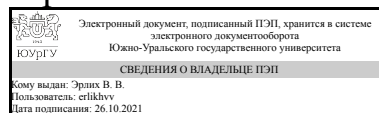


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института
Институт спорта, туризма и
сервиса



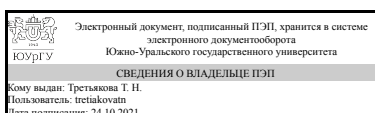
В. В. Эрлих

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.П1.12 Организация коммерческой службы гостиницы
для направления 43.03.03 Гостиничное дело
уровень Бакалавриат
профиль подготовки Гостиничная деятельность
форма обучения заочная
кафедра-разработчик Туризм и социально-культурный сервис

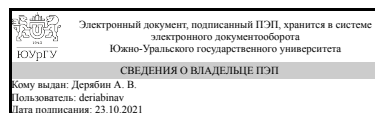
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 43.03.03 Гостиничное дело, утверждённым приказом Минобрнауки от 08.06.2017 № 515

Зав.кафедрой разработчика,
д.пед.н., проф.



Т. Н. Третьякова

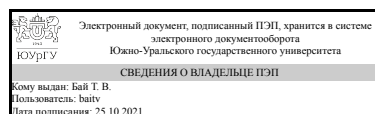
Разработчик программы,
к.экон.н., доцент (кн)



А. В. Дерябин

СОГЛАСОВАНО

Руководитель образовательной
программы
к.пед.н., доц.



Т. В. Бай

1. Цели и задачи дисциплины

Цель - дать теоретические и прикладные знания в области коммерческой деятельности. Задачи - изучить состав, структуру и функциональные связи коммерческой службы гостиницы, источники формирования, показатели эффективного использования; изучить аспекты взаимодействия коммерческой службы с другими подразделениями гостиницы; изучить факторы, влияющие на величину продаж совокупного продукта гостиницы; изучить особенности организации коммерческой деятельности для реализации различных видов гостиничных услуг.

Краткое содержание дисциплины

Основы коммерческой деятельности

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-7 способен к интернет продвижению услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания	Знает: состав и функции коммерческой деятельности в сети интернет по продвижению гостиничного продукта Умеет: осуществлять процесс продаж гостиничных услуг в сети интернет Имеет практический опыт: продаж услуг предприятий гостиничного комплекса на основе IT технологий в сети интернет

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
Производственная практика, сервисная практика (6 семестр)	Реклама в туризме и гостиничном сервисе

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
Производственная практика, сервисная практика (6 семестр)	Знает: структуру и содержание гостиничного продукта; виды гостиничных услуг, основные принципы организации коллективного труда, основы корпоративной культуры и культуры межличностного общения на предприятии гостиничной индустрии, основные принципы организации коллективного труда, основы корпоративной культуры и культуры межличностного общения на гостиничном предприятии, основные технологические циклы и процессы обслуживания на предприятиях

	<p>гостиничной индустрии, понятие, методы и средства продвижения гостиничного продукта с использованием современных технологий, технику безопасности на конкретном предприятии и внутренние стандарты предприятия для обслуживания потребителя</p> <p>Умеет: организовывать профессиональную деятельность отдельных служб гостиничного предприятия согласно запросам потребителя, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия в процессе обслуживания потребителя, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия в процессе обслуживания потребителя, анализировать условия деятельности при разработке гостиничного продукта, общения с клиентами; осуществлять командный процесс обслуживания потребителей гостиничных услуг, использовать методы и средства продвижения гостиничного продукта с использованием современных технологий, выявлять проблемы, связанные с нарушениями техники безопасности на рабочем месте и указывать их в отчете по практике, предлагать мероприятия по решению проблем</p> <p>Имеет практический опыт: решения практических задач, связанных с организацией предоставления услуг потребителю, выполнения квалификационных требований, должностных инструкций и норм корпоративной культуры предприятий гостиничной индустрии, выполнения квалификационных требований, должностных инструкций и норм корпоративной культуры гостиничных предприятий, реализации технологического цикла обслуживания потребителей на основе клиенториентированных технологий, продвижения и продажи гостиничного продукта и отдельных услуг с использованием информационных технологий, безопасного обслуживания потребителя, на основе международных и российских нормативно-правовых актов, и внутренних стандартов предприятия</p>
--	--

