

Аннотация дисциплины Б.1.1.30 Дисциплина. Технологии продаж в индустрии гостеприимства

Дисциплина "Технологии продаж в индустрии гостеприимства" изучается обучающимися по основной профессиональной образовательной программе "Сервис в индустрии гостеприимства" направления подготовки "43.03.01 Сервис".

Дисциплина изучается в 8, 9 семестре. Общая трудоемкость дисциплины составляет 78/4 часов/з.ед. Самостоятельная работа заключается в выполнении работ, указанных в разделе 4.

В ходе изучения дисциплины осуществляется текущий контроль в форме технологии рейтингового контроля в соответствии с технологической карты дисциплины, размещенной на электронном курсе, а также промежуточный контроль в форме балльно-рейтинговый контроль, без контрольной акции.

Целью изучения дисциплины является формирование следующих компетенций:

1. ОПК-4 Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов
2. ПК-1 Способен к разработке и совершенствованию системы клиентских отношений с учетом требований потребителя

В ходе изучения дисциплины последовательно рассматриваются темы:

1. Понятие товара (услуги). Основные свойства товара (услуги). Потребительский спрос в сервисе
2. Сегментирование рынка гостеприимства. Презентация гостиничного продукта.

Основными стратегическими образовательными технологиями являются: дискуссионные, исследовательские, лекционные занятия, практические занятия, процедуры самообучения.

В рамках указанных технологий применяются тактические образовательные технологии: case-study, задания, информационные, классическая лекция, лекция с элементами мозгового штурма, проблемная лекция.