

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна
Должность: проректор по учебной работе
Дата подписания: 09.09.2024 17:16:52
Уникальный программный ключ:
0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c11eabb73e945df4a4851fda58d0089

МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Юго-Западный государственный университет» (ЮЗГУ)

Кафедра истории и социально-культурного сервиса

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе

[Подпись]
О.Г. Локтионова
«09» 09 2024 г.



ТУРИСТСКИЙ РЫНОК И ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС

**Методические указания
по подготовке к практическим занятиям
студентов направления подготовки 43.04.03 «Гостиничное дело»**

ОПОП ВО реализуется по модели проектного обучения

УДК 338.48

Составители Н.Е. Горюшкина, М.В. Абушенкова

Рецензент

Кандидат исторических наук, доцент А.А. Колупаев

Туристский рынок и гостиничный бизнес: Методические указания по подготовке к практическим занятиям студентов направления подготовки 43.04.03 «Гостиничное дело» / Юго- Зап. гос. ун-т; сост. Н.Е. Горюшкина, М.В. Абушенкова. – Курск, 2024. – 46 с.

Содержат информацию, необходимую студентам в процессе подготовки к практическим занятиям по дисциплине. Предназначены для студентов, осваивающих программу магистратуры 43.04.03 Гостиничное дело, направленность (профиль, специализация) «Гостиничное дело», реализуемую по модели проектного обучения, очной и заочной форм обучения.

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать Формат 60x84 1/16
Усл.печ.л. 2,67 Уч.-изд.л. 2,42 Заказ ~~849~~ Тираж 100 экз. Бесплатно
Юго-Западный государственный университет
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
СТРУКТУРА ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ.....	5
УСТНЫЙ ОПРОС КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ	6
ТЕСТИРОВАНИЕ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ	9
РЕШЕНИЕ КЕЙС-ЗАДАЧ ПРОЕКТНОГО ТИПА КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ.....	13
ВЫПОЛНЕНИЕ МИНИ-ПРОЕКТА КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ.....	15
ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ.....	19
КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ	43

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время туризм определен новым долгосрочным драйвером социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

Дисциплина «Туристский рынок и гостиничный бизнес» является составной частью комплекса дисциплин, определяющих уровень подготовки специалистов по направлению подготовки 43.04.03 «Гостиничное дело», реализуемой по модели проектного обучения.

Дисциплина «Туристский рынок и гостиничный бизнес» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы – программы магистратуры 43.04.03 Гостиничное дело, реализуемой по модели проектного обучения. Дисциплина изучается на 2 курсе.

Целью изучения дисциплины «Туристский рынок и гостиничный бизнес» является углубление основных знаний в области туристического рынка и гостиничного бизнеса и формирование у обучающихся проектной компетенции, необходимой для решения профессиональных и иных задач с помощью проектного подхода.

Практические занятия по дисциплине «Туристский рынок и гостиничный бизнес» относятся к основным видам учебных занятий и составляют важную часть теоретической и профессиональной подготовки специалистов для сферы гостеприимства. Практические занятия направлены на обобщение, систематизацию, углубление, закрепление полученных теоретических знаний; формирование умений применять полученные знания на практике, выработку таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, творческая инициатива.

Методические указания разработаны с целью выработки единого подхода к организации и проведению практических занятий, стимулирования познавательной активности студентов.

Методические указания структурированы по основным темам дисциплины и включают в себя вопросы для устного опроса, тестовые задания, кейс-задачи проектного типа, темы мини проектов и литературу для подготовки к практическим занятиям.

СТРУКТУРА ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы практическое занятие по учебной дисциплине «Туристский рынок и гостиничный бизнес» может проходить в следующих формах:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Решение тестовых заданий, с последующим разбором полученных результатов.
3. Решение кейс-задачи проектного типа, с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
4. Доклад и выступление с презентациями по теме мини-проекта, обсуждение выступлений – дискуссия.

Обсуждение теоретических вопросов – проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний студентов.

Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, в форме тестовых заданий или решения кейс-задач проектного типа, то преподавателем определяется его содержание и дается время на его выполнение. Примерная продолжительность – до 60 минут.

Если практическое занятие должно было быть выполнено дома, то на семинарском занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно).

