

Государственное автономное профессиональное  
образовательное учреждение Иркутской области  
«Иркутский колледж экономики, сервиса и туризма»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ГАПОУ ИКЭСТ  
Н.Ф. Кудинова  
« 28 » 05 2021 г.



**Дополнительная профессиональная программа повышения  
квалификации «Основы продвижения и реализации туристского  
продукта»**

Иркутск, 2021

**Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации** рассмотрена на заседании предметно-цикловой комиссии, протокол от 11.05.2021 № 7

**Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации** рекомендована к утверждению на заседании Научно-методического совета колледжа, протокол от 26.05.2021 № 4

Составитель: Дуля К.В., преподаватель

Рецензент: Дашинова В.А., ведущий специалист по развитию персонала ООО «ГрандБайкал»

## 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

### 1.1. Цель реализации программы

Дополнительная общеразвивающая программа для детей и взрослых направлена на формирование и развитие творческих способностей детей и взрослых, удовлетворение их индивидуальных потребностей в интеллектуальном развитии, профессиональную ориентацию.

### 1.2. Планируемые результаты обучения

#### 1.2.1. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации

№ п/п	Содержание совершенствуемой или вновь формируемой компетенции
1	Организация поиска, сбора, обработки и анализа информации о продукте
2	Применение нормативно-правовых документов по организации формирования и продвижения туристского продукта
3	Организация и оформление заказов отдельных туристов и/или туристских групп для путешествия

Программа разработана в соответствии:

- спецификацией стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Туризм»;
- федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования 43.02.10 «Туризм» (утвержден Минобрнауки России от 07.05.2014г. № 474);
- единым квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и других служащих.

К освоению программы допускаются лица, имеющие или получающие высшее или среднее профессиональное образование.

Присваиваемый квалификационный разряд/ класс/категория: повышение квалификации

Срок освоения программы: 36 час.

Форма обучения: очная.

#### 1.2.2. Требования к результатам освоения программы

В результате освоения программы профессионального обучения у слушателя должны быть сформированы компетенции, в соответствии с разделом 2.1. программы.

В результате освоения программы слушатель должен

**знать:**

- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;

- различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;
- методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;
- технологии использования базы данных;
- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;
- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;
- правила оформления деловой документации;
- перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;
- перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;
- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.
- основы организации туристской деятельности;
- правила организации туристских поездок, экскурсий;
- виды рекламного продукта;
- способы обработки статистических данных;
- методы работы с базами данных;
- методику работы со справочными и информационными материалами по страноведению и регионоведению, местам и видам размещения и питания, экскурсионным объектам и транспорту;
- планирование программ турпоездок;
- основные правила и методику составления программ туров;

- правила оформления документов при работе с консульскими учреждениями, государственными организациями и страховыми компаниями;
- методики расчета стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
- методики расчета себестоимости турпакета и определения цены турпродукта;
- правила бронирования туруслуг;
- правила расчетов с турагентами и способы их поощрения;
- основы маркетинга и методику проведения маркетинговых исследований;
- технику проведения рекламной кампании;
- методику формирования содержания и выбора дизайна рекламных материалов;
- техники эффективного делового общения, протокол и этикет;
- объекты экскурсионного показа и критерии отбора объектов экскурсионного показа;
- достопримечательности в контексте истории, географии и культуры;
- отечественную историю и культуру;
- методики работы с библиографическими материалами;
- правила использования офисной техники;
- методические приемы показа экскурсионных объектов;
- технику использования микрофона и усилительных средств;
- техники ведения переговоров, публичных выступлений, экскурсионного рассказа, ответов на вопросы;
- характеристики транспортных средств, необходимых на маршруте экскурсии;
- транспортные организации, которые могут предоставить услуги, необходимые при проведении экскурсии;
- организации питания по маршруту;
- перечень необходимых документов (билеты, путевки, ваучеры);
- формы установленной отчетности и правила их ведения;

