

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ТУРИЗМА»

ФАКУЛЬТЕТ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Согласовано:

Заместитель коммерческого
директора ООО «Макси»
отель Sky room Череметьево
В. Р. Ашуров
«13» апреля 20 19 г.



Утверждаю:
Проректор по учебно-методической
работе Н. Н. Лагуева
«13» апреля 20 19 г.



ПРОГРАММА
Учебной практики
Профессионального модуля
ПМ.04 ПРОДАЖА ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА

Специальность 43.02.11 ГОСТИНИЧНЫЙ СЕРВИС

Химки 20 19

Программа учебной практики профессионального модуля **ПМ.04 Продажи гостиничного продукта** составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) к минимуму содержания и уровню подготовки дипломированного специалиста по специальности **43.02.11 Гостиничный сервис** базовая подготовка, срок обучения – 2 года 10 месяцев и 1 год 10 месяцев, формы обучения очная и заочная, и предназначена для обучения студентов факультета среднего профессионального образования Российской международной академии туризма, изучающих данный модуль в рамках профессионального модуля.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методического Совета факультета. Протокол № _____ от «___» _____ 201_г.

СОГЛАСОВАНО:

Декан факультета СПО

_____ Г.И.Зорина

«___» _____ 201_г

Составитель (автор): Глухавцова И.В., заведующая отделом практик и повышения профессионального мастерства факультета СПО

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	6
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ	7
4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	11
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ	15
6. ПРИЛОЖЕНИЯ	20

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Программа учебной практики составлена в соответствии с Приказом «Об утверждении Положения о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования» Министерства образования и науки Российской Федерации №291 от 18.04.2013 г. и Приказом «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования» Министерства образования и науки Российской Федерации №464 от 14.06.2013 г., а также в соответствии с Положением РМАТ «О практике обучающихся, осваивающих основные образовательные программы среднего профессионального образования» принятого протоколом № _ Ученого совета РМАТ _____

Планирование и организация практики на всех ее этапах обеспечивает:

- последовательное расширение круга формируемых у обучающихся умений, навыков, практического опыта и их усложнение по мере перехода от одного этапа практики к другому;
- целостность подготовки специалистов к выполнению основных трудовых функций;
- связь практики с теоретическим обучением.

Цели учебной практики. Формирование у обучающегося общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта.

Задачи учебной практики являются:

- закрепление, углубление и совершенствование знаний и умений полученных студентами в процессе теоретического изучения профессионального модуля ПМ.04 «Продажи гостиничного продукта»;
- приобретение первоначального практического опыта в рамках профессионального модуля ПМ.04 «Продажи гостиничного продукта» для последующего освоения общих и профессиональных компетенций по избранной специальности 43.02.11 Гостиничный сервис;
- подготовка обучающегося к выполнению основных профессиональных функций в соответствии с квалификационными требованиями специалиста по гостиничному сервису.
- сбор и обработка материалов для написания отчета по учебной практике;

Содержание всех этапов практики определяется требованиями к умениям и практическому опыту по профессиональному модулю ПМ.04 «Продажи гостиничного продукта» ООП ППССЗ.

1.1 Место учебной практики в структуре ООП

Учебная практика направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессиональных модулей ООП ППССЗ по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности, реализуется в рамках профессионального модуля ПМ.04 «Продажи гостиничного продукта» по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения общих и профессиональных компетенций по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис.

1.2. Формы проведения учебной практики

Учебная практика представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку обучающихся.

1.3. Место и время проведения учебной практики

Учебная практика проводится в учебных лабораториях и тренинговых кабинетах РМАТ.

Сроки прохождения практики: учебная практика проводится в соответствии с календарным учебным графиком.

Продолжительность 36 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Результатом учебной практики является освоение:

1) общих компетенций (ОК):

Код	Наименование результата практики
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях
ОК 4.	Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7.	Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результаты выполнения заданий.
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9.	Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

2) профессиональных компетенций (ПК):

Вид профессиональной деятельности	Код	Наименование результатов практики
Продажи гостиничного продукта	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.

