

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Институт экологии и географии



УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по образовательной деятельности КФУ
Проф. Минзарипов Р.Г.

_____ 20__ г.

Программа дисциплины

Технологии и организация операторских и агентских услуг БЗ.ДВ.3

Направление подготовки: 101100.62 - Гостиничное дело

Профиль подготовки: Гостиничная деятельность

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: на базе СПО

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Галимов Ш.Ш.

Рецензент(ы):

Рубцов В.А.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Рубцов В. А.

Протокол заседания кафедры No ____ от " ____ " _____ 201__ г

Учебно-методическая комиссия Института экологии и географии:

Протокол заседания УМК No ____ от " ____ " _____ 201__ г

Регистрационный No

Казань
2014

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. (доцент) Галимов Ш.Ш. кафедра социально-культурного сервиса и туризма отделение географии и туризма , SSGalimov@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

бакалавриата имеет своей целью развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общекультурных-универсальных (общенаучных, социально-личностных, инструментальных) и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВПО по данному направлению подготовки при изучении предмета

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б3.ДВ.3 Профессиональный" основной образовательной программы 101100.62 Гостиничное дело и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 5 курсе, 10 семестр.

Предмет Технологии и организация операторских и агентских услуг является дисциплиной по выбору

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ОК-1 (общекультурные компетенции)	? владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения
ОК-12 (общекультурные компетенции)	? владением основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией
ОК-2 (общекультурные компетенции)	? владением одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного
ОК-9 (общекультурные компетенции)	? способностью осознать социальную значимость своей будущей профессии, проявлять мотивацию к профессиональной деятельности
ПК-1 (профессиональные компетенции)	? готовностью к применению современных технологий для формирования и предоставления гостиничного продукта, соответствующего требованиям потребителей
ПК-17 (профессиональные компетенции)	? способностью находить, анализировать и обрабатывать научно-техническую информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

Должен знать основы организации работы туроператоров и турагенств

2. должен уметь:

Жолжен уметь пользоваться информацией и навыками работы в турфирмах

3. должен владеть:

Должен владеть навыками работы информационными технологиями в туризме, навыками работы с клиентами-туристами

Должен продемонстрировать способность и готовность в практической деятельности использовать знания и навыки полученные при изучении предмета

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет зачетных(ые) единиц(ы) 108 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины экзамен в 10 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю

Тематический план дисциплины/модуля

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Технологии и организация туроператорских услуг	10	1	2	2	0	устный опрос
2.	Тема 2. Работа Российских и Татарстанских туроператоров	10	2	2	2	0	устный опрос
3.	Тема 3. Технологии и организация турагентских услуг	10	3	2	4	0	устный опрос
	Тема . Итоговая форма контроля	10		0	0	0	экзамен
	Итого			6	8	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Технологии и организация туроператорских услуг

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Комплектацией туристического продукта, то есть формированием набора услуг под названием ?тур?, занимаются туроператоры. Туроператор составляет дифференцированные туристические продукты из составляющих услуг в соответствии с требованиями и пожеланиями клиентов. Туроператор разрабатывает туристические маршруты, насыщает их услугами посредством взаимодействия с поставщиками услуг, обеспечивает функционирование туров и предоставление услуг, подготавливает рекламно-информационные издания по своим турам, рассчитывает цены на туры, передает туры турагенту для их последующей реализации туристам. Обычно туроператор ? это более крупная компания, чем турагент. Она имеет головной туроператорский офис и несколько филиалов ? агентскую сеть. При этом независимо от наличия собственной агентской сети, туроператор заключает агентские соглашения с независимыми турагенствами на продажу своих туров.

практическое занятие (2 часа(ов)):

По виду деятельности туроператоры бывают: - операторами массового рынка ? они продают большое число туристических пакетов, в которые часто включаются чартерные авиарейсы в определенные пункты назначения, главным образом в места развития массового туризма. - специализированными операторами ? они специализируются на определенном продукте или сегменте рынка (на определенной стране, на определенном виде туризма и так далее). В свою очередь, специализированные операторы подразделяются на туроператоров: - специального интереса (например, организация сафари в Африке); - специального места назначения (например, фирмы, специализирующиеся только на Англии или Испании); - определенной клиентуры (молодежные, бизнес - туры, семейные туры и так далее); - специальных мест назначения (например, турбазы и тому подобное); - использующих определенный вид транспорта (автобусы, теплоходы и так далее); По месту деятельности туроператоры бывают: - местными (внутренними) ? они ориентируют туристические пакеты в пределах страны происхождения; - выездными ? они ориентируют туристические пакеты на зарубежные страны; - операторами на приеме ? они базируются в месте назначения (в стране назначения) и обслуживают прибывающих иностранных туристов в пользу других операторов и агентов. Кроме того, в более общем смысле туроперейтинга принято разделять туроператоров на инициативных и рецептивных.