- инструкции и правила техники безопасности;

**уметь:**

- определять и анализировать потребности заказчика;

- выбирать оптимальный туристский продукт;

- осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);

- составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;

- взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;

- осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;

- обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;

- разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт;

- представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;

- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;

- оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;

- консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;

- определять особые потребности тургруппы или индивидуального туриста;

- использовать приемы эффективного общения и соблюдать культуру межличностных отношений;

- осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании туристского продукта и для переговоров с турагентствами;
- проводить анализ деятельности других туркомпаний;
- обрабатывать информацию и анализировать результаты;
- работать с запросами клиентов, в том числе и иностранных;
- работать с информационными и справочными материалами;
- составлять программы туров для российских и зарубежных клиентов;
- вести документооборот с использованием информационных технологий;
- анализировать и решать проблемы, возникающие во время тура, принимать меры по устранению причин, повлекших возникновение проблемы;
- рассчитывать стоимость проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания;
- рассчитывать себестоимость турпакета и определять цену турпродукта;
- использовать каталоги и ценовые приложения;
- консультировать партнеров по турпродуктам, оказывать помощь в продвижении и реализации турпродукта;
- работать с заявками на бронирование туруслуг;
- использовать различные методы поощрения турагентов, рассчитывать для них комиссионное вознаграждение;
- использовать эффективные методы общения с клиентами на русском и иностранном языках;
- использовать методические разработки форм и видов проведения экскурсий;
- использовать информационные источники (справочную литературу, исторические документы, научную литературу, электронные средства массовой информации);
- определять ключевые позиции программы экскурсии;
- использовать офисные технологии;
- определять особые потребности тургруппы или индивидуального туриста;

- учитывать физиологические потребности при передвижении туристов на конкретном виде транспорта;
- вести отчеты по установленной форме.

### 1.3. Программа может быть реализована с использованием электронного обучения, ДОТ по темам:

- Модуль 1. Современные технологии в профессиональной сфере, 3 час.
- Модуль 2. Требования охраны труда и техники безопасности, 2 час.
- Модуль 3. Туристская индустрия, 5 час.
- Модуль 4. Туристский продукт как комплекс услуг, 4 час.
- Модуль 5. Формирование туристского продукта, 4 час.
- Модуль 6. Продвижение туристского продукта, 2 час.
- Модуль 7. Современные информационные технологии в туризме, 1 час.

## 2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№	Наименование модулей	Всего, час.	В том числе			Форма контроля
			лекции	практич. и лаборатор. занятия	промеж. и итог. контроль	
<b>1</b>	<b><i>Модуль 1. Современные технологии в профессиональной сфере</i></b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b><i>зачет</i></b>
1.1	Современные технологии в сфере туризма.	2	2		-	зачет
1.2	Работа с офисной техникой и программами	2	1	1	-	зачет
<b>2</b>	<b><i>Модуль 2. Требования охраны труда и техники безопасности</i></b>	<b>2</b>	<b>2</b>		<b>-</b>	<b><i>зачет</i></b>
2.1	Требования охраны труда и техники безопасности: общие и специфичные	2	2	-	-	зачет
<b>3</b>	<b><i>Модуль 3. Туристская индустрия</i></b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b><i>зачет</i></b>
3.1	Структура туристской индустрии. Рынок туризма.	2	2		-	зачет
3.2	Правовые основы туристской деятельности	2	2		-	зачет