Вид профессиональной деятельности:

иметь практический опыт:

- изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта, подбор оптимального гостиничного продукта;
- разработки практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;
- выявления конкурентоспособности гостиничного продукта и организации;
- участие 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, система скидок и надбавок;
- специфику рекламы услуг гостиниц и гостиничного продукта.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

3.1 Тематический план

Форма обучения очная 2 года и 10 месяцев

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (час., нед.)	Сроки проведения
ПК 4.1 ПК 4.2 ПК 4.3 ПК 4.4 ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.	ПМ.04 «Продажи гостиничного продукта»	36 (1)	5 Семестр
Промежуточная аттестация		Дифференцированный зачет	

Форма обучения очная 1 года и 10 месяцев

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику (час., нед.)	Сроки проведения
ПК 4.1 ПК 4.2 ПК 4.3 ПК 4.4 ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9..	ПМ.04 «Продажи гостиничного продукта»	36 (1)	3 Семестр
Промежуточная аттестация		Дифференцированный зачет	

Форма обучения заочная 2 года и 10 месяцев

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отводимый на практику	Сроки проведения

		(час., нед.)	
ПК 4.1 ПК 4.2 ПК 4.3 ПК 4.4 ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9..	ПМ.04 «Продажи гостиничного продукта»	36 (1)	5 Семестр
Промежуточная аттестация		Дифференцированный зачет	

3.2. Содержание учебной практики
Формы обучения очная 2 года 10 месяцев, 1 год 10 месяцев ;
Заочная форма обучения 2 года 10 месяцев

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды работ, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)	Формы текущего контроля
1.	Ознакомление с организацией учебной практики	Организация практики, инструктаж по охране труда на рабочем месте. -2 часа	Оценка в рамках текущего контроля на практических занятиях учебной практики. Дневник учебной практики. Характеристика и аттестационный лист по учебной практике.
2.	Маркетинговая деятельность в гостиничном предприятии: цели, задачи.	Служба маркетинга: функции, назначение. Изучение структуры службы продажи и маркетинга, функций отделов и должностных инструкций сотрудников- 2 часа	Оценка в рамках текущего контроля на практических занятиях учебной практики. Дневник учебной практики. Характеристика и аттестационный лист по учебной практике.

3.	Выявление спроса на гостиничные услуги.	Определение ёмкости рынка гостиничных услуг и доли рынка конкретного гостиничного предприятия. Определение потребностей потребителей гостиничного продукта. Разработка ассортимента гостиничных услуг в соответствии с потребностями конкретных потребителей- 4 часа	Оценка в рамках текущего контроля на практических занятиях учебной практики. Дневник учебной практики. Характеристика и аттестационный лист по учебной практике.
4.	Анализ конкурентоспособности гостиничного предприятия	Анализ состояния рынка. Изучение ценовой политики конкурентов. Анализ потребностей потребителя. Оптимизация номенклатуры услуг гостиницы- 6 час	Оценка в рамках текущего контроля на практических занятиях учебной практики. Дневник учебной практики. Характеристика и аттестационный лист по учебной практике..
4.	Выполнение мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта.	Разработка системы стимулирования сбыта для конкретной гостиницы. Расчет цен различными методами- 6 час	Оценка в рамках текущего контроля на практических занятиях учебной практики. Дневник учебной практики. Характеристика и аттестационный лист по учебной практике.
5.	Выявление конкурентоспособности гостиничного предприятия и услуг, предоставляемых в нем.	Оценка собственного потенциала предприятия и его конкурентоспособности. Оценка эффективности рекламы, ценовой политики и каналов сбыта конкретной гостиницы. Разработка маркетингового комплекса для конкретной гостиницы- 6 час	Оценка в рамках текущего контроля на практических занятиях учебной практики. Дневник учебной практики. Характеристика и аттестационный лист по учебной практике.
6.	Реклама в комплексе маркетинговых мероприятий	Виды рекламной продукции в гостинице. Формулирование содержания рекламных материалов. Определение различных средств распространения рекламы. Выбор оптимального канала распространения рекламы. Разработка идеологии проведения рекламной кампании для	Оценка в рамках текущего контроля на практических занятиях учебной практики. Дневник учебной практики. Характеристика и аттестационный лист по учебной

		конкретной гостиницы. Разработка рекламной компании для конкретной гостиницы- 8 часов	практике.
	Заключительный этап	Составление отчета по практике- 2 часа	Защита отчета
	Промежуточная аттестация	Дифференцированный зачет	
Итого:			36 часов

4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

4.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы профессионального модуля предполагает наличие учебной аудитории:

Лаборатория службы продажи и маркетинга

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- шкаф
- учебная доска;
- наглядные материалы

Технические средства обучения:

- видеооборудование (мультимедийный проектор с экраном или телевизор, или плазменная панель);

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная:

