

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

Министерство науки и высшего образования РФ

ФИО: Баламирзоев Назим Лиодинович

Должность: Ректор

Дата подписания: 2025.01.13 11:04

Уникальный программный ключ:

5cf0d6f89e80f49a334f6a4ba58e91f3326b9926

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

«Дагестанский государственный технический университет»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Дисциплина Технология продаж

наименование дисциплины по ОПОП

для направления 43.03.02 Туризм

код и полное наименование направления (специальности)

по профилю Технология и организация туроператорских и турагентских услуг

факультет Технологический

наименование факультета, где ведется дисциплина

кафедра «Гуманитарные науки»

наименование кафедры, за которой закреплена дисциплина

Форма обучения очно-заочная курс 3 семестр(ы) 6

очная, очно-заочная, заочная

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 43.03.02 Туризм с учетом рекомендаций и ОПОП ВО по направлению и профилю подготовки «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг».

Разработчик


подпись

Курбанова А.Д., к.э.н., доцент
(ФИО уч. степень, уч. звание)

«01» 09 2025 г.

Зав. кафедрой, за которой закреплена дисциплина (модуль)


подпись

Булатов А.Г., д.и.н., профессор кафедры ГН
(ФИО уч. степень, уч. звание)

«01» 09 2025 г.

Программа одобрена на заседании выпускающей кафедры «Гуманитарные науки» от 01.09.2025 года, протокол № 1

Зав. выпускающей кафедрой по данному направлению (специальности, профилю)

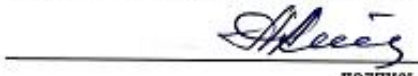

подпись

Булатов А.Г., д.и.н., профессор кафедры ГН
(ФИО уч. степень, уч. звание)

01 « 09 2025 г.

Программа одобрена на заседании методического совета факультета

Председатель методического совета факультета


подпись

Ибрагимова Л.Р., к.т.н., доцент
(ФИО уч. степень, уч. звание)

«01» 09 2025 г.

Декан факультета


подпись

Азимова Ф.Ш.
ФИО

/ Начальник УО


подпись

Муталибов М.Т.
ФИО

Проректор по УР


подпись

Демирова А.Ф.
ФИО

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Технология продаж» являются подготовка специалистов, владеющих системой знаний о продажах туристских услуг и формирование у студентов фундаментальных теоретических знаний и практических навыков планирования, организации и управления сбытовой деятельностью туристического предприятия; а также информирование обучающихся о механизме технологий продаж туристского продукта, особенностях покупательского поведения, об организации работы эффективного действующего отдела продаж турфирмы и контроле над этой деятельностью.

Задачи курса:

- освоение студентами принципов организации внутреннего маркетинга туристического предприятия и построения взаимоотношений с покупателями; особенностей современных технологий продаж;
- овладение студентами навыками координации маркетинговых усилий в управлении продажами турфирмы; методами оценки производительности продаж;
- помощь студентам в анализировании поведения потребителей и состояния спроса на туррынке; применении методов количественного и качественного анализа при принятии управленческих решений и методов маркетингового планирования.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина *«Технология продаж»* относится к обязательной части учебного плана. Студенты обучаются по данному курсу в 6 семестре.

Данный курс находится в логической и содержательно-методической взаимосвязи с такими учебными курсами как: «Экономика»; «Педагогика и психология»; «Правоведение».

Для освоения данной дисциплины необходимы знания, полученные из предшествующих курсов: «Финансово-экономический анализ деятельности туристского предприятия», «Планирование деятельности предприятия», «Организация туристской деятельности», «Маркетинговые исследования туристского рынка». В тоже время на основе изучения данной учебной дисциплины строится освоение таких учебных курсов как: «Инновации в туризме», «Управление персоналом на предприятии», «Мотивация потребителя услуг» и «Виды и тенденции развития туризма», «Бизнес-планирование гостиничных услуг», а также производственной практики студентов.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