Тема 2. Работа Российских и Татарстанских туроператоров

лекционное занятие (2 часа(ов)):

В зависимости от того, как составлен договор между участниками сделки, расчеты по нему могут осуществляться двумя способами: с участием турагента в расчетах или без его участия в расчетах. В туристической деятельности, при исполнении поручения с участием в расчетах, туроператор производит расчеты только с турагентом, который, в свою очередь, рассчитывается с покупателями (поставщиками) турпутевок по заключенным с ними договорам, то есть в кассу турагента поступают денежные средства, принадлежащие как туроператору (оплата за путевки), так и турагенту (комиссионное вознаграждение). При исполнении договора комиссии без участия в расчетах, туроператор самостоятельно рассчитывается с покупателями (поставщиками) турпутевок по сделкам, которые для него заключил турагент. При этом, в кассу турагента поступают только суммы комиссионного вознаграждения, причитающегося ему по договору комиссии. В зависимости от того, принимает турагент участие в расчетах, или нет, различаются формы расчета между туроператором и турагентом. В первом случае турагент вправе удержать свое комиссионное вознаграждение из всех поступающих к нему сумм, предназначенных для туроператора. Это право закреплено статьей 997 ГК РФ

практическое занятие (2 часа(ов)):

Договора комиссии, которые заключаются между хозяйствующими субъектами, как правило, это договора двух видов, в соответствии с которыми комитент передает право комиссионеру распоряжаться своим имуществом: 1. Договор комиссии на продажу туристического продукта. При таком договоре комитент поручает комиссионеру продать свой туристический продукт на оговоренных условиях за определенное вознаграждение. 2. Договор комиссии на приобретение туристического продукта. В этом случае комиссионер обязуется за вознаграждение приобрести туристический продукт для комитента на оговоренных условиях. В любом случае турагент выступает стороной как минимум в двух обязательствах: - в качестве комиссионера по договору комиссии, то есть осуществляет предпринимательскую деятельность, связанную с извлечением доходов от посреднических операций (получение комиссионного вознаграждения). - в качестве продавца или покупателя по договорам купли-продажи или стороны в другом договоре (в зависимости от вида совершаемой сделки).

Тема 3. Технологии и организация турагентских услуг

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Турагентство ? достаточно распространенный вид бизнеса в туризме. Конкуренция подталкивает туристические фирмы к поиску своей ниши в турбизнесе при помощи приспособления к реальному спросу с учетом различий между отдельными группами потребителей. Значительная часть фирм действует как розничные турагентства, работая с клиентами напрямую. Основные задачи турагентства: - полное и широкое освещение возможностей отдыха и путешествий по всем имеющимся турам, курортам, туристическим центрам и так далее; - продвижение этой информации с помощью рекламы; - организация продажи туристического продукта в соответствии с современными методами торговли, а также используя специфику и особенности туристического бизнеса. Туристические агентства могут иметь разнообразные формы: - чисто туристические агентства по продаже туров, сформированных туроператорами, на условиях комиссионного вознаграждения; - транспортно-туристические агентства по организации транстуров. Здесь есть перспективы для создания совместных фирм с транспортными организациями: авиационно-транзитными организациями, авиакомпаниями, железными дорогами. Вариантом взаимодействия с перевозчиками также являются агентские соглашения по реализации транспортных билетов.

практическое занятие (4 часа(ов)):

С точки зрения специфики деятельности, турагентства могут быть: - многопрофильными (наиболее распространены), то есть осуществляющими комплексное обслуживание любых клиентов, включая отпускников, командированных и прочих; - специализированными, наиболее распространенными из них являются коммерческие турагентства, организующие деловые поездки для крупных компаний, включая конгрессное обслуживание, а также специализирующиеся в организации отдыха.