1. Предпринимательство в индустрии гостеприимства : учебное пособие / Ю.В. Орел, С.С. Вайцеховская, Н.Н. Тельнова и др. ;». - Ставрополь : Секвойя, 2017 URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485071>
2. Маркетинг в туристской индустрии : учебное пособие / под ред. Ю.П. Кожаева.-Москва:ЮНИТИ-ДАНА,2016.
URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=447036>
3. Меликян, О.М. Поведение потребителей : учебник / О.М. Меликян. - 4-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453281>
4. Лукич, Р. Управление продажами / Р. Лукич. - Москва : Альпина Паблишер, 2016. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279013>
- 5.Норка, Д.И. Экспертные продажи: новые методы убеждения покупателей / Д.И. Норка ; ред. А. Петров. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 334 с. - ISBN 978-5-9614-6616-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495618>

Дополнительная:

1. Эмоциональные продажи : как увеличить продажи втрое. Птуха К., Гусарова В. М.: Альпина Паблишер, 2016 (ЭБС: Университетская библиотека онлайн, URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=279045&sr=1)
2. Команда чемпионов продаж : как создать идеальный отдел продаж и эффективно им управлять. Филиппов С. М.: Альпина Паблишер, 2016 (ЭБС: Университетская библиотека онлайн, URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=428095&sr=1)
3. Рукомойникова, В.П. Реклама в туризме : учебное пособие / В.П. Рукомойникова ; Поволжский государственный технологический университет.-Йошкар-Ола:ПГТУ,2017.
URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=476509>
- 4.Олейник, К. Всё об управлении продажами / К. Олейник, С. Иванова, Д. Болдогоев ; ред. Ю. Быстровой. - 3-е изд. - Москва : Альпина Бизнес Букс, 2016. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279847>
- 5.Голова, А.Г. Управление продажами : учебник / А.Г. Голова. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495767>

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ

По результатам учебной практики руководителями практики от организации формируется аттестационный лист (Приложение 1), содержащий сведения об уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, а также характеристика на обучающегося по освоению компетенций в период прохождения учебной практики (Приложение 2).

5.1. Оценки общих и профессиональных компетенций обучающегося, освоенных им в ходе прохождения практики

Индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Раздел практики, обеспечивающий этапы формирования компетенции (или ее части)		
		знать	уметь	владеть
ПК 4.1.	Выявлять спрос на гостиничные услуги.	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;	выявлять, анализировать и формировать спрос на гостиничные услуги;	Навыками подбора соответствующего гостиничного продукта для потребителя;
ПК 4.2.	Формировать спрос и стимулировать сбыт.	последовательность маркетинговых мероприятий при	проводить сегментацию рынка; разрабатывать	Методами разработки практических рекомендаций по

		освоении сегмента рынка и позиционировани и гостиничного продукта; формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице;	гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг;	формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;
ПК 4.3.	Оценивать конкурентоспособн ость оказываемых гостиничных услуг.	особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы;	оценивать эффективность сбытовой политики;	Выявлением конкурентоспособно сть гостиничного продукта и организации;
ПК 4.4.	Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.	специфику ценовой политики гостиницы, факторы, влияющие на ее формирование, систему скидок и надбавок; специфику рекламы услуг гостиниц и гостиничного продукта.	выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность; формулировать содержание рекламных материалов; собирать и анализировать информацию о ценах;	Методами разработки комплекса маркетинга
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	Основы своей будущей профессии	Определять социальную значимость будущей профессии	-Проявляет серьезную мотивацию к профессии. -Стремится пополнить багаж новыми профессиональными знаниями и умениями.
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Методы исполнения профессиональн ых задач	Организовать собственную профессиональную деятельность, используя эффективные методы	-Имеет способность к анализу и синтезу -Способен применять знания на практике
ОК 3.	Принимать решения в	Формы принятия решений в	Принимать решения со всей	-Планирует, организует и

	стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	различных ситуациях	ответственностью за них	контролирует свою деятельность -Опознает нестандартные ситуации
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Методы поиска информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Использовать необходимую информацию	-Владеет письменной и устной коммуникацией на родном языке -Стремится самостоятельно искать, извлекать, систематизировать, анализировать и отбирать необходимую для решения учебных задач информацию, организовывать, преобразовывать, сохранять и передавать ее
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Применять информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	-Стремится освоить работу с разными видами информации: диаграммами, символами, графиками, текстами, таблицами и т.д. -Владеет современными средствами получения и передачи информации (факс, сканер, компьютер, принтер, модем, копир и т.д.) и информационными и телекоммуникационными технологиями (аудио-видеозапись, электронная почта, СМИ, Интернет)
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Формы работы в коллективе	Работать в команде	-Проявляет навыки межличностного общения -Умеет слушать собеседников -Проявляет умение работать в команде на общий результат -Проявляет