В результате освоения дисциплины «Технология продаж» студент должен овладеть следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Наименование показателя оценивания (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
ОПК-4.	Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта	ОПК-4.1. Осуществляет маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов
		ОПК-4.2. Формирует каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет
ПК-2.	Способен проводить экскурсии	ПК-2.1. Осуществляет выбор приемов информационно- экскурсионной работы
		ПК-2.2. Применяет «Портфель экскурсовода».
		ПК-2.3. Обеспечивает соблюдение маршрута экскурсий.
		ПК-2.4. Обеспечивает безопасность экскурсантов во время экскурсий.
		ПК-2.5. Обеспечивает возвращения экскурсантов
ПК-3.	Способен осуществлять взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами в туристической сфере	ПК-3.1. Организует ведение переговоров с потребителями, партнерами и заинтересованными сторонами, согласование условий договора по оказанию туроператорских и турагентских услуг
		ПК-3.2. Выбирает оптимальные способы разрешения проблемных ситуаций потребителей, партнеров и заинтересованных сторон

4. Объем и содержание дисциплины (модуля)

Форма обучения	очная	очно-заочная	заочная
Общая трудоемкость по дисциплине (ЗЕТ/ в часах)	-	2 ЗЕТ/72 ч	-
Лекции, час	-	9	-
Практические занятия, час	-	17	-
Лабораторные занятия, час	-	-	-
Самостоятельная работа, час	-	46	-
Курсовой проект (работа), РГР, семестр	-	-	-
Зачет (при заочной форме 4 часа отводится на контроль)	-	зачет	-
Часы на экзамен (при очной, очно-заочной формах 1 ЗЕТ – 36 часов , при заочной форме 1 ЗЕТ – 9 часов)	-	-	-

4.1.Содержание дисциплины (модуля)

№ п/п	Раздел дисциплины, тема лекции и вопросы	Очная форма				Очно-заочная форма				Заочная форма			
		ЛК	ПЗ	ЛБ	СР	ЛК	ПЗ	ЛБ	СР	ЛК	ПЗ	ЛБ	СР
1	Тема 1. Развитие продаж и их роль в индустрии туризма. Покупка турпродукта потребителем. Мотивации покупок в турбизнесе	-	-	-	-	2	5	-	11	-	-	-	-
2	Тема 2. Разработка стратегии продаж. Приемы продаж	-	-	-	-	2	4	-	12	-	-	-	-
3	Тема 3. Среда, в которой реализуются продажи. Управление продажами	-	-	-	-	2	4	-	12	-	-	-	-
4	Тема 4. Оценка эффективности сбытовой деятельности	-	-	-	-	3	4	-	11	-	-	-	-
Форма текущего контроля успеваемости (по срокам текущих аттестаций в семестре)		-				Входная контр. работа Аттестационные к/р с 1 по 4 темы				-			
Форма промежуточной аттестации (по семестрам)		-				Зачет				-			
Итого		-	-	-	-	9	17	-	46	-	-	-	-

4.2. Содержание лабораторных (практических) занятий

№ п/п	№ лекции из рабочей программы	Наименование практического (семинарского) занятия	Количество часов			Рекомендуемая литература и методические разработки (№ источника из списка литературы)
			Очно	Очно-заочно	Заочно	
1	2	3	4	5	6	7
1	1	Тема 1. Развитие продаж и их роль в индустрии туризма. Покупка турпродукта потребителем. Мотивации покупок в турбизнесе	-	5	-	Основная литература №1,2,4
2	2	Тема 2. Разработка стратегии продаж. Приемы продаж	-	4	-	Дополнительная литература № 1,3
3	3	Тема 3. Среда, в которой реализуются продажи. Управление продажами	-	4	-	Основная литература №1,2,3
4	4	Тема 4. Оценка эффективности сбытовой деятельности	-	4	-	Дополнительная литература № 1,2,
Итого			-	17	-	