3.3	Особенности и виды туристской деятельности	2	1	1	-	зачет
<b>4</b>	<b>Модуль 4. Туристский продукт как комплекс услуг</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>зачет</b>
4.1	Туристский продукт. Основные и дополнительные услуги в туризме	2	2		-	зачет
4.2	Виды туристских продуктов.	4	2	2	-	зачет
<b>5</b>	<b>Модуль 5. Формирование туристского продукта</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>зачет</b>
5.1	Этапы формирования туристского продукта. Разработка новых уникальных туристских маршрутов	2	2	2	-	зачет
5.2	Разработка туров по заказу клиента. Экономическая эффективность туристского продукта	4	2	2	-	зачет
<b>6</b>	<b>Модуль 6. Реализация туристского продукта</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>зачет</b>
6.1	Подбор и обоснование выбора туристского продукта (пакетного тура). Особенности работы с документами, регламентирующими реализацию туристского продукта	4	2	2	-	зачет
<b>7</b>	<b>Модуль 7. Современные информационные технологии в туризме</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>зачет</b>
7.1	Специализированные информационные ресурсы в сфере туризма.	2	1	1	-	зачет
<b>8.</b>	<b>Итоговая аттестация (демонстрационный экзамен)</b>	<b>4</b>			<b>4</b>	<b>ДЭ</b>
	<b>ИТОГО:</b>	<b>36</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>4</b>	

### 3. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Период обучения (недели)*	Наименование модуля
1 неделя	Модуль 1. Современные технологии в профессиональной сфере Модуль 2. Требования охраны труда и техники безопасности Модуль 3. Туристская индустрия Модуль 4. Туристский продукт как комплекс услуг
2 неделя	Модуль 5. Туристский продукт как комплекс услуг Модуль 6. Формирование туристского продукта Модуль 7. Реализация туристского продукта Модуль 8. Современные информационные технологии в туризме
3 неделя	Итоговая аттестация
*Точный порядок реализации модулей обучения определяется в расписании занятий	

### 4. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ МОДУЛЕЙ

#### Модуль 1. Современные технологии в профессиональной сфере

##### Тема 1.1 Современные технологии в туризме.

*Лекция. Информационные и интернет-технологии в туризме. Инновационные технологии: основные виды и их описание.*

*Практическое занятие. Проведение исследования на тему: Соотнесения степени достоверности информации в туризме в зависимости от источника информации*

##### *Тема 1.2 Работа с офисной техникой и программами*

*Основные элементы офисного оборудования. Работа с офисным оборудованием. Поиск информации в Интернете. Обработка текстовых и числовых данных. Редактирование изображений. Подготовка презентации в Microsoft PowerPoint*

*Практическое занятие. Работа с офисным оборудованием.*

*Практическое занятие: Подготовка электронной презентации на тему «Путешествие моей мечты»*

#### Модуль 2. Требования охраны труда и техники безопасности

*Тема 2.1 Требования охраны труда и техники безопасности: общие и специфичные*

*Лекция. Права и обязанности работника в области охраны труда, ответственность за нарушение требований охраны труда. Классификация опасных и вредных производственных факторов на рабочих местах.*

*Лекция. Техника безопасности на туристских предприятиях. Требования к офисным помещениям туристских предприятий. Правила работы с компьютерной и оргтехникой. Правила пожарной безопасности. СанПиНы. Виды инструктажей по охране труда, их содержание, порядок проведения и регистрации.*

*Практическое занятие. Выполнение тестового задания по модулю «Требования охраны труда и техники безопасности»*

### **Модуль 3. Туристская индустрия**

*Тема 3.1. Структура туристской индустрии. Рынок туризма.*

*Лекция. Основные понятия. Субъекты и объекты туристской индустрии.*

*Практическое занятие: Взаимодействие субъектов и объектов туристской индустрии.*

*Лекция. Туристские ресурсы. Основные туристские регионы. Туристские центры. Туристские кластеры. Пространственное распределение туристских потоков. Перспективы развития туристской индустрии.*

*Практическое занятие. Подготовка и защита презентации: Анализ туристских ресурсов регионов (на выбор).*

*Практическое занятие. Защита проекта и подготовка электронной презентации на тему: «Туристские ресурсы родного региона»*

*Тема 3.2. Правовые основы туристской деятельности.*

*Лекция. Законодательство Российской Федерации о туристской деятельности. Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" от 24.11.1996 N 132-ФЗ и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, регулирующие туристскую деятельность.*