				справедливость, доброжелательность -Вдохновляет всех членов команды вносить полезный вклад в работу -Организует работу малой группы
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий	Степень ответственности в профессионально й деятельности	Нести ответственность за выполняемые действия	- Проявляет ответственность за выполняемую работу -Берет ответственность за принятие решений на себя, если необходимо продвинуть дело вперед
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Формы саморазвития	Заниматься самообразованием, личностным ростом	- Склонен к саморазвитию -Способен учиться -Способен работать самостоятельно -Стремиться к успеху -Терпим к критике -Проявляет самокритику -Имеет устойчивое стремление к самосовершенствованию
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессионально й деятельности	Методы смены технологий в профессионально й деятельности	Производить смену технологий и быстро адаптироваться в изменениях	-Приемами поиска различных вариантов выполнения решений -Принимает непопулярные решения, если этого требует ситуация -Проявляет инициативность и предпринимательски й дух -Активно принимает участие в разработке новых проектов -Готов к самостоятельной деятельности в условиях неопределенности

5.2. Критерии оценивания отчета по прохождению учебной практики:

Оценка	Показатели оценивания
«5»	Обучающийся достиг повышенного уровня сформированности компетенций. Успешно выполнил все задания и рекомендации, данные руководителем. Изложение материалов полное, последовательное, грамотное. Работу отличает творческий характер исследований. Выполнена практическая и теоретическая часть работы. Приложения логично связаны с текстовой частью отчета. Отчет оформлен в соответствии с требованиями, сдан в установленный срок и успешно защищен. Программа практики выполнена. Обучающийся предоставил в полном объеме дневник практики и получил положительную характеристику.
«4»	Обучающийся достиг базового уровня сформированности компетенции. Изложение материалов полное, последовательное в соответствии с требованиями программы. Допускаются несущественные и стилистические ошибки. Обучающийся выполнил все задания по отдельным темам в течение практики. Освоены технические приемы проектных исследований. Приложения в основном связаны с текстовой частью. Отчет сдан в установленный срок. Оформлен в соответствии с требованиями. Подготовлен дневник практики. Программа практики выполнена. Отзыв положительный.
«3»	Обучающийся достиг минимального уровня сформированности компетенций. Обучающимся собран материал по преддипломной практике. Изложение материалов неполное. Оформление не аккуратное. Текстовая часть отчета не везде связана с приложениями. Отчет сдан в установленный срок. Обучающийся выполнил не все практические задания, рекомендованные руководителем, допустил большое количество ошибок в оформлении дневника практики. Программа практики выполнена не в полном объеме. Отзыв положительный.
«2»	Обучающийся не достиг минимального уровня сформированности компетенции. Обучающийся не знает основ проектирования и не может решить творческие задачи, не развит практический опыт работы над проектом. Изложение материалов неполное, бессистемное. Существуют ошибки, оформление не вполне соответствует требованиям. Приложения отсутствуют. Отчет сдан в установленный срок. Обучающийся выполнил не все практические задания, рекомендованные руководителем (менее 70%), не подготовил дневник практики. Отзыв отрицательный.

5.3. Формы отчетности и оценочный материал прохождения практики:

По результатам учебной практики руководителем практики формируется аттестационный лист (Приложение 1), содержащий сведения об

уровне освоения обучающимся профессиональных компетенций, а также характеристику на обучающегося по освоению компетенций в период прохождения учебной практики (Приложение 2).

В период прохождения учебной практики обучающийся ведёт дневник практики (Приложение 3). В качестве приложения к дневнику практики обучающийся оформляет графические, аудио-, фото-, видео- материалы, наглядные образцы подтверждения практического опыта, полученного на учебной практике. По результатам учебной практики обучающимся составляется отчёт в который входит:

- Аттестационный лист (см. Приложение 1)
- Характеристика (см. Приложение 2)
- Дневник по учебной практике (см. Приложение 3)
- Отчет о выполнении задания по учебной практике (см. Приложение 4)

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Обучающийся _____ *ФИО обучающегося*

№ курса/группы

Проходил(а) практику с _____ 20__ г. по _____ 20__ г.

По ПМ _____
название ПМ

на/в _____
название предприятия/организации

в подразделении _____
название подразделения

За период прохождения практики обучающийся/щаяся посетил(а) _____ дней, по уважительной причине отсутствовал(а) _____ дней, пропуски без уважительной причине составили _____ дней.