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Технологии и организация туроператорских услуг	10	1	подготовка к устному опросу	25	устный опрос
2.	Тема 2. Работа Российских и Татарстанских туроператоров	10	2	подготовка к устному опросу	30	устный опрос
3.	Тема 3. Технологии и организация турагентских услуг	10	3	подготовка к устному опросу	30	устный опрос
	Итого				85	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

Используются все виды образовательных технологий. Подготовлены мультимедийные презентации на каждое занятие.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Тема 1. Технологии и организация туроператорских услуг

устный опрос , примерные вопросы:

1) Какие этапы Вы можете выделить в развитии правового регулирования туристической деятельности в России, в компетенцию каких органов государственной власти входили эти вопросы? 2) Назовите ученых, которые на Ваш взгляд внесли вклад в совершенствование правового регулирования туризма? 3) Как осуществляется государственное регулирование туристической деятельности в настоящее время? 4) Перечислите основные государственные и международные нормативные акты? 5) Опишите особенности современной государственной политики в сфере туризма? 6) Расскажите о нормативной основе деятельности и полномочиях Федерального агентства по туризму? 7) Финансовое обеспечение деятельности туроператоров: общие правила и исключения? 8) Какие сведения о туроператорах содержатся в ЕФРТ? 9) Процедура и сроки исключения туроператора из ЕФРТ? 10) Договор страхования и банковская гарантия? 11) Каков в настоящее время размер финансового обеспечения деятельности туроператора? 12) В чем заключаются основные требования к безопасности туризма?

Тема 2. Работа Российских и Татарстанских туроператоров

устный опрос , примерные вопросы:

1. С какой целью используются услуги туроператоров? 2. Какие функции определяют разнообразие деятельности туроператора? 3. Какие виды туроператоров существуют на туристском рынке? 4. В чем отличия турпродукта от турпакета? 5. Какими потребительскими свойствами обладает турпродукт? 6. Что такое комплекс услуг на маршруте? 7. Как можно охарактеризовать структуру турпакета? 8. От чего зависит вид туристского маршрута? 1. Какие классификационные признаки и виды туров существуют в настоящее время? 2. Какие существуют этапы в проектировании туристской услуги? 3. Что такое технологическая документация? Для чего она составляется? 4. Какие принципы лежат в основе разработки тура? 5. В чем заключается процесс разработки тура? 6. Для чего необходимо наблюдать за деятельностью конкурентов? 7. Каким образом необходимо осуществлять сбор информации по регион внедрения нового тура? 8. Какими принципами следует руководствоваться при выборе поставщиков услуг и партнеров? 9. Для чего необходима экспериментальная проверка тура?

Тема 3. Технологии и организация турагентских услуг

устный опрос , примерные вопросы:

1. Какие требования существуют к выбору поставщиков услуг? 2. Какими нормативными актами регулируются отношения по предоставлению гостиничных услуг? 3. Какие виды услуг предоставляются в рамках договора на гостиничное обслуживание? Выделите существенные признаки договора? 4. Какова роль туроператора при организации туристских путешествий? 5. Договоры с мягкой и жесткой квотами мест? 6. Чем регулируется перевозка пассажиров различными видами транспорта? 7. Какие вы знаете виды договоров, связанных с перевозкой туристов? 8. Что понимается под международной воздушной перевозкой? 9. Специфика договорных отношений с авиакомпанией? 10. Охарактеризуйте договорные отношения по перевозке туристов автотранспортом? 11. Взаимоотношения туроператора и турагента? 12. Предмет, существенные условия агентского договора? Ответственность сторон? 13. Какие функции цены вы знаете? 14. Что такое политика цен? Какие принципы по ценообразованию выделяются исходя из нее? Какие факторы влияют на политику цен? 15. Каким образом цена влияет на объемы продаж турпродукта? 16. Какие особенности ценообразования существуют в туристской сфере? 17. Какие методы ценообразования используются в настоящее время? 18. Из чего складывается себестоимость туристского продукта? 19. Какие условия и формы обслуживания предлагают туристам предприятия питания? 20. Что такое прочие затраты при формировании себестоимости тур-продукта? 21. Что подразумевает под собой метод надбавок и метод дохода на капитал при формировании цены турпродукта? 1. Чем характеризуется система продвижения туристского продукта? 2. Какими видами представлены туристские каталоги? Каковы их основные функции? 3. Какие требования предъявляются к туристскому каталогу? 4. В чем заключается выставочная работа туроператора? Какие этапы работы можно в ней выделить? 5. Какие цели преследуют туроператоры при организации инфо-туров?

