обязанности.
12. Формы сотрудничества туроператоров и зарубежных гостиничных предприятий. Классификация номеров современного отеля. Организация питания в современном отеле.
13. Комитмент как форма сотрудничества отеля и туроператора.
14. Покупка блока мест на условиях элтомента.
15. Работа на условиях безотзывного бронирования.
16. Работа на условиях повешенной комиссии.
17. Работа на условиях приоритетного бронирования.
18. Формы сотрудничества туроператоров и авиакомпаний.
19. Услуги железных дорог при организации выездных туров.
20. Технология организации зарубежных круизов.
21. Услуги автотранспортного хозяйства при организации выездных туров. Взаимоотношения туристического оператора и зарубежных экскурсионных компаний. Страхование российских туристов, выезжающих за рубеж.
22. Обеспечение визовой поддержки российских туристов со стороны отечественных туроператоров.
23. Реквизиты туров и услуг.
24. Особенности ассортимента туров многопрофильных туроператоров.
25. Систематизация туров.
26. Формы предъявления ассортимента.

27. Каталог туроператора: содержание, функции.
28. Ценовое приложение туроператора как дополнение каталога.
29. Тарифы туроператора и их систематизация и содержание.
30. Продвижение тура как совокупность методов и инструментов, позволяющих вывести турпродукт на рынки.
31. Цели продвижения турпродукта.
32. Основные инструменты продвижения турпродукта.
33. Деятельность туристического агентства.
34. Функции туристических агентств.
35. Обязанности агента.
36. Обязанности туроператора по агентскому договору. Способы стимулирования агентской активности.
37. Функции туристической рекламы.
38. Электронные туристические биржи.
39. PR-акции как инструмент продвижения туров.
40. Туристические выставки.
41. Основные направления автоматизации в современном аутгоинге.
42. Программное обеспечение в российском аутгоинге.
43. Основные направления использования Интернета в туроперейтинге.
44. Электронные системы бронирования.
45. Системы бронирования билетов на авиарейсы.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине призвана не только закреплять и углублять знания, полученные на аудиторных занятиях, но и формировать умения ориентироваться в многообразии материала, умения обобщать, реферировать, умения организовать свое время, способствовать развитию у студентов творческих навыков, выразить свою точку зрения на изученные вопросы и задания. При выполнении самостоятельной работы студенту необходимо прочитать теоретический материал не только в учебниках и учебных пособиях, указанных в библиографических списках, но и познакомиться с монографическими исследованиями.

### **3.3.1. Контрольные работы/рефераты (в пункте подраздела указываются**



**примерные темы контрольных работ и рефератов и даются необходимые рекомендации по их выполнению.)**

### **Примерные темы рефератов**

1. Планирование предстоящего тура.
2. Особенности аутгоинга (формирование выездных туров).
3. 3. Причины сложности аутгоинга по сравнению с другими видами туроперейтинга.
4. Факторы, определяющие профиль туроператора.
5. 5. Монопрофильные и многопрофильные туроператоры: преимущества и недостатки.
6. Схемы сотрудничества туроператора и поставщика туристических услуг.
7. Схемы сотрудничества туроператора и иностранных Meet-компаний.
8. Документация отношений туроператора и Meet-компаний, их обязанности.
9. Работа на условиях безотзывного бронирования.
10. Работа на условиях повешенной комиссии.
11. Работа на условиях приоритетного бронирования.
12. Формы сотрудничества туроператоров и авиакомпаний.
13. Услуги железных дорог при организации выездных туров.
14. Технология организации зарубежных круизов.
15. Особенности ассортимента туров многопрофильных туроператоров.
16. Систематизация туров.
17. Формы предъявления ассортимента.
18. Каталог туроператора: содержание, функции.
19. Ценовое приложение туроператора как дополнение каталога.
20. Тарифы туроператора и их систематизация и содержание.
21. 21. Продвижение тура как совокупность методов и инструментов, позволяющих вывести турпродукт на рынки.
22. Основные инструменты продвижения турпродукта.
23. Деятельность туристического агентства.
24. Функции туристических агентств.
25. Функции туристической рекламы.
26. Электронные туристические биржи.
27. PR-акции как инструмент продвижения туров.
28. Туристические выставки.

### **Рекомендации к подготовке рефератов**

Тема рефератов определяется программой курса и индивидуально преподавателем и студентом. Он должен раскрыть обозначенную проблему на основе проработки литературных источников и материалов периодической печати, а также материалов Интер-

нет.

В начале реферата обозначается цель работы и проводится ее план. В конце прилагается список использованных источников с указанием страницы для статьи – для страницы издания. В тексте необходимы ссылки на источники. Содержание реферата представляется на практической работе с последующим обсуждением. Реферат должен быть выполнен аккуратно, ярким литературным языком, напечатан, с выполнением требований к их оформлению. Подготовка реферата преследует целью выявление возможностей студента работать самостоятельно, анализировать и обобщать использованный материал.

Контрольная работа выполняется в виде ответов на тесты. Тестовые вопросы имеют несколько вариантов ответов, из которых необходимо выбрать один или нескольких правильных ответов из общего числа предложенных.

#### **4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (см. Фонд оценочных средств)**

##### **4.2. Рейтинговая система оценки знаний обучающихся по дисциплине**

Рейтинговая система в Университете не используется.

#### **5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## 5.1. Основная литература

№ п/п	Автор (ы), наименование, место издания и издательство, год	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
				В библиотеке	На кафедре
1	2	3	4	5	6
1	Бгатов, А. П. Туристские формальности [Текст] : учебник / А. П. Бгатов. – Москва : Академия, 2011. – 368 с. (есть и пред. изд.)	1-5	7	8	
2	Веткин, В. А. Технология создания турпродукта. Пакетные туры [Текст] : учебно-методическое пособие / В. А. Веткин, Е. В. Винтайкина. – М. : Финансы и статистика: ИНФРА-М, 2010. – 240 с.	1-5	7	8	

## 5.2. Дополнительная литература

№ п/п	Автор (ы), наименование, место издания и издательство, год	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
				В библиотеке	На кафедре
1	2	3	4	5	6
1	Бочарников, В. Н. Информационные технологии в туризме [Текст] : учебное пособие / В. Н. Бочарников, Е. Г. Лаврушина, Я. Ю. Блиновская; Моск. псих.-соц. ин-т РАО. – М. : Флинта: МПСИ, 2008. – 360 с.	1-5	7	4	
2	Вестник Национальной академии туризма [Текст] : научный журнал / учредитель : некоммерческое партнерство «Национальная академия туризма»; изд. : «Балтийская академия туризма и предпринимательства». – 2006 - . – Санкт-Петербург, 2016 - . – Ежекварт. – ISSN 2073-0624.	1-5	7	1	
3	Вокруг света [Текст] : журнал Русского географического общества / учредитель и изд. СМИ : ООО «Изд-во «ВОКРУГ СВЕТА». – 1861 - . – Москва : ВОКРУГ СВЕТА, 2016 - . – Ежемес.	1-5	7	1	

4	Ильина, Е. Н. Туроперейтинг: продвижение туристского продукта [Текст] : учебник / Е. Н. Ильина; Рос. международная академия туризма. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 176 с.	1-5	7	4	
5	Туризм: право и экономика [Текст] : федеральный научно-практический журнал / учредитель : Издательская группа «Юрист». – 2003 - . – Москва, 2016 - . – Ежекварт. – ISSN 1813-1212.	1-5	7	1	
6	Туристический бизнес [Текст] : туристический бизнес для профессионалов / учредитель : ООО «Турбизнес»; изд. : ООО ИД «Турбизнес». – 1997 - . – Москва, 2016 - . – Ежемес.	1-5	7	1	
7	Туристские формальности [Текст] : учебное пособие / И. В. Борисенко [и др.]. – Москва : Форум: ИНФРА-М, 2015. – 384 с.	1-5	7	4	
8	Чудновский, А. Д. Информационные технологии управления в туризме [Текст] : учебное пособие / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. – 4-е изд., стер. – Москва : КноРус, 2016. – 102 с.	1-5	7	4	

### 5.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. LIBRARY.RU [Электронный ресурс] : информационно-справочный портал. – Режим доступа: <http://www.library.ru>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).
2. Библиотека учебной и научной литературы [Электронный ресурс] : электронная библиотека. – Режим доступа: <http://sbiblio.com/biblio>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).
3. КиберЛенинка [Электронный ресурс] : научная электронная библиотека. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).
4. Научная библиотека РГУ имени С. А. Есенина [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://library.rsu.edu.ru>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).
5. Труды преподавателей [Электронный ресурс] : коллекция // Электронная библиотека Научной библиотеки РГУ имени С. А. Есенина. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <http://dspace.rsu.edu.ru/xmlui/handle/123456789/3> (дата обращения: 15.11.2019).
6. Университетская библиотека ONLINE [Электронный ресурс] : электронная библиотека. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа:

[http://biblioclub.ru/index.php?page=main\\_ub\\_red](http://biblioclub.ru/index.php?page=main_ub_red) (дата обращения: 15.11.2019).

7. Электронный каталог НБ РГУ имени С. А. Есенина [Электронный ресурс] : база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающих в фонд НБ РГУ имени С. А. Есенина. – Рязань, [1990 - ]. – Режим доступа: <http://library.rsu.edu.ru/marc>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).
8. Юрайт [Электронный ресурс] : электронная библиотека. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru> (дата обращения: 20.04.2019).

#### 5.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины

1. Profi + Travel [Электронный ресурс] : [сайт]. – Режим доступа: <http://www.turprofi.ru>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).
2. RATA-news [Электронный ресурс] : ежедневная электронная газета Российского союза туриндустрии. – 2000 - . – М., 2000 - . – Ежедн. – Режим доступа: <http://ratanews.ru>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).
3. Tourexpi [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://tourexpi.com/ru/index.html>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).
4. Travel.ru. Туризм и путешествия [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://www.travel.ru/search/result.html>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).
5. Все о туризме. Туристическая библиотека [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://tourlib.net>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).
6. Турбизнес. Travel Trade Russia [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://www.tourbus.ru>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).
7. Туринфо [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: [http://www.tourinfo.ru/content/rating/rating\\_2008.php](http://www.tourinfo.ru/content/rating/rating_2008.php), свободный (дата обращения: 15.11.2019).
8. Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru>, свободный (дата обращения: 15.11.2019).

## 6. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

### 6.1. Требования к аудиториям (помещениям, местам) для проведения занятий:

Для проведения занятий необходимы стандартно оборудованные лекционные аудитории, в том числе, для проведения лекций с использованием мультимедийных и интерактивных технологий. Лекционные аудитории должны быть оснащены: видеопроектором, экраном, ноутбуком с необходимым программным обеспечением (MS Office 10: Word, Excel, PowerPoint), затемненными окнами, периферией к оборудованию, интерактивной доской с периферией.

## 6.2. Требования к оборудованию рабочих мест преподавателя и обучающихся:

Рабочее место преподавателя и студента должно быть оснащено: стационарным компьютером или ноутбуком с периферией и необходимым программным обеспечением (MS Office 10: Word, Excel). Open Office Libre Office

## 6.3 Требования к специализированному оборудованию:

Специализированное оборудование не требуется.

## 7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ *(Заполняется только для стандарта ФГОС ВПО)*

## 8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

<b>Вид учебных занятий</b>	<b>Организация деятельности студента</b>
Лекция	Во время лекции студенты должны внимательно слушать преподавателя, не отвлекаться. Во время чтения лекции преподавателем студенты составляют конспект: кратко, схематично, последовательно фиксируют основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечают важные мысли, выделять ключевые слова, термины. При работе с лекцией необходимо обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации или на лабораторном занятии. Уделить внимание основным понятиям.
Практическая работа	При выполнении заданий практической работы студенту необходимо внимательно просмотреть конспекты лекции по соответствующей теме. Прочитать материал по теме, обсуждаемой на занятии, в учебнике. Прочитать дополнительную литературу по соответствующей теме. Выполнить предложенные преподавателем задания по лабораторной работе. Проверить правильность выполнения полученных заданий. Подготовиться к устным ответам к вопросам, предложенным для обсуждения. При необходимости задать вопрос преподавателю на занятии.
Контрольная работа (тестирование)	Изучение материалов основной и дополнительной литературы по темам тестирования. Изучение справочных изданий, конспект основных положений, терми-

	нов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Проработка конспекта лекций по соответствующей тематике.
Реферат	При работе над рефератом необходимо формулировать тему; подобрать и изучить основных источников по теме; составить библиографию; обработать и систематизировать информацию; разработать план; подготовить реферат. Содержание реферата должно отражать: знание современного состояния проблемы; обоснование выбранной темы; использование известных результатов и фактов; полноту цитируемой литературы, ссылки на работы ученых, занимающихся данной проблемой; актуальность поставленной проблемы; материал, подтверждающий научное, либо практическое значение в настоящее время.
Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо изучить вопросы или задания, предложенные преподавателем. При подготовке необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую основную и дополнительную литературу, материалы выполненных лабораторных работ, если есть, то материалы подготовленных рефератов. Возможна индивидуальная консультация с преподавателем.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем *(при необходимости)*

- проверка домашних заданий и консультирование посредством электронной почты;
- доступность учебных материалов через электронную почту или Интернет (доступ к конспектам лекций, практическим и индивидуальным заданиям).

10. Требования к программному обеспечению учебного процесса (указывается при наличии):

Перечень информационных технологий (лицензионное программное обеспечение, информационно-справочные системы)

Название ПО	№ лицензии
Антивирус Kaspersky Endpoint Security	договор №14/03/2018-0142от 30/03/2018г.);
Офисное приложение LibreOffice	свободно распространяемое ПО
Архиватор 7-zip	свободно распространяемое ПО
Браузеризображений Fast Stone ImageViewer	свободно распространяемое ПО
Медиа проигрыватель VLC mediaplayer	свободно распространяемое ПО

Запись дисков ImageBurn	свободно распространяемое ПО
DJVU браузерDjVuBrowser Plug-in	свободно распространяемое ПО
PDF ридерFoxitReader	свободно распространяемое ПО
Операционная система WindowsPro	договор №Tr000043844 от 22.09.15г.
Самотур	Лицензии находятся на факультете

## 11.Иные сведения



**Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

*Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине для промежуточного контроля успеваемости*

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (результаты по разделам)	Код контролируемой компетенции (или её части)	Наименование оценочного средства
1	Туроператоры как субъекты рынка въездного туризма. Планирование предстоящего тура. Функции аутгоинга. Профиль работы аутгоинг-туроператора: виды и направления туров. Модель выездного туризма.	ОК – 7, ОПК – 9, ПК – 4	Зачет
2	Презентативная и репрезентативная схемы организации поездок: преимущества и недостатки. Meet-компании и особенности их деятельности. Недостатки и преимущества работы туроператора с Meet-компаниями. Схемы сотрудничества туроператора и иностранных Meet-компаний.		
3	Ассортимент оператора - перечень всех видов предлагаемых им туров. Реквизиты туров и услуг. Особенности ассортимента туров многопрофильных туроператоров. Систематизация туров. Формы предъявления ассортимента. Каталог туроператора: содержание, функции.		
4	Продвижение тура как совокупность методов и инструментов, позволяющих вывести турпродукт на рынки. Цели продвижения турпродукта. Основные инструменты продвижения турпродукта. Работа с агентствами как основная дея-		

	<p>тельность туроператора. Обязанности туроператора по агентскому договору. Способы стимулирования агентской активности. Инфо-туры. Функции туристической рекламы.</p>		
5	<p>Причины автоматизации туроперейтинга. Основные направления автоматизации в современном аутгоинге. Программное обеспечение в российском аутгоинге. Основные направления использования Интернета в туроперейтинге. Электронные системы бронирования. Обязанности туроператора-владельца системы бронирования. Системы бронирования билетов на авиарейсы. Глобальная система бронирования</p>		

**ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

<b>Индекс компетенции</b>	<b>Содержание компетенции</b>	<b>Элементы компетенции</b>	<b>Индекс элемента</b>
ОК -7	Способностью к самоорганизации и самообразованию	<b>Знать</b>	
		<b>1</b> Методы и инструменты управления качеством	ОК7 31
		<b>2</b> Измерения удовлетворенности потребителей	ОК7 32
		<b>3</b> Ответственность исполнителей за качество услуг, достоверность и полноту информации об услуге	ОК7 33
		<b>Уметь</b>	
		<b>1</b> Пользоваться понятийно-категориальным аппаратом науки	ОК7 У1
		<b>2</b> Применять знания в области туристических услуг и контроля их выполнения.	ОК7 У2
		<b>3.</b> Организацию контроля качества туристских услуг.	ОК7 У3
		<b>Владеть</b>	
		<b>1</b> Навыками анализа ситуации современного российского туристического рынка.	ОК7 В1
		<b>2</b> Современным инструментарием управления человеческими ресурсами.	ОК7 В2
		<b>3</b> Методами управления туристскими операциями	ОК7 В3
		ОПК- 9	Способностью использовать теоретические знания на практике
<b>1.</b> Алгоритм планирования предстоящего тура.	ОПК9 31		
<b>2.</b> Причины и сложности аутгоинга по сравнению с другими видами туроперейтинга.	ОПК9 32		
<b>2.</b> Организацию контроля качества туристских услуг.	ОПК 9 33		
<b>Уметь</b>			
<b>1.</b> Применять схемы и формы сотрудничества туроператора и иностранных Meet-компаний, гостиничных предприятий, транспортных предприятий.	ОПК9 У1		
<b>2.</b> Анализировать ассортимент	ОПК9 У2		

		предлагаемых туров аутгоинговых туроператоров.	
		3.Анализировать туристические ресурсы и конкурентную среду	ОПК 9 У3
		<b>Владеть</b>	
		1.Навыками практической работы с использованием информационных технологий в туроперейтинге.	ОПК9 В1
		2.Навыками анализа ситуации современного российского туристического рынка.	ОПК9 В2
		3. Навыками стимулирования агентской активности.	ОПК9 В3
ПК – 4	Способностью применять на практике базовые и теоретические знания по рекреационной географии и туризму, объектах природного и культурного наследия, анализировать туристско-рекреационные потребности, а также рекреационную и туристскую активность населения, виды рекреационной и туристской деятельности, особенности развития туристской инфраструктуры, своеобразиие территориальных рекреационных систем России и мира и процессы глобализации в мировом туризме	<b>Знать</b>	
		1. Современные стратегии в области создания туристического продукта.	ПК4 31
		2.Организацию и реализацию стратегий и программ для разных типов туристских продуктов.	ПК4 32
		3. Комплексное обслуживание туристов на маршруте.	ПК 4 33
		<b>Уметь</b>	
		1.Планировать и осуществлять контроль за реализацией проекта.	ПК4 У1
		2.Обеспечить визовую поддержку и страхование российских туристов.	ПК4 У2
		3.Использовать правила и условия создания качественного турпродукта.	ПК4 У3
		<b>Владеть</b>	
		1.Навыками создания новых туристских продуктов и услуг с использованием современных технологий и методов проектирования	ПК4 В1
		2.Навыками практического применения теории туроперейтинга при организации выездных туров.	ПК4 В2
		3.Навыками анализа ситуации современного туристического рынка.	ПК4 В3

**КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ  
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ (ЗАЧЕТ)**

№	*Содержание оценочного средства	Индекс оцениваемой компетенции и ее элементов
1.	Проанализируйте рынок выездного туризма на современном этапе и перспективы его развития по оценкам международных туристских организаций.	ОК7 В1, ОК9 З3, ПК4 В2, ПК 4 В3
2.	Охарактеризуйте систему исследования зарубежных туррынков.	ОК7 В1, ОК7 З3, ПК4 В3
3.	Опишите перспективы развития выездного туризма в РФ.	ОК7 З2, ОПК9 З1, ПК4 В1
4.	Охарактеризуйте ключевые направления туристического рынка выездного туризма в РФ.	ОК7 В1, ОК7 З3, ОПК9 У2
5.	Описать технологические процессы основной деятельности туроператора въездного туризма	ОК7 В1, ПК4 В1
6.	Раскройте понятие «туристический ваучер»	ОК7 В2, ОПК9 З2, ПК4 В1, ПК4 В3
7.	Проанализируйте сложности аутгоинга по сравнению с другими видами туроперейтинга.	ОК7 З4, ОК7 У2, ОПК9 У1, ПК4 З3
8.	Дать характеристику профилю работы аутгоинг-туроператора, охарактеризовать виды и направления туров.	ОК7 У1, ОПК9 В2, ПК4 У1, ПК4 В3
9.	Проанализируйте факторы, определяющие профиль туроператора.	ОК7 В1, ОК7 З1, ОПК9 У2, ПК4 З3
10.	Раскройте понятие «монопрофильные и многопрофильные туроператоры». Проанализируйте преимущества и недостатки в их работе.	ОК7 В1, ОПК9 В2, ПК4 З2, ПК4 В2.
11.	Опишите документооборот туроператора и Meet-компаний.	ОП7 У2, ОК7 У3 ПК9 З1, ПК4 У1, ПК4 В1, ПК4 В3
12.	Охарактеризуйте формы сотрудничества туроператоров и зарубежных гостиничных предприятий, классификацию номеров и организацию питания в современном отеле.	ОК7 У3, ОК 7 В3, ОПК9 З2, ПК4 В2
13.	Раскройте понятие «комитмент как форма сотрудничества отеля и туроператора».	ОК7 З3, ОПК9 З2, ПК4 В2
14.	Раскройте понятие «покупка блока мест на условиях элотмента».	ОК7 В3, ОПК9 У1, ОПК9 У2, ПК4 У3
15.	Раскройте понятие «работа на условиях безотзывного бронирования».	ОК7 З3, ОПК9 В3, ПК4 З1, ПК4 У2, ПК4 У3
16.	Раскройте понятие «работа на условиях повешенной	ОК7 З4, ОПК9 У1,

	комиссии и приоритетного бронирования».	ПК4 У3
17.	Охарактеризуйте основных поставщиков туристических услуг, проанализируйте схемы сотрудничества туроператора и поставщика туристических услуг.	ОК7 32, ОПК9 32, ОПК 9 В2, ОПК9 В3, ПК4 31, ПК4 У1, ПК4 В2.
18.	Опишите формы сотрудничества туроператоров и авиакомпаний.	ПК4 32, ПК4 У2, ПК4 В3
19.	Проанализируйте услуги железных дорог при организации выездных туров.	ОК7 У1, ПК4 33, ПК4 В2
20.	Проанализируйте технологию организации зарубежных круизов.	ОПК9 32, ПК4 У3, ПК4 В1
21.	Охарактеризуйте ключевые направления туристического рынка выездного туризма в страны Центральной Европы.	ОПК9 В1, ПК4 У1, ПК4 В1, ПК4 В3.
22.	Охарактеризуйте ключевые направления туристического рынка выездного туризма в страны Северной Европы.	ОК7 У1, ОПК 9 У2, ПК 4 В3, ПК4 В2.
23.	Охарактеризуйте ключевые направления туристического рынка выездного туризма в Китай.	ОПК9 32, ПК4 32, ПК4 У2, ПК4 В2
24.	Охарактеризуйте ключевые направления туристического рынка выездного туризма в Австралию и Новую Зеландию.	ОПК9 32, ПК4 33, ПК4 У2, ПК4 В1
25.	Охарактеризуйте электронные системы бронирования.	ОПК9 32, ПК4 У3, ПК4 В1, ПК4 В3
26.	Охарактеризуйте ключевые направления туристического рынка выездного туризма в страны Северной Африки.	ОПК9 32, ПК4 33, ПК4 У2, ПК4 В1
27.	Охарактеризуйте туристические зоны Турции.	ОПК9 32, ПК4 33, ПК4 У3, ПК4 В1, ПК4 В3
28.	Охарактеризуйте страны Балтии как направление выездного туризма.	ОПК9 У1, ОПК9 У2, ПК4 У1
29.	Охарактеризуйте ключевые направления туристического рынка выездного туризма в страны Юго – Восточной Азии.	ОПК9 32, ПК4 33, ПК4 У3, ПК4 В1, ПК4 В3
30.	Охарактеризуйте ключевые направления туристического рынка выездного туризма в страны Южной Азии.	ОК7 У1, ОПК9 У2, ПК4 У3, ПК4 В1, ПК4 В3

## ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ (Шкала оценивания)

Результаты выполнения обучающимся заданий на зачете оцениваются по шкале «зачтено» - «не зачтено».

«зачтено» – оценка соответствует повышенному уровню и выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

«не зачтено» - оценка выставляется обучающемуся, который не достигает порогового уровня, демонстрирует непонимание проблемы, не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.