

## Аннотация дисциплины Б.1.1.29 Дисциплина. Технологии продаж в туризме

Дисциплина "Технологии продаж в туризме" изучается обучающимися по основной профессиональной образовательной программе "Технологии и организация туроператорских и турагентских услуг" направления подготовки "43.03.02 Туризм".

Дисциплина изучается в 6, 7 семестре. Общая трудоемкость дисциплины составляет 80/4 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 туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта
2. ПК-1 Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационнокоммуникативны х технологий

В ходе изучения дисциплины последовательно рассматриваются темы:

1. Понятие товара (услуги). Основные свойства товара (услуги). Потребительский спрос в туризме
2. Основные факторы, определяющие поведение потребителей, их характеристика и отличительные особенности. Стимулирование потребителей
3. Сегментирование туристского рынка. Презентация турпродукта
4. Этапы продажи в туризме.  
Жизненный цикл туруслуги.

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

В рамках указанных технологий применяются тактические образовательные технологии: case-study, задания, классическая лекция, проблемная лекция.