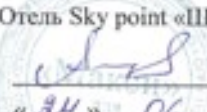


**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ТУРИЗМА»**


**ФАКУЛЬТЕТ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Согласовано:

Заместитель коммерческого  
Директора ООО «Макси»  
Отель Sky point «Шереметьево»  
  
В.Р. Ашуров  
« 24 » 06 2021 г.



Утверждаю:

  
Первый проректор РМАТ  
В.Ю. Питюков  
« 28 » 06 2021 г.

**ПРОГРАММА**

**производственной практики  
профессионального модуля**

**ПМ. 04 Продажа гостиничного продукта**

**МДК 04.01 Организация продаж гостиничного продукта**

по специальности **43.02.11 Гостиничный сервис**  
квалификация (степень) выпускника – менеджер

г. Химки, мкр. Сходня, 2021 г.

Программа производственной 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 **Специальность: 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 Совета факультета. Протокол №4 от «24» июня 2021г.

**СОГЛАСОВАНО:**

Зам.декана факультета СПО

Проректор, декан факультета СПО

  
\_\_\_\_\_  
Е.В.Разумовская  
« 24 » 06 20 21 г.

  
\_\_\_\_\_  
В.А. Жидких  
« 24 » 06 20 21 г.

Составитель (автор):

Глухавцова И.В., заведующая отделом практик и  
повышения профессионального мастерства факультета СПО

## СОДЕРЖАНИЕ

	<b>Стр.</b>
<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>4</b>
<b>2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>6</b>
<b>3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ</b>	<b>7</b>
<b>4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ</b>	<b>7</b>
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ</b>	<b>14</b>

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Программа производственной 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» 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 «\_\_»\_\_\_\_\_20\_\_г.

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.

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

**Задачи** производственной практики:

- формирование у обучающихся первоначальных практических профессиональных умений в рамках данного модуля ПМ 04 «Продажи гостиничного продукта», для освоения специальности;
- обучение трудовым приемам, операциям и способам выполнения трудовых процессов, характерных для соответствующей специальности и необходимых для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.
- сбор и обработка материалов для написания отчета о производственной практике;

### **1.1. Место производственной (по профилю специальности) практики в структуре ППССЗ**

Производственная практика направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта и реализуется в рамках профессионального модуля ООП ППССЗ по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения общих и профессиональных компетенций по избранной специальности Гостиничный сервис.

Производственная практика (по профилю специальности) базируется на освоении и содержании программы МДК.04.01 Организация продаж гостиничного продукта

### **1.2. Формы проведения производственной (по профилю специальности) практики**

Производственная практика (по профилю специальности) проводится в форме практического обучения на рабочих местах в организациях и учреждениях.

### **1.3. Место и время проведения производственной практики (по профилю специальности)**

Производственная практика (по профилю специальности) проводится в организациях на основе договоров о прохождении практик, заключаемых между РМАТ и организациями, и в соответствии с приказом о закреплении мест прохождения практик.

Сроки прохождения практики: производственная практика (по профилю специальности) проводится в соответствии с календарным учебным графиком.

**Продолжительность 72 часа (2 недели).**

## 2. РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Результатом производственной 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	ПК 4.1.	Выявлять спрос на

продукта		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.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

#### 3.1 Тематический план Форма обучения очная 1 года и 10 месяцев

<b>Коды формируемых компетенций</b>	<b>Наименование профессионального модуля</b>	<b>Объем времени, отведенный на практику (в неделях, часах)</b>	<b>Сроки проведения</b>
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	72 часа (2 недели)	4 семестр

#### Форма обучения заочная 2 года и 10 месяцев

<b>Коды формируемых компетенций</b>	<b>Наименование профессионального модуля</b>	<b>Объем времени, отведенный на практику (в неделях, часах)</b>	<b>Сроки проведения</b>
ПК 4.1 ПК 4.2	ПМ.04 Продажи	72 часа (2 недели)	6 семестр



ПК 4.3 ПК 4.4 ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ОК 8. ОК 9.	гостиничного продукта		
--	--------------------------	--	--

### 3.2. Содержание программы производственной практики

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды производственной работы, на практике включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)	Формы текущего контроля
1.	Знакомство с организацией производственной практики	Организация практики, инструктаж по охране труда, технике безопасности- <b>2 часа</b>	Запись в дневнике по практике, отчет по практике
2.	Субъекты и объекты маркетинговой деятельности гостиничного предприятия. Сегментация рынка гостиничных услуг. Методы формирования спроса и стимулирования сбыта (ФОСТИС). Коммуникационная политика гостиничного предприятия	Знакомство с работой сотрудников службы продажи и маркетинга ; Выявление и анализ спроса на гостиничные услуги. Анализ информации о рынке предложений гостиничных продуктов. Создание базы данных потребителей, конкурентов, поставщиков. Определение характеристик гостиничного продукта и его оптимальную номенклатуру. Выявление каналов сбыта гостиничного предприятия. Анализ ценовой политики гостиницы и ее конкурентов. Анализ эффективности используемых в гостинице рекламных средств и текстов- <b>28 часов.</b>	Оценка на этапах производственной практики. Дневник производственной практики. Характеристика и аттестационный лист по производственной практике.
3.	Конкуренция в сфере гостиничного хозяйства. Конкурентоспособность гостиничного продукта	Выявление параметров сегментации целевого рынка. Анализ возможности освоения новых сегментов рынка.	Оценка на этапах производственной практики. Дневник производственной

		Оценка эффективности сбытовой политики.- <b>18 часов</b>	практики. Характеристика и аттестационный лист по производственной практике.
4.	Составляющие комплекса маркетинга. Разработка гостиничного продукта. Ценовая политика гостиничного предприятия. Методы распространения и стимулирования сбыта гостиничного продукта.	Определение конъюнктуры рынка гостиничных услуг. Оценка конкурентоспособности гостиничного предприятия и продукта. Оценка качества гостиничного продукта и оформление документов по качеству Формирование комплекса дополнительных услуг гостиничного предприятия. Составление и разработка предложений по совершенствованию маркетинговой деятельности в гостиничном предприятии.- <b>22 часа</b>	Оценка на этапах производственной практики. Дневник производственной практики. Характеристика и аттестационный лист по производственной практике.
5.	Заключительный этап	Составление отчета по практике- <b>2 часа</b>	Защита отчета
	<b>Итого</b>	<b>72 часа</b>	
	Промежуточная аттестация	Дифференцированный зачет	

\*Содержание задания может корректироваться руководителем практики.

#### 4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПМ.04 «ПРОДАЖИ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА»

##### 4.1. Общие требования к организации производственной практики студентов

Реализация программы модуля предполагает концентрированную производственную практику после освоения всего модуля.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику на базе гостиниц являющимися социальными партнерами РМАТ. К ней допускаются студенты, не имеющие академических задолженностей и прошедшие учебную практику по ПМ 04

«Продажи гостиничного продукта». Производственная (по профилю специальности) практика завершается дифференцированным зачетом.

Изучение программы МДК.04.01 «Организация продаж гостиничного продукта» завершается квалификационным экзаменом.

#### **4.2. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся на производственной (по профилю специальности)**

##### **практике**

Самостоятельная работа в период прохождения производственной практики (по профилю специальности) связана с необходимостью сбора и обработки информации для написания отчета. В период практики обучающийся должен использовать следующие учебно-методические материалы:

1. Программа производственной (по профилю специальности) практики.
2. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, основных правовых и нормативно-технических документов, Интернет–ресурсов, периодических изданий по вопросам производственной (по профилю специальности) практики.

#### **4.3. Формы промежуточной аттестации (по итогам практики)**

Промежуточная аттестация по итогам практики проводится в форме дифференцированного зачета.

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИКИ

### 5.1. Процедура 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 освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта; формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице;	проводить сегментацию рынка; разрабатывать гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг;	методами разработки практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;
ПК	Оценивать	особенности продаж	оценивать	выявлением

4.3.	конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг.	номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы;	эффективность сбытовой политики;	конкурентоспособности 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	
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Методы исполнения профессиональных задач	Организовать собственную профессиональную деятельность, используя эффективные методы	
ОК 3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	Формы принятия решений в различных ситуациях	Принимать решения со всей ответственностью за них	
ОК 4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных	Методы поиска информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального	Использовать необходимую информацию	

	х задач, профессионального и личностного развития.	и личностного развития.		
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	Применять информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	
ОК 6.	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	Формы работы в коллективе	Работать в команде	
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий	Степень ответственности в профессиональной деятельности	Нести ответственность за выполняемые действия	
ОК 8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	Формы саморазвития	Заниматься самообразованием, личностным ростом	
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	Методы смены технологий в профессиональной деятельности	Производить смену технологий и быстро адаптироваться в изменениях	

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

## 5.2. Критерии оценивания отчета по прохождению производственной 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 производственной 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 производственной практики (Приложение 2).

Формой отчетности является: 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 производственной практики (по профилю специальности) обучающимся составляется отчет (Приложение 4).

#### **5.4. Учебно-методическое и информационное обеспечение производственной практики (по профилю специальности)**

Для обеспечения самостоятельной работы студенты используют учебно-методические пособия, учебную литературу и интернет - ресурсы в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена по специальности 43.02.11 Гостиничный сервис

##### **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](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](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>

# ПРИЛОЖЕНИЕ 1

## АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Обучающийся \_\_\_\_\_ *ФИО обучающегося*

\_\_\_\_\_  
*№ курса/группы*

Проходил(а) практику с \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

ПоПМ \_\_\_\_\_  
*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: <b>Иметь практический опыт:</b> • 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 сбыта гостиничного продукта для различных	
ПК 4.4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.	целевых сегментов;  • выявления конкурентоспособности	
ОК 1. Понимать сущность и		

<p>социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>гостиничного продукта и организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• участие в разработке комплекса маркетинга.</li> </ul>	
<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• выявлять, анализировать и формировать спрос на гостиничные услуги;</li> <li>• проводить сегментацию рынка;</li> <li>• разрабатывать гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг;</li> </ul>	
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• оценивать эффективность сбытовой политики;</li> </ul>	
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность;</li> <li>• формулировать содержание рекламных материалов;</li> <li>• собирать и анализировать информацию о ценах.</li> </ul>	
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг;</li> <li>• гостиничный продукт: характерные особенности, методы формирования;</li> </ul>	
<p>ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• особенности жизненного цикла гостиничного продукта: этапы, маркетинговые мероприятия;</li> </ul>	
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• потребности, удовлетворяемые гостиничным продуктом;</li> <li>• методы изучения и анализа предпочтений</li> </ul>	

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

**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 следующие 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

МП

**ПРИЛОЖЕНИЕ 3**

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

**ДНЕВНИК  
по  
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ 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*

Химки 20\_г.



## ПРИЛОЖЕНИЕ 4

### ОТЧЕТ О ВЫПОЛНЕНИИ ЗАДАНИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Я, \_\_\_\_\_ (Фамилия Имя,) обучающийся 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:**

---

---

---