Обучающийся/щаяся соблюдал(а)/не соблюдал(а) трудовую дисциплину, правила техники безопасности, правила внутреннего трудового распорядка (*нужное подчеркнуть*).

Отмечены нарушения трудовой дисциплины и/или правил техники безопасности:

За время практики:

1. Обучающийся/щаяся выполнил(а) следующие задания (виды работ):

Общие и профессиональные компетенции (код и наименование)	Основные показатели оценки результата	Уровень освоения ПК/ОК-освоена/не освоена
ПК 4.1. Выявлять спрос на гостиничные услуги.	В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен: Иметь практический опыт: • изучения и анализа потребностей	
ПК 4.2. Формировать спрос и стимулировать сбыт.	потребителей гостиничного продукта, подбор оптимального гостиничного продукта;	
ПК 4.3. Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.	• разработки практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию	

ПК 4.4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.	сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;	
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	<ul style="list-style-type: none"> • выявления конкурентоспособности гостиничного продукта и организации; • участие в разработке комплекса маркетинга. <p>Уметь:</p>	
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	<ul style="list-style-type: none"> • 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; 	
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	<ul style="list-style-type: none"> • оценивать эффективность сбытовой политики; 	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	<ul style="list-style-type: none"> • выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность; • формулировать содержание рекламных материалов; • собирать и анализировать информацию о ценах. <p>Знать:</p>	
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> • состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг; • гостиничный продукт: характерные особенности, методы формирования; 	
ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	<ul style="list-style-type: none"> • особенности жизненного цикла гостиничного продукта: этапы, маркетинговые мероприятия; • потребности, удовлетворяемые гостиничным 	

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.	продуктом; <ul style="list-style-type: none"> • методы изучения и анализа предпочтений потребителей; • потребителей гостиничного продукта, особенности их проведения; 	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	<ul style="list-style-type: none"> • последовательность маркетинговых мероприятий при освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта; • формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице; 	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы; • специфику ценовой политики гостиницы, факторы, влияющие на её формирование, система скидок и надбавок; • специфику рекламы услуг гостиниц и гостиничного продукта. 	

Заключение: аттестуемый *продемонстрировал* \ *не продемонстрировал* владение профессиональными и общими компетенциями: _____

Руководитель практики (от организации)

_____ «__» _____ 20__ г.
подпись, Ф.И.О. М.П.

Итоговая оценка по практике (по пятибалльной системе) _____

Примечание: итоговая оценка по практике выставляется руководителем практики от колледжа на основе оценок выполнения заданий практики, освоения ОК и ПК в данном аттестационном листе-характеристике, а также на основе предоставленного обучающимся/щейся отчета. Отчет по практике должен содержать требуемый комплект графических, аудио-, фото-, видео- и иных материалов, наглядных образцов изделий, документов, подтверждающих выполнение заданий практики и освоения ОК и ПК.

Руководитель практики от факультета СПО _____
 (Ф.И.О, подпись) «__» _____ 20__ г.

**ХАРАКТЕРИСТИКА
организации**

на обучающегося _____
(фамилия, имя, отчество)
__ курса специальности _____

Программу практики и индивидуальное задание выполнил(а) *в полном/ неполном* объеме.

За период прохождения практики студент освоил следующее общие компетенции:

- Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес о удовлетворительно о хорошо о отлично
- Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. о удовлетворительно о хорошо о отлично
- Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности о удовлетворительно о хорошо о отлично

Формирование и уровень освоения профессиональных компетенций указан в аттестационном листе по практике.

Особое мнение руководителя практики от организации

Руководитель практики от организации:

(должность)

(ФИО)

подпись

**РОССИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ТУРИЗМА
ФАКУЛЬТЕТ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**ДНЕВНИК
по
УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ**

ПМ. 04 ПРОДАЖИ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА

*Специальность
43.02.11 «Гостиничный сервис»*

Обучающегося _____
Фамилия, И.О., номер группы

Руководитель практики от организации/предприятия:

Фамилия, И.О. , подпись

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

ОТЧЕТ О ВЫПОЛНЕНИИ ЗАДАНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ПРАКТИКЕ

Я, _____ (Фамилия Имя,) студент группы _____ (указать номер) проходил практику _____ В _____ (указать название организации).

В ходе прохождения практики мной были изучены:

Я принимал(а) участие в:

Мной, совместно с руководителем, были составлены:

Далее в текстовой описательной форме даются ответы на каждый пункт заданий практики, в ходе текста указываются ссылки на приложения (схема организации, образцы документов, презентация и др.) Заканчивается отчет выводом по итогам прохождения практики.

Выводы:
