



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФГБОУ ВО «ИГУ»

Кафедра туризма

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета бизнес-коммуникаций и
информатики

_____  _____ В.К. Карнаухова

«20» мая 2020 г.

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Наименование дисциплины (модуля)

**Б1.В.ДВ.03.02 Технология и организация
взаимодействия туроператора с поставщиками
гостиничных услуг**

(индекс дисциплины по учебному плану, наименование дисциплины (модуля)).

Направление подготовки:

43.03.02 Туризм

(код, наименование направления подготовки)

Направленность (профиль) подготовки:

Туризм

Квалификация выпускника – бакалавр

Форма обучения: очная

(очная, заочная (с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий)*, очно-заочная (с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий*))

Согласовано с УМК факультета
бизнес-коммуникаций и информатики

Рекомендовано кафедрой туризма:

Протокол № 10 от «20» мая 2020 г.

Протокол № 9 от «29» апреля 2020 г.

Председатель  В.К. Карнаухова И.о.зав.кафедрой  Д.В. Колпакиди

Содержание

	стр.
I. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	3
II. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО	3
III. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	3
IV. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ	5
4.1 Содержание дисциплины, структурированное по темам, с указанием видов учебных занятий и отведенного на них количества академических часов	5
4.2 План внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	6
4.3 Содержание учебного материала	7
4.3.1. Перечень семинарских, практических занятий и лабораторных работ	7
4.3.2. Перечень тем (вопросов), выносимых на самостоятельное изучение самостоятельной работы студентов	8
4.4. Методические указания по организации самостоятельной работы студентов	9
4.5. Примерная тематика курсовых работ (проектов) - не предусмотрена	10
V. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	10
а) основная литература	
б) дополнительная литература	
в) периодические издания (при необходимости)	
г) список авторских методических разработок	
д) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы	
VI. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
6.1. Учебно-лабораторное оборудование	
6.2. Программное обеспечение	
6.3. Технические и электронные средства	
VII. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	12
VIII. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	12

I. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Целью курса «Технология и организация взаимодействия туроператора и поставщиков гостиничных услуг» является освоение теоретических знаний в области организации туристского продукта, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Исходя из цели, в процессе изучения дисциплины решаются следующие задачи:

1. ознакомиться с принципами и методами рациональной организации взаимодействия гостиничных и туристических предприятий;
2. изучить современные технологии бронирования гостиничных услуг;
3. определить оптимальные пути взаимодействия гостиничных и туристических предприятий

II. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

2.1. Учебная дисциплина (модуль) Б1.В.ДВ.03.02 «Технология и организация взаимодействия туроператора и поставщиков гостиничных услуг» относится к дисциплине по выбору.

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины (модуля) необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами: отсутствуют.

2.3. Перечень последующих учебных дисциплин, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной: Б1.В.08 Организация и проведение деловых мероприятий, Б1.В.16 Организация туристской деятельности, Б1.В.12 Региональные особенности туроператорских и турагентских услуг.

III. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование компетенций (элементов следующих компетенций) в соответствии с ФГОС ВО и ОП ВО по данному направлению подготовки (специальности) 43.03.02 Туризм:

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
<i>ПК-3 Способен организовать, координировать и контролировать работу исполнителей, принимать решения об организации туристской деятельности</i>	<i>ИДК ПК 3.1 Осуществляет подбор персонала туристского предприятия в соответствии с профессиональными задачами деятельности</i>	Знать: основные понятия и современные принципы работы взаимодействия предприятий туристской и гостиничной сфер деятельности; основные нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность туристских и гостиничных предприятий и их взаимодействие. Уметь: организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием знаний межкультурных коммуникации. Владеть: программным обеспечением для работы с

		гостиничными предприятиями; навыками межкультурных коммуникаций.
	<i>ИДК ПК 3.2 Осуществляет руководство трудовым коллективом, хозяйственными и финансово- экономическими процессами туристской организации</i>	Знать: этические нормы и основы делового и межкультурного общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций туристских и гостиничных предприятий. Уметь: ориентироваться в системе законодательства и нормативно-правовых актов, регламентирующих сферу профессиональной деятельности. Владеть: навыками проектирования туристского продукта с учетом требований различных гостиничных предприятий; современными технологиями эффективного взаимодействия с гостиничными предприятиями.

IV. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 72 часа.