4.3. Тематика для самостоятельной работы студента

№ п/п	Тематика по содержанию дисциплины, выделенная для самостоятельного изучения	Количество часов из содержания дисциплины			Рекомендуемая литература и источники информации	Формы контроля СРС
		Очно	Очно-заочно	Заочно		
1	2	3	4	5	6	7
1	1.Исходная информация 2.Сущность продаж и их роль 3.Типы продаж 4.Имидж продаж 5.Сущность управления продажами и его предназначение 6.Маркетинговая концепция 7.Реализация маркетинговой концепции 8.Зависимость между продажами и маркетингом	-	11	-	Основная литература №1,2,4	Кейс-задание
2	1.Различия в покупательском поведении потребителей и организаций 2.Попытательское поведение потребителя 3.Факторы, влияющие на процесс принятия решения потребителями 4.Попытательское поведение организации 5.Факторы, влияющие на покупательское поведение организации 6.Развитие практики закупок 7.Управление взаимоотношениями	-	12	-	Дополнительная литература № 1,3	Кейс-задание
3	1. Сфера ответственности при продажах и подготовка к продажам. 2. Навыки и умения для осуществления персональных продаж. 3. Продажи ключевым клиентам и управление этими клиентами. 4. Продажи на основе взаимоотношений. 5. Использование для продаж приемов прямого маркетинга и информационных технологий.	-	12	-	Основная литература №1,2,3	Кейс-задание
4	1.Основные функции процесса управления продажами. 2.Отбор, найм и подготовка персонала. 3. Мотивация и подготовка торговых представителей. 4. Организация деятельности торговых представителей и вознаграждение за их работу. 5. Прогнозирование объема продаж 6. Составление бюджета сбыта и его оценка. 7. Организационная структура отдела продаж.	-	11	-	Дополнительная литература № 1,2,	Кейс-задание
	Итого	-	46	-		

5. Образовательные технологии

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки реализации компетентностного подхода в процессе изучения дисциплины используются как традиционные, так и инновационные технологии, активные и интерактивные методы и формы обучения: тренинги речевых умений, мозговой штурм, разбор конкретных ситуаций, коммуникативный эксперимент, коммуникативный тренинг, творческие задания для самостоятельной работы, информационно-коммуникационные технологии. А именно IT-методы, методы проблемного обучения, обучение на основе опыта, проектный метод, поисковый метод, исследовательский метод и т.д.

Проведение лекционных занятий по дисциплине основывается на активном методе обучения, при которой студенты не пассивные слушатели, а активные участники занятия, отвечающие на вопросы преподавателя. Вопросы преподавателя нацелены на активизацию процессов усвоения материала. Преподаватель заранее намечает список вопросов, стимулирующих ассоциативное мышление и установления связей с ранее освоенным материалом. Проведение практических занятий основывается на интерактивном методе обучения, при которой учащиеся взаимодействуют не только с преподавателем, но и друг с другом. При этом доминирует активность учащихся в процессе обучения. Место преподавателя в интерактивных занятиях сводится к направлению деятельности студентов на достижение целей занятия.

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

Материал представлен в ФОСе, приложение А

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)
7.1. Рекомендуемая литература и источники информации (основная и дополнительная)

№	Виды занятий (лк, пз, лб, срс, ирс)	Необходимая учебная, учебно-методическая (основная и дополнительная) литература, программное обеспечение и Интернет-ресурсы	Количество изданий в (на)	
			Библиотеке	Кафедре
1	2	3	4	5
Основная литература				
1	пз срс	Никитина Е.С. Предоставление турагентских услуг. Технология продаж и продвижения туристского продукта : учебно-методическое пособие по выполнению практических работ / Никитина Е.С.. — Калининград : Западный филиал РАНХиГС, 2019. — 48 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт].	URL: https://www.iprbookshop.ru/158437.html	-
2	пз срс	Жданова, Т. С. Технология продаж и продвижения турпродукта : учебное пособие для СПО / Т. С. Жданова, В. О. Корионова. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 100 с. — ISBN 978-5-4488-0795-4, 978-5-4497-0457-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт].	URL: https://www.iprbookshop.ru/139966.html	-
3	пз срс	Веселова Н.Ю. Организация туристской деятельности : учебное пособие для бакалавров / Веселова Н.Ю.. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2025. — 255 с. — ISBN 978-5-394-05966-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт].	URL: https://www.iprbookshop.ru/141152.html	-
4	пз срс	Полякова И.Л. Организация туристской деятельности : учебное пособие / Полякова И.Л., Холодилина Ю.Е.. — Оренбург : Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2025. — 149 с. — ISBN 978-5-7410-3407-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт].	URL: https://www.iprbookshop.ru/153210.html	-
5	пз срс	Сервис: организация, управление, маркетинг : учебник для бакалавров / Е.Н. Волк [и др.].. — Москва : Дашков и К, 2024. — 248 с. — ISBN 978-5-394-05760-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт].	URL: https://www.iprbookshop.ru/144241.html	-