Затем идет обсуждение результатов. Примерная продолжительность – до 30 минут.

Выступления студентов с докладами по темам мини-проектов должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия. Примерная продолжительность на выступление одного студента – до 15 минут.

После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа семинарского занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 10 минут.

Каждое практическое занятие заканчивается подведением итогов. Примерная продолжительность – 5 минут.

УСТНЫЙ ОПРОС КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

Устный опрос — наиболее распространённый метод контроля знаний студентов.

Суть устного опроса заключается в том, что преподаватель ставит учащимся вопросы по содержанию изученного материала и побуждает их к ответам, выявляя таким образом степень его усвоения.

Для обучающихся главная задача состоит в том, чтобы усвоить содержание учебного материала темы, которая выносится на обсуждение, подготовиться к выступлению и дискуссии. Опрос — активный метод обучения, в применении которого должна преобладать продуктивная деятельность студентов. Он должен развивать и закреплять у студентов навыки самостоятельной работы, умения составлять тезисные ответы, готовить развернутые ответы, участвовать в дискуссии и обсуждении.

Различают фронтальный, индивидуальный и комбинированный опрос.

Фронтальный опрос проводится в форме беседы преподавателя с группой. Его достоинство в том, что в активную умственную работу можно вовлечь всех студентов группы. Вопросы должны иметь преимущественно поисковый характер, чтобы побуждать студентов к самостоятельной мыслительной деятельности.

Индивидуальный опрос предполагает обстоятельные, связные ответы студентов на вопрос, относящийся к изучаемому учебному материалу. Он служит важным учебным средством развития речи, памяти, мышления студентов.

Важное значение имеет умение преподавателя управлять опросом. Оно заключается в умении слушать студента, наблюдать за его деятельностью, корректировать ее. Заключительная часть устного опроса — подробный анализ ответов учащихся. Преподаватель отмечает положительные стороны, указывает на недостатки ответов, делает вывод о том, как изучен материал. Устный опрос как метод контроля знаний, умений и навыков требует больших затрат времени, кроме того, по одному и тому же вопросу нельзя проверить всех учащихся. Поэтому опытные преподаватели в целях рационального использования учебного времени проводят комбинированный, уплотненный опрос, сочетая устный опрос с другими методами: с письменным опросом по карточкам, с самостоятельной работой. Это

позволяет проконтролировать работу большего количества обучающихся при тех же затратах времени. Такой контроль называется комбинированным.

Главное, что обеспечивает успех опроса, – интерес аудитории к обсуждаемым проблемам. Исходя из того, что комбинированный опрос является групповым занятием под руководством преподавателя, его основные задачи состоят в том, чтобы:

- углубить и закрепить знания, полученные на лекциях и в ходе самостоятельной работы;
- проверить эффективность и результативность самостоятельной работы студентов над учебным материалом в аудитории;
- выработать умение формулировать, обосновывать и излагать собственное суждение по обсуждаемому вопросу, умение отстаивать свои взгляды.

План проведения опроса: Обоснование темы занятия, постановка проблемы и цели. Представление индивидуальных заданий в форме карточек. Обсуждение рассматриваемых вопросов и представленных сообщений (ответов). Подведение итогов занятия.

Рекомендуемые источники информации.

Основу плана составляют учебные вопросы, которые должны обсуждаться на практическом занятии. Если опрос проводится методом комбинированного опроса, вопросы плана занятия должны соответствовать следующим требованиям:

- быть проблемными по форме, т.е. вскрывать какие-то важные для данной темы противоречия;
- охватывать суть проблемы;
- не повторять дословно формулировок соответствующих пунктов плана лекции и программы курса, учитывать научную и профессиональную направленность студентов;
- полностью охватывать содержание темы занятия или тот аспект, который выражен в формулировке обсуждаемой проблемы.

Этапы подготовительной работы

Определение роли и задачи для каждого студента на занятии (подготовка ответов на вопросы, выступления и т.п.), объем и порядок работы, предусмотреть, какие и когда потребуются источники по каждому вопросу, какой материал подготовить для обоснования, какие дополнительные материалы можно будет привлечь, где их найти.

Работа по сбору и ознакомлению с рекомендуемой литературой. Углубленная работа с конспектом: еще раз внимательно прочитать

конспект, произвести его разметку (подчеркнуть заголовки, выделить наиболее важные цитаты и т.п.), составить план выступления.

Заключительное слово преподавателя определяется содержанием занятия и может содержать:

- оценку ответов каждого студента и группы в целом;
- оценку уровня обсуждения вопросов в целом;
- краткое содержание существа обсуждаемых проблем, их теоретическое и методическое значение;
- ответы на вопросы, которые не получили должного освещения в ходе устного опроса;
- оценку сильных и слабых сторон выступлений;
- пожелания по подготовке к очередному занятию.

Главное внимание при этом уделяется, прежде всего, качеству информации, ее научности, значимости, доступности и занимательности.

ТЕСТИРОВАНИЕ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

Тестирование — это метод проверки знаний, умений и навыков, где испытуемый выполняет ряд специальных тестовых заданий.

Тестирование может применяться для текущей, промежуточной и итоговой проверки знаний. С помощью тестов можно проверить знания учащихся как выборочно, так и в целом.

Основные задачи тестирования:

- развитие интереса у студентов к изучаемой дисциплине;
- развитие активной самостоятельной подготовки к тестированию;
- воспитание ответственности обучающихся за результаты своей подготовки;
- выявление уровня знаний по тестируемым дисциплинам;
- помощь студентам в определении уровня достигнутых результатов обучения и планирование дальнейшей подготовки;
- помощь преподавателям в оценке индивидуальных результатов обучения студентов, а также корректировке методики обучения.

Наибольшее распространение на практике получили четыре основные формы тестов:

- открытые тесты,
- закрытые тесты,
- тесты на соответствие,
- установление последовательности.

Считается, что исторически первой использовалась форма «закрытые тесты»: форма, где необходимо найти и отметить один или несколько правильных ответов. Задания такой формы начали применяться в начале XX века. Такие тесты пользуются большой популярностью и в наше время, и в основном используются для проверки «знаний базового уровня».

В начале XXI века стали активно использовать «открытые тесты». Отвечая на вопрос такого вида тестов, испытуемый сам должен дописать правильный ответ. Если тест автоматизированный, то в качестве ответа обычно просят одно или несколько ключевых слов. Сложность автоматизированной обработки такого рода тестовых заданий заключается в необходимости определения преподавателем всех возможных вариантов правильного ответа.

Третьей популярной формой тестовых заданий являются задания на определение соответствия между элементами двух множеств. Понятно, что при этом каждому элементу первого множества должен соответствовать только один элемент второго множества.

Четвертой из наиболее применяемых в образовательной деятельности форм тестовых заданий является форма заданий на установление правильной последовательности, которые позволяют проверить знания испытуемых в построении логических последовательностей, цепочек технологических операций, алгоритмов исполнения каких-либо процедур и т.д.

Важнейшими показателями качества тестовых заданий являются следующие критерии.

1. Адекватность целям проверки. При составлении задания выделяются существенные и несущественные признаки элементов знаний. Существенные признаки закладываются в эталонный ответ. В другие, ответы закладываются несущественные признаки с учетом характерных ошибок. Если обучающийся при работе с заданием знает и выделяет существенные признаки, а не формальные, то задание отвечает критерию адекватности целям проверки.

2. Определенность. После прочтения задания каждый обучающийся понимает, какие действия он должен выполнить, какие знания продемонстрировать. Если обучающийся после прочтения задания правильно действует и отвечает, задание считается определенным. Если на вопрос задания отвечает менее 70% обучающийся, то его необходимо проверить на определенность.

3. Простота. Формулировки заданий и ответы должны быть четкими и краткими. Показателем простоты является скорость выполнения задания.

4. Однозначность. Задание должно иметь единственный правильный ответ-эталон.

5. Равно трудность. При составлении тестов в нескольких вариантах равно трудность определяется стабильностью по вопросам во всех вариантах одного и того же задания.

Тестирование имеет ряд преимуществ:

- они не столь объемны, как традиционные, в каждый пункт теста можно ввести не одно, а много понятий, за счет чего информационная емкость задания повышается;
- обеспечение стандартизации;

- обеспечение индивидуальности, самостоятельность, способствуют обучению детей процессуальному самоконтролю;
- обеспечение возможности преподавателю быстрой проверки знаний большого количества обучаемых по разным темам;
- тестирование — более справедливый метод, оно ставит всех обучающихся в равные условия, как в процессе контроля, так и в процессе оценки, практически, исключая субъективизм преподавателя;
- тестирование может включать в себя задания по всем темам курса, что позволяет выявить знания обучающийся по всему курсу, исключив элемент случайности при выборе варианта;
- не создаёт тяжёлого чувства тревожности, как перед экзаменом.

Тестирование имеет и ряд недостатков:

- исключение из процедуры контроля устного речевого компонента;
- тест не позволяет проверять и оценивать высокие, продуктивные уровни знаний, связанные с творчеством;
- в тестировании присутствует элемент случайности (случайная ошибка, угадывание ответа);
- необходимость принятия специальных мер по обеспечению конфиденциальности тестовых заданий.

Поэтому, конечно, нельзя использовать тесты как единственную форму контроля и проверки уровня усвоения знаний и контроля качества умений и навыков. Но наряду с известными формами, тесты – прогрессивная и интересная форма контроля.

Как подготовиться к тестированию: Процесс подготовки к тестированию — это длительный и многогранный процесс.

Главное - усиленное изучение той темы, по которой предстоит тестироваться: чтение учебного материала, обсуждение его с опытными преподавателями, выполнение самостоятельных работ. Без минимальных знаний не будет положительной оценки, не рассчитывайте на случай или удачу (это не спортлото).

Содержание тестовых материалов предполагает у тестируемого дополнительных знаний, выходящих за рамки лекционного материала. Поэтому основной литературы недостаточно при подготовке к тестированию рекомендуются дополнительные источники.

Многие обучающиеся, как правило, следуют принципу - оставить всю подготовку на последний день и ночь перед занятием или экзаменом. Однако даже при отличной памяти студента информация,

наспех заученная в последний момент, в лучшем случае вспомнится лишь в течение одного-двух дней. Через неделю в голове уже ничего не останется. Тем самым такой подход к изучению материала является абсолютно бесполезным, так как обеспечивает недолговременное хранение нужной информации.

По мнению многих специалистов, для долговременного хранения информации в памяти необходимо повторение. Читая один раз, вы «включаете» в работу лишь кратковременную память, и через некоторое время незакрепленная информация вытесняется другой, более нужной в настоящий момент.

РЕШЕНИЕ КЕЙС-ЗАДАЧ ПРОЕКТНОГО ТИПА КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

Кейс-задача — проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.

Обычно кейс содержит схематическое словесное описание ситуации, статистические данные. Кейс дает возможность приблизиться к практике, встать на позицию человека, реально принимающего решения.

Кейсы наглядно демонстрируют, как на практике применить теоретический материал. Метод case-study – инструмент, позволяющий применить теоретические знания к решению практических задач. С помощью этого метода все имеют возможность проявить и совершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, находить наиболее рациональное решение поставленной проблемы.

Работа с кейсом осуществляется поэтапно:

Первый этап – знакомство с текстом кейса, изложенной в нем ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выявление фактов, указывающих на проблему(ы), выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – выстраивание иерархии проблем (выделение главной и второстепенных), выбор проблемы, которую необходимо будет решить.

Четвертый этап – генерация вариантов решения проблемы. Возможно проведение «мозгового штурма».

Пятый этап – оценка каждого альтернативного решения и анализ последствий принятия того или иного решения.

Шестой этап – принятие окончательного решения по кейсу, например, перечня действий или последовательности действий.

Седьмой этап – презентация индивидуальных или групповых решений и общее обсуждение.

Восьмой этап - подведение итогов в учебной группе под руководством преподавателя.

Для успешного анализа кейсов следует принципов:

- используйте знания, полученные в процессе лекционного курса;

- внимательно читайте кейс для ознакомления с имеющейся информацией, не торопитесь с выводами;

- не смешивайте предположения с фактами.

При проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему, – краткость.

Презентация результатов анализа кейсов

Презентация, или представление результатов анализа кейса, выступает очень важным элементом метода. При этом в case-study используются два вида презентаций: устная (публичная) и письменный отчет-презентация. Публичная (устная) презентация предполагает представление решений кейса группе.

Устная презентация требует навыков публичного выступления, умения кратко, но четко и полно изложить информацию, убедительно обосновать предлагаемое решение, корректно отвечать на критику и возражения. Одним из преимуществ публичной (устной) презентации является ее гибкость. Выступающий может откликаться на изменения окружающей обстановки, адаптировать свой стиль и материал, чувствуя настроение аудитории.

Критерии оценки выполнения кейс-заданий

Критериями оценки выполненного кейс - задания являются:

1 Научно-теоретический уровень выполнения кейс - задания и выступления.

2 Полнота решения кейса.

3 Степень творчества и самостоятельности в подходе к анализу кейса и его решению. Доказательность и убедительность.

4 Форма изложения материала (свободная; своими грамотность устной или письменной речи) и качество презентации.

5 Культура речи, жестов, мимики при устной презентации.

6 Полнота и всесторонность выводов.

7 Наличие собственных взглядов на проблему.

ВЫПОЛНЕНИЕ МИНИ-ПРОЕКТА КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

Проект — это особый вид познавательной деятельности учащихся, характеризующийся следующими признаками:

- наличие социально значимой задачи,
- планирование действий по разрешению проблемы,
- поиск информации, которая затем будет обработана и осмыслена учащимися,
- оформление «продукта», представляющего результаты этой деятельности,
- презентация «продукта» и его социальной значимости.

Что же такое мини-проект?

Мини-проект — это одна из форм проектной деятельности, которая используется на одном-двух практических занятиях для решения небольшой проблемы.

Этапы работы над мини-проектом:

- Мотивационный.
- Планирующий.
- Информационно-операционный.
- Рефлексивно-оценочный.

Преимущества мини-проектов:

- создаёт ситуацию успеха;
- ориентирует на быстрый практический результат;
- учит эффективно распределять время и экономно его использовать;
- быстро ориентироваться в ситуации;
- строить новые отношения в сотрудничестве;
- проявляет свои организаторские способности.

Использование на занятиях мини-проектов решает многие задачи, которые в целом стоят перед проектной деятельностью:

- обучение планированию (обучающийся должен уметь четко определить цель, описать основные шаги по достижению поставленной цели, концентрироваться на достижении цели, на протяжении всей работы);
- формирование навыков сбора и обработки информации, материалов (обучающийся должен уметь выбрать подходящую информацию и правильно ее использовать);
- умение анализировать (креативность и критическое мышление);

- умение составлять письменный отчет (обучающийся должен уметь составлять план работы, презентовать четко информацию, оформлять сноски, иметь понятие о библиографии);

- формировать позитивное отношение к работе (обучающийся должен проявлять инициативу, энтузиазм, стараться выполнить работу в срок в соответствии с установленным планом и графиком работы).

Работа по созданию мини-проекта должна проходить следующие этапы:

Постановка проблемы, которая создает мотивационную основу у учащихся создать мини-проект.

Планирование работы, где может быть предложена правило, алгоритм, описывающий последовательность действий, памятка о требованиях к проекту и о критериях оценивания.

Исследование, на котором обучающиеся выполняют задания, согласно правилу, алгоритму и делают вывод по результатам работы.

Представление мини-проекта, ответы на вопросы по проведенному исследованию.

Занятия с применением мини-проектов лучше всего проводить при групповой форме обучения.

Задачи групповой работы:

- активизация познавательной деятельности;

- развитие навыков самостоятельной учебной деятельности: определение ведущих и промежуточных задач, выбор оптимального пути, умение предусматривать последствия своего выбора, объективно оценивать его;

- развитие умений успешного общения (умение слушать и слышать друг друга, выстраивать диалог, задавать вопросы на понимание и т.д.);

- совершенствование межличностных отношений в группе.

Можно использовать индивидуальную и парную работу.

Структура занятия подчиняется этапам выполнения проекта, но в более сжатые временные рамки и состоит из этапов:

- Организационный момент (тема проекта, цель).

- Планирование работы, выдвижение гипотезы, формулирование задач.

- Работа с информацией, подведение итогов сбора необходимой информации по поставленной проблеме.

- Практическая работа по созданию продукта проекта и его публичному представлению.

- Презентация готового продукта проектной деятельности.
- Рефлексия.