*Тема 3.3. Особенности и виды туристской деятельности.*

*Лекция. Особенности организации туристской деятельности. Туроператорская и турагентская деятельность в туризме.*

### **Модуль 4. Туристский продукт как комплекс услуг**

*Тема 4.1 Туристский продукт.*

*Лекция. Понятие туристский продукт. Основные и дополнительные услуги в туризме. Комплектование турпродукта.*

*Практическое занятие. Комплектование туристского продукта.*

*Тема 4.2. Виды туристских продуктов.*

*Лекция. Классификация туристских продуктов. Виды туристских продуктов по целевой направленности. Потребительские свойства туристского продукта. Качество туристского продукта.*

*Практическое занятие на тему: «Оценка потребителями качества туристского продукта».*

## **Модуль 5. Формирование туристского продукта**

*Тема 5.1. Этапы формирования туристского продукта. Разработка новых уникальных туристских маршрутов*

*Лекция. Анализ понятие: «формирование туристского продукта». Понятие туроператор. Виды туроператорской деятельности. Основные условия осуществления туроператорской деятельности на территории Российской Федерации. Единый федеральный реестр туроператоров. Объединения туроператоров. Анализ рынка поставщиков. Взаимодействие с поставщиками туристских услуг*

*Лекция. Основные этапы формирования нового туристского продукта. Определение концепции и уникальности нового продукта. Учет основных и дополнительных услуг при формировании нового маршрута. Разработка экскурсионной программы. Требования в обеспечение безопасности на маршруте. Технологическая карта туристского путешествия.*

*Практическое занятие. Разработка программы экскурсии к туристскому маршруту.*

*Практическое занятие. Разработка и обоснование нового туристского маршрута.*

*Тема 5.2. Разработка туров по заказу клиентов. Экономическая эффективность туристского продукта.*

*Лекция. Особенности формирования туристского продукта по заказу клиента. Учет специфики целевой аудитории и территории. Учет основных и дополнительных услуг при формировании тура по заказу клиента. Комплектование туристского продукта экскурсионными услугами*

*Практическое занятие. Формирование туристского продукта по заказу клиента*

*Лекция. Определение и расчет себестоимости и стоимости проживания, питания, транспортного и экскурсионного обслуживания, а также дополнительных услуг по туру.*

*Практическое занятие. Расчет себестоимости тура по заказу клиента.*

*Практическое занятие. Выполнение задания по теме: «Разработка программы тура по заказу клиента»*

## **Модуль 6. Реализация туристского продукта.**

*Тема 6.1. Подбор и обоснование выбора туристского продукта (пакетного тура). Особенности работы с документами, регламентирующими реализацию туристского продукта.*

*Лекция. Выявление запроса клиента. Работа с заявкой. Понятие пакетный набор услуг. Взаимодействие с клиентом. Взаимодействие с туроператором. Работа с предложениями туроператоров. Работа с поисковыми системами по подбору пакетного тура.*

*Практическое занятие. Оформление коммерческого предложения по запросу клиента.*

*Лекция. Договор между клиентом и турагентом: особенности заполнения.*

*Практическое занятие. Работа с клиентом. Заполнение договора.*

## **Модуль 7. Современные информационные технологии в туризме.**

*Тема 7.1. Специализированные информационные ресурсы в сфере туризма*

*Лекция. Инновационные информационные ресурсы. Цифровые технологии в туризме. Специализированные туристские порталы и сайты. Системы онлайн бронирования в туризме.*

*Практическое занятие. Онлайн бронирование туров.*

*Практическое занятие. Защита презентации по проекту: «Туризм будущего: современные информационные технологии»*