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к экзамену:

Вопросы к экзамену

1. С какой целью используются услуги туроператоров?
2. Какие функции определяют разнообразие деятельности туроператора?
3. Какие виды туроператоров существуют на туристском рынке?
4. В чем отличия турпродукта от турпакета?
5. Какими потребительскими свойствами обладает турпродукт?
6. Что такое комплекс услуг на маршруте?
7. Как можно охарактеризовать структуру турпакета?
8. От чего зависит вид туристского маршрута?
9. Какие классификационные признаки и виды туров существуют в настоящее время?
10. Какие существуют этапы в проектировании туристской услуги?
12. Что такое технологическая документация? Для чего она составляется?
13. Какие принципы лежат в основе разработки тура?
14. В чем заключается процесс разработки тура?
15. Для чего необходимо наблюдать за деятельностью конкурентов?
16. Каким образом необходимо осуществлять сбор информации по региону внедрения нового тура?
17. Какими принципами следует руководствоваться при выборе поставщиков услуг и партнеров?
18. Для чего необходима экспериментальная проверка тура?
19. Какие этапы Вы можете выделить в развитии правового регулирования туристической деятельности в России, в компетенцию каких органов государственной власти входили эти вопросы?
20. Назовите ученых, которые на Ваш взгляд внесли вклад в совершенствование правового регулирования туризма?
21. Как осуществляется государственное регулирование туристической деятельности в настоящее время?

22. Перечислите основные государственные и международные нормативные акты?
23. Опишите особенности современной государственной политики в сфере туризма?
25. Расскажите о нормативной основе деятельности и полномочиях Федерального агентства по туризму?
26. Финансовое обеспечение деятельности туроператоров: общие правила и исключения?
27. Какие сведения о туроператорах содержатся в ЕФРТ?
28. Процедура и сроки исключения туроператора из ЕФРТ?
29. Договор страхования и банковская гарантия?
30. Каков в настоящее время размер финансового обеспечения деятельности туроператора?
31. В чем заключаются основные требования к безопасности туризма?
32. Какие требования существуют к выбору поставщиков услуг?
33. Какими нормативными актами регулируются отношения по предоставлению гостиничных услуг?
34. Какие виды услуг предоставляются в рамках договора на гостиничное обслуживание? Выделите существенные признаки договора?
35. Какова роль туроператора при организации туристских путешествий?
36. Договоры с мягкой и жесткой квотами мест?
37. Чем регулируется перевозка пассажиров различными видами транспорта?
38. Какие вы знаете виды договоров, связанных с перевозкой туристов?
39. Что понимается под международной воздушной перевозкой?
40. Специфика договорных отношений с авиакомпанией?
41. Охарактеризуйте договорные отношения по перевозке туристов автотранспортом?
42. Взаимоотношения туроператора и турагента?
43. Предмет, существенные условия агентского договора? Ответственность сторон?
44. Какие функции цены вы знаете?
45. Что такое политика цен? Какие принципы по ценообразованию выделяются исходя из нее? Какие факторы влияют на политику цен?
46. Каким образом цена влияет на объемы продаж турпродукта?
47. Какие особенности ценообразования существуют в туристской сфере?
48. Какие методы ценообразования используются в настоящее время?
49. Из чего складывается себестоимость туристского продукта?
50. Какие условия и формы обслуживания предлагают туристам предприятия питания?
51. Что такое прочие затраты при формировании себестоимости тур-продукта?
52. Что подразумевает под собой метод надбавок и метод дохода на капитал при формировании цены турпродукта?
53. Чем характеризуется система продвижения туристского продукта?
54. Какими видами представлены туристские каталоги? Каковы их основные функции?
55. Какие требования предъявляются к туристскому каталогу?
56. В чем заключается выставочная работа туроператора? Какие этапы работы можно в ней выделить?
57. Какие цели преследуют туроператоры при организации инфо-туров?
58. Что включает в себя сбытовая стратегия туристского предприятия?
59. Какие этапы необходимо пройти в процессе разработки сбытовой стратегии на предприятии туризма?
60. Какие формы организации сбыта и каналы продвижения турпродукта существуют?
61. Чем отличаются друг от друга каналы продвижения?
62. Какие каналы сбыта оптимально иметь для организации международного туризма?
63. Кем является турагент-оптовик и агент по продажам? Охарактеризуйте их виды деятельности?

7.1. Основная литература:

- Туроперейтинг: организация деятельности, Ильина, Елена Николаевна, 2007г.
Международный туризм, Воскресенский, Владимир Юрьевич, 2008г.
Методы научных исследований в туризме, Барчуков, Игорь Сергеевич, 2008г.
4. Туроперейтинг: Учебник / А.С. Кусков, В.Л. Голубева. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 400 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-91134-370-5, 700 экз. <http://znanium.com/bookread.php?book=420366>
 5. Гостиничный сервис и туризм: Учебное пособие / Д.Г. Брашнов. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2011. - 224 с. : 60x90 1/16. - (ПРОФИль). (переплет) ISBN 978-5-98281-234-6, 1000 экз. <http://znanium.com/bookread.php?book=223577>
 6. Технология и организация предприятия туризма: Учебник / В.П. Орловская; Под общ. ред. проф. Е.И. Богданова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 176 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-006293-8, 700 экз. <http://znanium.com/bookread.php?book=369959>