Дополнительная литература				
1	пз срс	Кудреватых, А. С. Правовое регулирование в туризме (Туристское право) : учебное пособие. Практикум / А. С. Кудреватых. — 2-е изд. — Москва : Университетская книга, 2025. — 344 с. — ISBN 978-5-98699-433-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт].	URL: https://www.iprbookshop.ru/156675.html	-
2	пз срс	Сафарян, А. А. Современные тенденции в туризме : учебное пособие / А. А. Сафарян. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2025. — 58 с. — ISBN 978-5-4497-4499-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт].	URL: https://www.iprbookshop.ru/152233.html	-
3	пз срс	Веселова, Н. Ю. Технология и организация сопровождения туристов : учебное пособие для СПО / Н. Ю. Веселова, Н. В. Иванова, Н. А. Мальшина. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 61 с. — ISBN 978-5-4488-2012-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт].	URL: https://www.iprbookshop.ru/138899.html	-

7.2. Дисциплина обеспечена электронно-библиотечными и Интернет-ресурсами:

№ п/п	Назначение программы	Название программы	Разработчик	Вид учебной работы
1	2	3	4	5
1	Электронно - библиотечная система	ЭБС «IPRbooks» www.iprbookshop.ru	-	Практические и самостоятельные занятия

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

- библиотечный фонд (учебная, учебно-методическая, справочная литература, научная и деловая периодика);
- компьютеризированные рабочие места для обучаемых с доступом в сеть Интернет;
- аудитории, оборудованные проекционной техникой;
- Для проведения лекционных занятий используются учебные аудитории №201,202,204 (УЛК1, технологический факультет), оборудованная проектором;
- Для проведения практических и лабораторных занятий используются учебные аудитории №100, 110 (УЛК1, технологический факультет).

Специальные условия инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)

Специальные условия обучения и направления работы с инвалидами и лицами с ОВЗ определены на основании:

- Федерального закона от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Федерального закона от 24.11.1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»;
- приказа Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»;
- методических рекомендаций по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса, утвержденных Минобрнауки России 08.04.2014 № АК-44/05вн).

Под специальными условиями для получения образования обучающихся с ОВЗ понимаются условия обучения, воспитания и развития, включающие в себя использование при необходимости адаптированных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего необходимую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания ДГТУ и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение ОПОП обучающихся с ОВЗ.

Обучение в рамках учебной дисциплины обучающихся с ОВЗ осуществляется ДГТУ с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Обучение по учебной дисциплине обучающихся с ОВЗ может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

В целях доступности обучения по дисциплине обеспечивается:

1) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

- наличие альтернативной версии официального сайта ДГТУ в сети «Интернет» для слабовидящих;

- весь необходимый для изучения материал, согласно учебному плану (в том числе, для обучающихся по индивидуальным учебным планам) предоставляется в электронном виде на диске.

- индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

- обеспечение возможности выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-проводника, к зданию ДГТУ.

2) для лиц с ОВЗ по слуху:

- наличие микрофонов и звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования (аудиоколонки);

3) для лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия должны обеспечивать возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и других приспособлений).

Перед началом обучения могут проводиться консультативные занятия, позволяющие студентам с ОВЗ адаптироваться к учебному процессу.

В процессе ведения учебной дисциплины научно-педагогическим работникам рекомендуется использование социально-активных и рефлексивных методов обучения, технологий социокультурной реабилитации с целью оказания помощи обучающимся с ОВЗ в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в учебной группе.

Особенности проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине для обучающихся с ОВЗ устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и др.). При необходимости предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене

9. Лист изменений и дополнений к рабочей программе

Дополнения и изменения в рабочей программе на 20___/20___ учебный год.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

1.;
2.;
3.;
4.;
5.

или делается отметка о нецелесообразности внесения каких-либо изменений или дополнений на данный учебный год.

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры
_____ от _____ года, протокол № _____.

Заведующий кафедрой _____
(название кафедры) (подпись, дата) (ФИО, уч. степень, уч. звание)

Согласовано:

Декан _____
(подпись, дата) (ФИО, уч. степень, уч. звание)

Председатель МС факультета _____
(подпись, дата) (ФИО, уч. степень, уч. звание)