## **Квалификационный экзамен**

*Тема . Тестирование*

*Проверка теоретических знаний (тестовое задание)*

*Демонстрационный экзамен по компетенции*

## **5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

### **5.1. Материально-технические условия реализации программы**

Наименование помещения	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Учебная мастерская по компетенции «Туризм»	Лекции/Практические /Лабораторные работы	Звуковое оборудование МФУ Сетевое оборудование Автоматизированное рабочее место: моноблок, мышь/клавиатура, сетевой фильтр, лицензионное программное

		<p>обеспечение ПО (Win 10, office 2019), наушники с микрофоном Презентер Электронные часы Система визуализации: интерактивная панель, напольная стойка, проектор, экран Очки виртуальной реальности, радиогид беспроводной, усилитель голоса с радиомикрофоном Комплект мебели для автоматизированного рабочего места (офисный стол, 2 офисных стула на одно рабочее место) Комплект мебели для автоматизированного места для лиц с ОВЗ и инвалидов (офисный стол, 1 стул) Мебель: стулья офисные, офисные столы, тумба Комплект программ Само - тур</p>
--	--	--

## 5.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

### Основные источники

Быстров С.А. Технология продаж и продвижения турпродукта: учебное пособие/ С.А. Быстров. – Москва: КНОРУС, 2021. – 260 с. – (Среднее профессиональное образование).

Жданова Т.С. Технология продаж и продвижения турпродукта: учебное пособие для СПО/ Т.С. Жданова, В.О. Корионова. — Саратов: Профобразование, 2019. — 98 с. — ISBN 978-5-4488-0273-7. — Текст: электронный// Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/83347>. — Режим доступа: для авторизир. Пользователей

Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности: учебное пособие/ А.Б. Косолапов. – 6-е изд., стер. – Москва: КНОРУС, 2021. – 294 с. – (Среднее профессиональное образование).

Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности. Практикум: учебное пособие/ А.Б. Косолапов. – Москва: КНОРУС, 2021. – 280 с. – (Среднее профессиональное образование).

Емелин С.В. Технология и организация турагентской деятельности: учебное пособие для среднего профессионального образования/ С.В. Емелин. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 194 с. – (Профессиональное образование).

Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме. Учебно-методический комплекс. Профессиональное образование. Scorm-версия. Диполь корпорация. 2021. ЭУМК

Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме. Учебно-методический комплекс. Профессиональное образование. Сетевая версия. Диполь корпорация. 2021. ЭУМК

Лисевич А.В. Маркетинговые технологии в туризме: учебное пособие для СПО/ А.В. Лисевич, Е.В. Лунтова, М.А. Джалайя. — Саратов: Профобразование, 2019. — 68 с. — ISBN 978-5-4488-0371-0. — Текст: электронный// Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86302>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Дополнительные источники

- техническое описание компетенции;
- комплект оценочной документации по компетенции;
- печатные раздаточные материалы для слушателей;
- учебные пособия, изданных по отдельным разделам программы;
- профильная литература;
- отраслевые и другие нормативные документы;
- электронные ресурсы и т.д.

Интернет-источники

– официальный сайт оператора международного некоммерческого движения WorldSkills International - Союз «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)» (электронный ресурс) режим доступа: <https://worldskills.ru>;

– единая система актуальных требований Ворлдскиллс (электронный ресурс) режим доступа: <https://esat.worldskills.ru>.

### 5.3. Кадровые условия реализации программы

Реализация программы обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими, как правило, высшее образование, соответствующее профилю преподаваемого курса, дисциплины, модуля.

## 6. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

### 6.1. Промежуточная аттестация проводится в форме:

*Зачета*

По результатам промежуточной аттестации выставляются оценки по двухбалльной системе: «зачтено», «не зачтено».

Оценка	Критерии оценивания
«зачтено»	Обучающийся при тестировании набрал 70 % правильных ответов.
«не зачтено»	Обучающийся при тестировании набрал менее 70 % правильных ответов.

### 6.2. Итоговая аттестация проводится в форме демозамена .

Примерные вопросы итоговой аттестации (перечислить).