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 ч., 12,25 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
		Номер семестра
		7
Общая трудоёмкость дисциплины	72	72

<i>Аудиторные занятия:</i>	8	8
Лекции (Л)	4	4
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	4	4
Лабораторные работы (ЛР)	0	0
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	59,75	59,75
с применением дистанционных образовательных технологий	0	
Анализ сайтов гостиниц региона (информативность, удобство использования сайта, дизайн сайта, функциональность, поисковое продвижение сайта)	35,75	35.75
Подготовка к зачету	14	14
Решение задач для самостоятельного изучения	10	10
Консультации и промежуточная аттестация	4,25	4,25
Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	зачет

5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Основы коммерческой деятельности	8	4	4	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Основные понятия коммерческой деятельности. Сущность и содержание коммерческой деятельности.	2
2	1	Методы исследования, организация и моделирование коммерческой деятельности. Классификация методов коммерческой деятельности. Методы организации и реализации коммерческой деятельности. Цена и ценообразование в деятельности предприятия. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже. Методы ценообразования	2

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	1	Решение задач по теме: влияние объема продаж на прибыль и рентабельность предприятия	2
2	1	Решение задач по теме: Анализ влияния постоянных и переменных затрат на результаты работы предприятия	2

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС

Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол-во часов
Анализ сайтов гостиниц региона (информативность, удобство использования сайта, дизайн сайта, функциональность, поисковое продвижение сайта)	Лесник, А. Л. Гостиничный маркетинг : теория и практика максимизации продаж [Текст] учеб. пособие для вузов А. Л. Лесник. - М.: КноРус, 2007 Гаврилов, Е.П. Электронная коммерция: учебник и практикум для вузов/ Е.П.Гаврилов. - М.: Издательство Юрайт, 2021. - 521 с.	7	35,75
Подготовка к зачету	Синяева, И.М. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов/ И.М.Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Издательство Юрайт, 2021. - 404 с.	7	14
Решение задач для самостоятельного изучения	Синяева, И.М. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов/ И.М.Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Издательство Юрайт, 2021. - 404 с.	7	10

6. Текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	7	Текущий контроль	Решение задач по теме: Влияние объема продаж на прибыль и рентабельность предприятия	1	5	Оценка «отлично» - правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий. Оценка «хорошо» - правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий. Оценка «удовлетворительно» - задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьезные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения	зачет

						<p>материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» - задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p>	
2	7	Текущий контроль	Решение задач по теме: Анализ влияния постоянных и переменных затрат на результаты работы предприятия	1	5	<p>Оценка «отлично» - правильно выполнены все задания.</p> <p>Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «хорошо» - правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом.</p> <p>Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «удовлетворительно» - задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьёзные ошибки.</p> <p>Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» - задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p>	зачет
3	7	Текущий контроль	Решение задач по теме: Организация размещения и продажа услуг проживания	1	5	<p>Оценка «отлично» - правильно выполнены все задания.</p> <p>Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «хорошо» - правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом.</p>	зачет

					<p>Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий. Оценка «удовлетворительно» - задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьёзные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» - задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p>		
4	7	Текущий контроль	Выполнение анализа ключевых контрагентов в совокупности продаж методом ABC-анализа	1	5	<p>Оценка «отлично» - правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «хорошо» - правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «удовлетворительно» - задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьёзные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» - задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p>	зачет
5	7	Текущий контроль	Выполнение анализа равномерности продаж методом XYZ-анализа	1	5	<p>Оценка «отлично» - правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены</p>	зачет

					<p>превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий. Оценка «хорошо» - правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий. Оценка «удовлетворительно» - задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьёзные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий. Оценка «неудовлетворительно» - задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p>		
6	7	Текущий контроль	Анализ сайтов гостиниц региона (информативность, удобство использования сайта, дизайн сайта, функциональность, поисковое продвижение сайта)	1	5	<p>Оценка «отлично» - правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий. Оценка «хорошо» - правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий. Оценка «удовлетворительно» - задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьёзные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий. Оценка «неудовлетворительно» - задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень</p>	зачет

						владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.	
7	7	Текущий контроль	Задачи для самостоятельного решения	1	5	<p>Оценка «отлично» - правильно выполнены все задания. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Проявлены превосходные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «хорошо» - правильно выполнена большая часть заданий. Присутствуют незначительные ошибки. Продемонстрирован хороший уровень владения материалом. Проявлены средние способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «удовлетворительно» - задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьёзные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» - задания выполнены менее чем наполовину. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены недостаточные способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий.</p>	зачет
8	7	Промежуточная аттестация	тестирование	1	40	Тест состоит из 20 вопросов, позволяющих оценить сформированность компетенций. На ответы отводится 30 минут. Правильный ответ на вопрос соответствует 1 баллу. Неправильный ответ на вопрос соответствует 0 баллов.	зачет

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной аттестации	Процедура проведения	Критерии оценивания
зачет	На зачете происходит оценивание учебной деятельности обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации. При оценивании результатов учебной деятельности обучающегося по дисциплине	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

	используется балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности обучающихся (утверждена приказом ректора от 24.05.2019 г. № 179) Оценка может быть выставлена по результатам текущего контроля. зачтено: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 60...100 % не зачтено: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 0...59 %	
--	---	--

6.3. Оценочные материалы

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ								
		1	2	3	4	5	6	7	8	
ПК-7	Знает: состав и функции коммерческой деятельности в сети интернет по продвижению гостиничного продукта	+	+	+	+	+			+	+
ПК-7	Умеет: осуществлять процесс продаж гостиничных услуг в сети интернет	+	+	+	+	+	+	+		
ПК-7	Имеет практический опыт: продаж услуг предприятий гостиничного комплекса на основе IT технологий в сети интернет								+	

Фонды оценочных средств по каждому контрольному мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Коммерческая деятельность предприятия : Стратегия, организация, управление [Текст] учеб. пособие для вузов В. К. Козлов, С. А. Уваров, Н. В. Яковлева и др.; под ред.: В. К. Козлова, С. А. Уварова. - СПб.: Политехника, 2000. - 321,[1] с.
2. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст] учеб. для вузов по специальности "Коммерция (торговое дело)" Ф. Г. Панкратов. - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2004. - 503 с.

б) дополнительная литература:

1. Европейский гостиничный маркетинг [Текст] учеб. пособие для шк. гостинич. и ресторан. бизнеса в Европе Пер. с англ. Е. Ю. Драгныш. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 221, [1] с.
2. Лесник, А. Л. Гостиничный маркетинг : теория и практика максимизации продаж [Текст] учеб. пособие для вузов А. Л. Лесник. - М.: КноРус, 2007

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

Не предусмотрены

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Задачи для самостоятельного решения

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Задачи для самостоятельного решения

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Основная литература	Электронная библиотека Юрайт	Синяева, И.М. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов/ И.М.Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Издательство Юрайт, 2021. - 404 с. https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-deyatelnost-468978#page/1
2	Основная литература	Электронная библиотека Юрайт	Гаврилов, Е.П. Электронная коммерция: учебник и практикум для вузов/ Е.П.Гаврилов. - М.: Издательство Юрайт, 2021. - 521 с. https://urait.ru/viewer/elektronnaya-kommerciya-485411#page/1
3	Дополнительная литература	Электронная библиотека Юрайт	Бизнес-статистика: учебник и практикум для вузов/ И.И. Елисеева. - М.: Издательство Юрайт, 2021. - 411 с. https://urait.ru/viewer/biznes-statistika-481975#page/1

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)
2. Microsoft-Office(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1. ООО "ГарантУралСервис"-Гарант(бессрочно)

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Лекции	504 (7Р)	1. Мультимедийный проектор - 1 шт., экран - 1 шт., компьютер - 1 шт. акустическая система - 1 шт. 2. Доска - 1 шт., шкаф для документов - 3 шт. 3. Рабочее место преподавателя - 1 место