7.2. Дополнительная литература:

- Туризм и гостиничное хозяйство, Чудновский, Алексей Данилович, 2005г.
Гостиничное и ресторанное дело, туризм, Волков, Ю. Ф., 2007г.
Туризм и гостиничное хозяйство, Шматько, Л. П.; Жолобова, Л. В.; Ляшко, Г. И., 2010г.
Менеджмент в сфере услуг: туризм и гостиничное дело, Зайцева, Наталия Александровна, 2013г.
1. Биржаков М. Б. Введение в туризм. СПб.: Издательский дом Герда, 2002. 320 с.
 2. Бутко И. И., Ситников Е. А., Ушаков Д. С. Туристический бизнес: основы организации. Ростов-н/Д: Феникс, 2007. 384 с.
 3. Викулова О.Н. Комментарий к Федеральному закону от 24.11.1996 г. № 132-ФЗ "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" (постатейный). Юстицинформ. 2008.
 4. Ильина Е. Н. Туроперейтинг: организация деятельности: учебник. М.: Финансы и статистика, 2007. 256 с.
 5. Ермоленко Е. МПТ уполномочен заявить? // Горячая линия. Туризм. № 02. 2008. С. 54-55.
 6. Калашников И. Мадридский старт // Турбизнес. №3. 2008. С. 8.
 7. Косолапов А. Б. Менеджмент в туристической фирме: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2007. 256 с.
 8. Организация туризма: учебное пособие / А.П. Дурович, Г.А. Бондаренко, Т.М. Сергеева и др. Мн.: Новое знание, 2006. 640 с.
 9. Писаревский Е.Л. Правовые аспекты изменений, вносимых федеральным законом в основах туристской деятельности в Российской Федерации. Интернет-интервью руководителя правового управления Федерального агентства по туризму от 26.11.2007 (электронный ресурс) // СПС "ГАРАНТ".
 10. Сутягин А.В., Феоктистов И.А. Новые правила оказания туристических услуг. М. ГроссМедиа. 2008.
 11. Сухов Р. И. Организация работы туристического агентства: учебное пособие. М.: ИКЦ "МарТ"; Ростов-н/Д: Издательский центр "МарТ", 2006. 160с.
 12. Трофимова Е. Маалиш, говоришь? // Горячая линия. Туризм. № 02. 2008. С. 84-86.
 13. Ушаков Д. С. Прикладной туроперейтинг. М.: ИКЦ "МарТ", 2006. 448 с.
 14. Ушаков Д. С. Технологии выездного туризма: учебное пособие. М.: ИКЦ "МарТ"; Ростов-н/Д: Издательский центр "МарТ", 2007. 384 с.
 15. Фунтусова С. Правила знакомства // Турбизнес. №3. 2007. С. 98-101.

16. Чудновский А. Д. Управление индустрией туризма: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2006. 448 с.
17. Яковлев Г. А. Экономика и статистика туризма: учебное пособие. М.: Издательство РДЛ, 2007. 480 с.
18. ГОСТ Р 50681-94 "Туристско-экскурсионное обслуживание. Проектирование туристских услуг".
19. ГОСТ 28681.0-90 "Стандартизация в сфере туристско-экскурсионного обслуживания".

7.3. Интернет-ресурсы:

ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ ТУРОПЕРАТОРА И ТУРАГЕНТА -
http://yourvariant.ru/dogovor_turoperatora_s_t

Различия Турагента и Туроператора -
http://www.turizm.ru/advice/howtochoose/razlichiya_turagenta_i_turoperatora.htm

Туроператор и турагент: в чем отличия? -
http://kazan.tour52.ru/info/dictionary/v_chem_raznitsa_turoperator_i_turagentstvo_.html

Турфирмы: туроператоры и турагенты - http://www.tourua.com/ru/firms/who_is.html

Формы работ туроператора с турагенством -
http://knowledge.allbest.ru/sport/3c0a65635a2bc78a5c43b88421316c36_0.html

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Технологии и организация операторских и агентских услуг" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен студентам. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, УМК, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) нового поколения.

Имеются мультимедийные презентации и видеоматериалы

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 101100.62 "Гостиничное дело" и профилю подготовки Гостиничная деятельность

.

Автор(ы):

Галимов Ш.Ш. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Рубцов В.А. _____

"__" _____ 201__ г.