Для итоговой аттестации используется КОД № 1.1 по компетенции «Туризм».

Примерные задания на итоговую аттестацию:

Модуль А. Формирование, обоснование и продвижение нового туристского продукта.

В соответствии с заданной темой участники формируют новый уникальный туристский продукт и программу его продвижения. Участники определяют и дают характеристику географическим районам, по которым пройдёт тур, обосновывают концепцию и уникальность нового туристского продукта. В ходе разработки и презентации программы обслуживания участники определяют и обосновывают полноту и качество целевой аудитории нового туристского продукта. Участники разрабатывают и сдают экспертам программу тура с указанием затрат времени, обосновывают соответствие программы нового туристского продукта заказу клиента с учетом всех имеющихся особенностей запроса заказчика. Участники обосновывают оптимальное использование на маршруте соответствующей инфраструктуры (транспортных услуг, услуг по размещению и организации питания и т.д.), оптимальное построение общей схемы маршрута в соответствии с продолжительностью путешествия. В соответствии с целями Заказчика и программой тура отбирают и обосновывают выбор экскурсионных объектов посещения и объектов показа. В процессе разработки нового туристского продукта участники презентуют общую карту-схему маршрута, а также карты-схемы ежедневных перемещений по маршруту. Участники предлагают и обосновывают наличие и роль аттракций в месте пребывания туриста. Объекты посещения и показа отбираются участниками с учетом их мотивированного включения в тур. При условии соответствия общей концепции нового туристского продукта участники предлагают интерактивную программу, в том числе, учитывающую новизну авторской идеи с обоснованием целесообразности ее включения в программу тура. Элементы авторской программы должны обеспечивать возможность вовлечения туристов (экскурсантов) к активному участию в мероприятиях. Участникам необходимо обратить внимание на включение в программу тура памятников культурно-исторического наследия (регионального, федерального уровня, объектов ЮНЕСКО) и аутентичных мест посещения, являющихся «визитной карточкой» региона, с последующим обоснованием их включения в программу маршрута в ходе презентации турпродукта, а также учитывать при формировании программы реально существующую транспортную (учет дорожно-транспортной ситуации, загруженности автодорог при планировании тайминга маршрута) и иную инфраструктуру региона. Участники в ходе презентации программы нового туристского продукта представляют и сдают экспертам информацию о себестоимости сформированного турпродукта и расчет стоимости турпродукта на рынке. Участники обосновывают требования безопасности на маршруте, с указанием на инструктажи, ГОСТы, лицензии и т.д. Участники оформляют и сдают экспертам технологическую карту маршрута (технологическая карта



1.	Модуль А: Формирование, обоснование и продвижение нового туристского продукта	Формирование, обоснование и продвижение нового туристского продукта	4 часа 30 минут	1, 2, 3, 4	19,00	23,00	42,00
	Итого:				<b>19,00</b>	<b>23,00</b>	<b>42,00</b>

## РЕЦЕНЗИЯ

### **Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Основы продвижения и реализации туристского продукта»**

Использование средств по стимулированию спроса в области туризма нацелено не только на конечного потребителя, но и на многочисленных производителей туруслуг, посредников (турагентов, туроператоров), а также на свои контактные «аудитории» (средства массовой информации, финансовые и страховые компании, общественные организации).

ДПП ПК направлена на совершенствование и получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

Структура ведения занятий традиционная: лекции, практические занятия, самостоятельная работа, промежуточная аттестация, итоговая аттестация и соответствует цели и результатам программы.

Содержание программы соответствует цели и результатам программы. Организационно-педагогические условия реализации программы соответствует требованиям. Планируемая итоговая аттестация соответствует требованиям и позволяет проконтролировать сформированность результатов.

**Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Основы продвижения и реализации туристского продукта»** рекомендована к внедрению.

Рецензент:  
ведущий специалист по  
развитию персонала  
ООО «Гранд Байкал»



В.А. Дашинова