

**Аннотация рабочей программы учебной дисциплины  
МДК 04.01 «Организация продаж гостиничного продукта»  
в рамках профессионального модуля 04.01  
«Продажа гостиничного продукта»**

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО **43.02.11 Гостиничный сервис** (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД) и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

1. Выявлять спрос на гостиничные услуги
2. Формировать спрос и стимулировать сбыт
3. Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг
4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга

Рабочая программа профессионального модуля может использоваться при разработке программы по дополнительному профессиональному образованию и профессиональной подготовке работников в области гостиничного сервиса. Опыт работы не требуется.

**1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

**иметь практический опыт:**

- изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта, подбора соответствующего им гостиничного продукта;
- разработки практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;
- выявления конкурентоспособности гостиничного продукта и организации;
- участия в разработке комплекса маркетинга

**уметь:**

- выявлять, анализировать и формировать спрос на гостиничные услуги;
- проводить сегментацию рынка;
- разрабатывать гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг;
- оценивать эффективность сбытовой политики;
- выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность;
- формулировать содержание рекламных материалов;

- собирать и анализировать информацию о ценах;
- знать:**
  - состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг ;
  - гостиничный продукт: характерные особенности, методы формирования;
  - особенности жизненного цикла гостиничного продукта: этапы, маркетинговые мероприятия;
  - потребности, удовлетворяемые гостиничным продуктом;
  - методы изучения и анализа предпочтений потребителя;
  - потребителей гостиничного продукта, особенности их поведения;
  - последовательность маркетинговых мероприятий при освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта;
  - формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице;
  - особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы;
  - специфику ценовой политики гостиницы, факторы, влияющие на ее формирование, систему скидок и надбавок;
  - специфику рекламы услуг гостиниц и гостиничного продукта.

**1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:**

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – 180 часа, включая:
  - обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 132 часа;
  - самостоятельной работы обучающегося – 48 часов;
- производственной практики – 144 часа.

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

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

| Код     | Наименование результата обучения                                                                                                                         |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК 4.1. | Выявлять спрос на гостиничные услуги                                                                                                                     |
| ПК 4.2. | Формировать спрос и стимулировать сбыт                                                                                                                   |
| ПК 4.3. | Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг                                                                                            |
| ПК 4.4. | Принимать участие в разработке комплекса маркетинга                                                                                                      |
| 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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями                                                          |
| ОК 7.   | Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за 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                                                                       |
| ОК 10.  | Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей)                                                |