Форма промежуточной аттестации: зачет

(экзамен, зачет, зачет с оценкой)

4.1 Содержание дисциплины, структурированное по темам, с указанием видов учебных занятий и отведенного на них количества академических часов

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости; Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			Контактная работа преподавателя с обучающимися			Самостоятельная работа	
			Лекции	Семинарские (практические занятия)	Консультации		
1.	Принципы взаимодействия операторов внутреннего и въездного туризма и гостиничных предприятий	3	4	4		8	Доклад, реферат
2.	Принципы взаимодействия операторов выездного туризма и гостиничных предприятий	3	4	4		8	Доклад, КР
3.	Основные нормативно-правовые документы, регламентирующие взаимодействие туристских и гостиничных предприятий.	3	4	4		8	Собеседование
4.	Проектирование туристского продукта с учетом требований гостиничных предприятий	3	6	6		12	Тренажер, задачи, КР
Итого часов		3	18	18		36	зачет

4.2 План внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Семестр	Название раздела, темы	Самостоятельная работа обучающихся			Оценочное средство	Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
		Вид самостоятельной работы	Сроки выполнения	Затраты времени (час.)		
3	Каналы дистрибуции современных отелей	Подготовка к докладу	В течение семестра	4	Доклад	См. п. 5
3	Тарифы гостиничных предприятий	Реферат	В течение семестра	4	Реферат	См. п. 5
3	Международный стандарты делового этикета и общения.	Подготовка к докладу	В течение семестра	4	Доклады	См. п. 5
3	Тактика ведения переговоров с учетом национальных и расовых и конфессиональных различий	Подготовка к контрольной работе	В течение семестра	4	Контрольная работа (КР)	См. п. 5
3	Типы договоров между гостиничными предприятиями и туроператорскими компаниями	Подготовка к собеседованию	В течение семестра	8	Собеседование	См. п. 5
3	Динамическое ценообразование туроператорских компаний	Тренажер	В течение семестра	4	Тренажер	См. п. 5
3	Установление цены с учетом колебаний валютного курса.	Решение задач	В течение семестра	4	Задачи	См. п. 5
3	Динамика изменения цены на номер в зависимости от канала бронирования.	Подготовка к контрольной работе	В течение семестра	4	КР	См. п. 5
Общая трудоемкость самостоятельной работы по дисциплине (час)				36		
Бюджет времени самостоятельной работы, предусмотренный учебным планом для данной дисциплины (час)				36		

4.3 Содержание учебного материала

Тема 1. Принципы взаимодействия операторов внутреннего и въездного туризма и гостиничных предприятий.

Тенденции и особенности развития внутреннего рынка гостиничных услуг. Международные гостиничные сети в России. Каналы дистрибуции отелей. Традиционные формы взаимодействия туристических предприятий и гостиниц. Групповые и индивидуальные тарифы. Взаимодействие гостиниц и ОТА (Booking, Expedia).

Тема 2. Принципы взаимодействия операторов выездного туризма и гостиничных предприятий.

Региональные особенности гостиничной базы. Особенности ведения переговоров с европейскими партнерами. Особенности ведения переговоров с азиатскими партнерами. Особенности ведения переговоров с арабскими партнерами. Установление валюты платежа. Рисковые и безрисковые формы взаимодействия.

Тема 3. Основные нормативно-правовые документы, регламентирующие взаимодействие туристских и гостиничных предприятий.

Различные типы договоров. Договор комиссии, агентский договор, договор реализации гостиничных номеров. Договоры комитмента и элонтмента. Депозитная система. Порядок оплаты услуг. Аннуляционные сроки и порядок аннуляций. Валютные операции.

Тема 4. Проектирование туристского продукта с учетом требований гостиничных предприятий.

Гостиничные услуги в составе современного туристского продукта. Динамическое ценообразование туристского продукта. Прямое бронирование гостиничных номеров. On-line бронирование гостиничных номеров. Бронирование гостиничных услуг с учетом колебания курса валют. Бронирование гостиничных услуг через туроператорские компании.

4.3.1. Перечень семинарских, практических занятий и лабораторных работ

№ п/п	№ раздела и темы дисциплины (модуля)	Наименование семинаров, практических и лабораторных работ	Трудоемкость (час.)	Оценочные средства	Формируемые компетенции
1	2	3	4	5	6
1.	Раздел1.	Принципы взаимодействия операторов внутреннего и въездного туризма и гостиничных предприятий	4		ПК-3
2.	Тема 1.	Каналы дистрибуции современных отелей	2	Доклад	ПК-3
3.	Тема 2	Тарифы гостиничных предприятий	2	Реферат	ПК-3

4.	Раздел 2	Принципы взаимодействия операторов выездного туризма и гостиничных предприятий	4		ПК-3
5.	Тема 3	Международный стандарты делового этикета и общения	2	Доклады	ПК-3
6.	Тема 4	Тактика ведения переговоров с учетом национальных и расовых и конфессиональных различий	2	Контрольная работа (КР)	ПК-3
7.	Раздел 3	Основные нормативно-правовые документы, регламентирующие взаимодействие туристских и гостиничных предприятий.	4		ПК-3
8.	Тема 5	Типы договоров между гостиничными предприятиями и туроператорскими компаниями	4	Собеседование	ПК-3
9.	Раздел 4	Проектирование туристского продукта с учетом требований гостиничных предприятий	6		ПК-3
10.	Тема 6	Динамическое ценообразование туроператорских компаний	2	Тренажер	ПК-3
11.	Тема 7	Установление цены с учетом колебаний валютного курса.	2	Задачи	ПК-3
12.	Тема 8	Динамика изменения цены на номер в зависимости от канала бронирования.	2	КР	ПК-3

4.3.2. Перечень тем (вопросов), выносимых на самостоятельное изучение самостоятельной работы студентов

№ пп/п	Тема	Задание	Формируемая компетенция	ИДК
1	Каналы дистрибуции современных отелей	Выбрать тему для доклада и подготовить	ПК-3	ПК 3.2
2	Тарифы гостиничных предприятий	Выбрать тему и подготовить доклад	ПК-3	ПК 3.2
3	Международный стандарты делового этикета и общения.	Выбрать тему для доклада и подготовить	ПК-3	ПК 3.1 ПК 3.2
4	Тактика ведения	Прочитать задания,	ПК-3	ПК 3.1

	переговоров с учетом национальных и расовых и конфессиональных различий	найти информацию по сложным вопросам		ПК 3.2
5	Типы договоров между гостиничными предприятиями и туроператорскими компаниями	Прочитать вопросы, прочитайте нормативные документы, найти информацию по сложным вопросам	ПК-3	ПК 3.2
6	Динамическое ценообразование туроператорских компаний	Работы выполняется в соответствии с рекомендациями п 6.2	ПК-3	ПК 3.2
7	Установление цены с учетом колебаний валютного курса.	Решить задачи	ПК-3	ПК 3.2
8	Динамика изменения цены на номер в зависимости от канала бронирования.	Прочитать задания, найти информацию по сложным вопросам	ПК-3	ПК 3.2

4.4. Методические указания по организации самостоятельной работы студентов

При подготовке докладов:

Время для доклада - 5 минут, обязательно сопровождается презентацией не более 5-6 слайдов. На первом слайде – заголовок и автор. Слайды должны иллюстративно поддерживать текст выступления, могут содержать таблицы, графики, фото, наиболее значимую информацию, цитаты. Презентация должна заканчиваться выводом.

При подготовке реферата:

Реферат должен быть выполнен в соответствии с требованиями к курсовым и дипломным работам. Объем -10-15 страниц. Количество использованных источников – не менее 5. Содержание реферата представляется в виде доклада, сопровождаемого презентацией. Время для доклада - 5 минут, обязательно сопровождается презентацией не более 5-6 слайдов. На первом слайде – заголовок и автор. Слайды должны иллюстративно поддерживать текст выступления, могут содержать таблицы, графики, фото, наиболее значимую информацию, цитаты.

При решении задач:

При решении задач важно показать ход решения. Всякий ответ должен аргументироваться со ссылкой на первоисточник (нормативный документ, правила, требования и т.д.). При выполнении вычислений должна быть показана вся цепочка действий.

При подготовке к контрольной работе:

Задания для контрольной работы предварительно просматриваются. Просматриваются нормативные документы, рекомендованные книги. При необходимости необходимо более углубленно изучить интернет-источники, связанные с заданиями контрольной работы

При выполнении заданий «тренажер»:

Внимательно ознакомиться с перечнем рекомендованных интернет-источников. Необходимо внимательно изучить каждый, обращая внимание на детали, так как на практическом занятии необходимо будет подтвердить уверенное пользование данным ресурсом. Интернет-страницы, связанные с бронированием гостиничных услуг, прорабатываются до момента введения платежных данных. Необходимо также выделить сходства и различия между ресурсами. Некоторые гостиничные и туроператорские ресурсы требуют знания иностранных языков, поэтому потребуется дополнительное время на изучение специализированной лексики.

При подготовке к собеседованию:

Внимательно ознакомиться с перечнем вопросов к собеседованию. Далее следует детально изучить нормативные документы. Следует также прочитать разделы учебной литературы и специализированных профессиональных источников по проблематике вопросов. Работа на собеседовании организована по принципу устного экзамена. Студенту предстоит тянуть билет с вопросом.

4.5 Примерная тематика курсовых работ (проектов) - не предусмотрена

V. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей»

Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»

Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации. (в ред. Постановлений Правительства РФ от 02.10.99 N 1104, от 15.09.2000 N 693, от 01.02.2005 N 49, от 06.10.2011 N 824)

Приказ Минкультуры от 11 июля 2014 г. n 1215 «Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы, пляжи, осуществляемые аккредитованной организацией»

а) основная литература

1. Малахова, Наталья Николаевна. Инновации в туризме и сервисе [Текст] / Н.Н.Малахова, Д.С.Ушаков. М.; Ростов н/Д. «МарТ», 2008. – 221 с. ISBN 978-5-241-00871-8 – 31 экз.

2. Чудновский А.Д. Управление потребительскими предпочтениями в сфере отечественного туризма и гостеприимства и основные направления реализации туристского продукта : учеб. пособие для обучения студ. вузов по напр. подготовки "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. - М. : Федерал. агент-во по туризму, 2014. - 300 с. - ISBN 978-5-4365-0139-0 - 10 экз.

б) дополнительная литература

1. Веткин, Владимир Анатольевич. Технология создания турпродукта: пакетные туры [Текст]: учебн.-метод. пособие / В. А. Веткин, Е. В. Винтайкина. - М. «Финансы и статистика». 2013. - 239 с. ISBN 978-5-279-03482-6 – 2 экз.
2. Косолапов, Александр Борисович. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности [Текст]: учебн. пособие / А.Б. Косолапов. М. КноРус. 2010. – 279 с. ISBN 978-5-85971-943-3 – 1 экз.
3. Рубаник, Александр Никифорович. Технологии въездного туризма [Текст]: учебн. пособие / А. Н. Рубаник, Д. С. Ушаков. Ростов н/Д. «МарТ». 2010. - 377 с. ISBN 978-5-222-16931-5– 2 экз.
4. Гостиничный бизнес и индустрия размещения туристов [Текст] : учеб. пособие / И. С. Барчуков [и др.]. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : КноРус, 2013. - 168 с. - ISBN 978-5-406-02664-9 – 8 экз.

в) периодические издания (при необходимости)

г) список авторских методических разработок

д) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. Научная электронная библиотека «ELIBRARY.RU» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>.
 2. Открытая электронная база ресурсов и исследований «Университетская информационная система РОССИЯ» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://uisrussia.msu.ru>
 3. Государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа: <http://нэб.рф>.
- В соответствии с п. 4.3.4. ФГОС ВО, обучающимся в течение всего периода обучения обеспечен неограниченный доступ (удаленный доступ) к электронно-библиотечным системам:
- ЭБС «Издательство Лань». ООО «Издательство Лань». Контракт № 92 от 12.11.2018 г. Акт от 14.11.2018 г.
 - ЭБС ЭЧЗ «Библиотех». Государственный контракт № 019 от 22.02.2011 г. ООО «Библиотех». Лицензионное соглашение № 31 от 22.02.2011 г. Адрес доступа: <https://isu.bibliotech.ru/> Срок действия: с 22.11.2011 г. бессрочный.
 - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт». ЦКБ «Бибком». Контракт № 91 от 12.11.2018 г. Акт от 14.11.2018 г..
 - ЭБС «Айбукс.ru/ibooks.ru». ООО «Айбукс». Контракт № 90 от 12.11.2018 г. Акт № 54 от 14.11.2018 г.
 - Электронно-библиотечная система «ЭБС Юрайт». ООО «Электронное издательство Юрайт». Контракт № 70 от 04.10.2018 г.

VI. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Учебно-лабораторное оборудование:

Учебная аудитория для занятий лекционного и семинарского типа, проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

Аудитория оборудована: специализированной (учебной) мебелью, меловой доской;
Оборудована техническими средствами обучения:

Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.

6.2. Программное обеспечение:

DreamSpark Premium договор № 03-016-14 от 30.10.2014

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса- стандартный Russian Edition. 1500-2499 Node 1 year Educational License № 1B08-170221-054045-730-177

0365ProPiusOpenStudents ShrdSvr ALNG subs VL NL I Mth Acdms Stdnt w/Faculty (15000 лицензий)

6.3. Технические и электронные средства:

Компьютером (1 штука), монитор (1 штука); проектор, экран, колонки.

VII. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Наименование тем занятий с использованием активных форм обучения:

№	Тема занятия	Вид занятия	Форма / Методы интерактивного обучения	Кол-во часов
1	Основные нормативно-правовые документы, регламентирующие взаимодействие туристских и гостиничных предприятий	Семинар	Мастер-класс	4
2	Проектирование туристского продукта с учетом требований гостиничных предприятий	Семинар	Тренажер	6
Итого часов				10

VIII. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Материалы для проведения текущего и промежуточного контроля знаний студентов:

№ п\п	Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
1	Текущий	Принципы взаимодействия операторов внутреннего и въездного туризма и гостиничных предприятий	ПК-3
2	Текущий	Принципы взаимодействия операторов выездного туризма и гостиничных предприятий	ПК-3
3	Текущий	Основные нормативно-правовые документы, регламентирующие	ПК-3

№ п\п	Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
		взаимодействие туристских и гостиничных предприятий.	
4	Текущий	Проектирование туристского продукта с учетом требований гостиничных предприятий	ПК-3

8.1. Оценочные средства текущего контроля

Примерные темы докладов

1. Использование Channel Manager в гостиничной практике.
2. Технология бронирования через собственный сайт отеля. Права пользователя.
3. Особенности бронирования через сайты международных гостиничных сетей.
4. Продажа гостиничных номеров через туроператорские компании.
5. продажа номеров через ОТА – компании.
6. Понятие обратной связи.
7. Правила эффективной обратной связи.
8. Психологические барьеры в общении и их преодоление.
9. Приемы эффективного слушания. Рефлексивное и нерефлексивное слушание.
10. Манипуляции. Понятие, общая характеристика.
11. Механизм действия манипуляций.
12. Виды манипуляций. Противостояние манипулятивному влиянию.
13. Проблема этичности применения некоторых видов психологического влияния.
14. Коммуникативная сторона общения.
15. Психологические барьеры в общении и их преодоление.
16. Психологические особенности переговорного процесса.
17. Спор, дискуссия, полемика. Происхождение и психологические особенности.

Примерные темы рефератов

1. Тарифы гостиничной сети Marriott (на примере Courtyard Moscow City Center).
2. Тарифы гостиничной сети Accor (на примере Novotel Москва Сити).
3. Тарифы гостиничной сети Accor (на примере Ibis Москва Динамо).
4. Тарифы гостиничной сети IHG (на примере Holiday Inn Express Voronezh).
5. Тарифы гостиничной сети IHG (на примере Staybridge Suites St. Petersburg).
6. Тарифы гостиничной сети Hilton (на примере DoubleTree by Hilton Новосибирск).
7. Тарифы гостиничной сети Radisson (на примере Radisson Hotel, Rosa Khutor).
8. Тарифы гостиничной сети Kempinski (на примере Kempinski Hotel Moika 22).
9. Тарифы гостиничной сети Starwood (на примере The St.Regis Moscow Nikolskaya)
10. Тарифы гостиничной сети Азимут (на примере Азимут Тульская)

Контрольная работа

1. Специфика ведения переговоров с руководителями гостиниц Турции.
2. Специфика ведения переговоров с руководителями гостиниц Таиланда.
3. Специфика ведения переговоров с руководителями гостиниц Китая.
4. Специфика ведения переговоров с руководителями гостиниц Испании.

5. Специфика ведения переговоров с руководителями гостиниц Вьетнама.
6. Специфика ведения переговоров с руководителями гостиниц Индии.
7. Специфика ведения переговоров с руководителями гостиниц Марокко.
8. Специфика ведения переговоров с руководителями гостиниц Японии.
9. Специфика ведения переговоров с руководителями гостиниц Италии.
10. Специфика ведения переговоров с руководителями гостиниц Южной Кореи.

Примерные вопросы для собеседования

1. Основные положения, специфика договоров комиссии.
2. Основные положения, специфика агентских договоров.
3. Основные положения, специфика договоров реализации турпродукта.
4. Основные положения, специфика договоров комитмента.
5. Основные положения, специфика договоров элонтмента.
6. Основные положения, специфика договоров паритетных цен.

Задания для тренажера

Выбрать одного из туроператоров российского или международного (из списка п.7 г.) и проследить в течение недели, как будет меняться цена на проживание. Следует выполнять действие не менее двух раз в день, занося результаты в таблицу. Если цена зафиксирована в валюте отличной от рубля, то следует каждый день фиксировать курс. Результаты должны быть обработаны и представлены в виде презентации.

Образец таблицы для внесения данных:

Дата	Туроператор	Гостиница	Кол-во ночей	Стоимость проживания	Курс туроператора	Динамика + / -

В результате установлено: _____

Задачи*

**Для решения задач используется актуальный курс доллара США или евро на дату решения. Курс для задачи 1 используется для все последующих задач. Следует учитывать, что туроператоры используют конвертацию, которая составляет +2% к актуальному курсу Центрального банка РФ*

Задача 1. Стоимость проживания составляет 2500 \$/ евро. Используя актуальный курс + 2% определите стоимость проживания в рублях.

Задача 2. Стоимость проживания составляет 1600 \$/ евро. Курс изменился в сторону повышения на 3 %. Определите стоимость проживания в рублях.

Задача 3. Стоимость проживания составляет 3000 \$/ евро. Курс изменился в сторону понижения на 2 %. Определите стоимость проживания в рублях.

Задача 4. Стоимость проживания составляет 800 \$/ евро. Курс изменился в сторону повышения на 6 %. Определите стоимость проживания в рублях.

Задача 5. Стоимость проживания составляет 3999 \$/ евро. Курс изменился в сторону понижения на 4 %. Определите стоимость проживания в рублях.

Контрольная работа

Заполните таблицу:

Гостиница	Цена на при бронир. На сайте отеля	Цена по агентскому договору	Expedia	Booking	Hotels. com	Ostrovok
Иркутск						
Звезда						
Marriott						
ББЦ						
Сайен						
Европа						
Ангара						
Империя						
Дельта						

8.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации

Примерные вопросы к зачету

1. Особенности структуры индустрии туризма и индустрии гостеприимства.
2. Структурирование индустрии туризма и гостеприимства.
3. Основные тенденции развития индустрии гостеприимства.
4. Основные каналы сбыта гостиничных номеров.
5. Взаимодействие предприятий размещения с турфирмами при бронировании мест.
6. Особенности ведения переговоров с представителями зарубежных турфирм и гостиниц.
7. Рисковые формы взаимодействия гостиниц с туроператорами.
8. Схемы сотрудничества туроператора и гостиничного предприятия.
9. Работа в условиях повышенной комиссии.
10. Приоритетное бронирование во взаимоотношениях гостиницы и туроператора.
11. Разовые заявки на условиях стандартной комиссии как форма сотрудничества отеля и туроператора.
12. Безрисковые схемы взаимодействия гостиниц и туроператоров.
13. Аренда отеля как форма работы с туроператором.
14. Комитмент-условия в работе гостиницы и туроператора.
15. Элотмент-условия в работе гостиницы и туроператора.
16. Безотзывное бронирование в сотрудничестве отелей и туроператоров.
17. Условия льготных тарифов размещения туристов турфирмой.
18. Договорная документация во взаимоотношениях гостиничных предприятий с туроператорами.
19. Агентские и комиссионные договоры.
20. Корпоративный договор.
21. Политика турфирм в отношении гостиниц.
22. Профессиональная этика во взаимоотношениях гостиничных и туристских предприятий.
23. Новые способы работы с клиентами в деятельности турфирм и гостиничных предприятий.
24. Современный туристский рынок и перспективы его развития.

- 25. Особенности туристского рынка как рынка услуг.
- 26. Сегментация потребителей туристского рынка.
- 27. Процесс покупки туристского продукта.

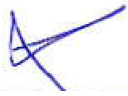
Разработчики:

	ст. преподаватель	А.Ф.Власов
_____	_____	_____
(подпись)	(занимаемая должность)	(инициалы, фамилия)

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО и учетом рекомендаций ПООП по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм».

Программа рассмотрена на заседании кафедры туризма.

Протокол № 9 от «29» апреля 2020 г.

и.о.зав. кафедрой		Д.В. Колпакиди
-------------------	---	----------------

Настоящая программа, не может быть воспроизведена ни в какой форме без предварительного письменного разрешения кафедры-разработчика программы.