Содержание этапов проекта:

1 этап «Начальный» - выбор проблемы, введение в проблему, выдвижение гипотезы, постановка целей и задач поиска. Выработка плана работы.

2 этап «Поисковый» - работа в информационном поле, сбор необходимой информации по проблеме различных источниках, анализ и структурирование собранного материала, качественная и количественная обработка собранного материала.

3 этап «Исследовательский» - проведение исследования, решение поставленной проблемы.

4 этап «Обработка результата» - переработка полученных данных, анализ и редактирование полученных данных, подтверждение или отрицание выдвинутой ранее гипотезы, оформление полученных данных в виде продукта проекта.

5 этап «Заключительный» - Подведение итогов работы, составление письменного отчета, подготовка к публичной защите проекта в виде мультимедийной презентации, либо в любой другой форме.

Требования к мультимедийной презентации основных положений устного доклада о проекте для защиты проекта:

1. Количество слайдов – не более 10.
2. Мультимедийная презентация должна отвечать требованиям целостности и законченности, быть синхронизирована с текстом в части структуры и содержания, начинаться и заканчиваться одновременно текстом.
3. Мультимедийная презентация должна иметь современный и привлекательный дизайн.
4. Количество текста на слайдах определяется по принципу необходимости и достаточности. Размер шрифта текста должен быть удобен для его зрительного восприятия аудиторией.
5. Приветствуется наличие визуальных опор основных положений устного доклада о проекте (иллюстраций, фотографий, рисунков, графиков, образов, метафор и др.).
6. Приветствуется уместное использование видео, анимации, звука, музыки и др.

Требования к обсуждению выступлений – дискуссии по теме мини-проекта в рамках защиты проекта:

- студенты под руководством преподавателя обсуждают спорные вопросы, аргументируют свою позицию и пытаются найти истину или решение проблемы.

- важно уважать мнение других участников, не переходить на личности и стремиться к взаимопониманию.

- итоги дискуссии подводятся путём анализа высказанных мнений, аргументов и предложений участников. Преподаватель может использовать различные методы оценки, такие как голосование, ранжирование или экспертная оценка.

Оценка результатов дискуссии проводится на основе следующих критериев:

1. Активность участников: насколько активно они участвовали в обсуждении, задавали вопросы, высказывали своё мнение.

2. Аргументированность: насколько участники были убедительны в своих аргументах, использовали факты и логические доводы.

3. Креативность: предлагали ли участники новые идеи, подходы или решения.

4. Взаимодействие: насколько участники сотрудничали друг с другом, обменивались мнениями и опытом.

5. Достижение цели: удалось ли достичь поставленной цели дискуссии, найти решение проблемы или прийти к общему пониманию.

Условия, необходимые для успешной организации мини-проекта: четкое соблюдение времени; групповая форма работы; достаточно накопленный объем оперативной информации обучающихся по проблеме проектирования.

Мини-проект дает возможность организовать учебную деятельность, соблюдая разумный баланс между теорией и практикой; успешно интегрируется в образовательный процесс; обеспечивает не только интеллектуальное, но и нравственное развитие студентов, их самостоятельность, активность; позволяет приобретать опыт социального взаимодействия, сплачивает обучающихся, развивает коммуникативность.

ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практическое занятие № 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТУРИСТСКОГО РЫНКА И ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

1. Индустрия гостеприимства – это сфера предпринимательства, предоставляющая:
 - a) экскурсионные и сопутствующие услуги;
 - b) жилье вместе с сопутствующими услугами;
 - c) питание вместе с сопутствующими услугами.

2. Это всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей:
 - a) бизнес-план
 - b) стратегия
 - c) тактика
 - d) оперативный план

3. Эта стратегия используется для увеличения спроса на товар путем демонстрации достоинств категорий товара, поиска новых применений товара:
 - a) стратегия расширения рынка
 - b) упреждающая стратегия
 - c) стратегия защиты доли рынка
 - d) стратегия ниши

4. Маркетинг как вид деятельности человека, который направлен:
 - a) на удовлетворение возникающих нужд и потребностей человечества
 - b) на удовлетворение возникающих нужд и потребностей с помощью обмена
 - c) на удовлетворение возникающих нужд и потребностей с помощью конъюнктуры рынка
 - d) совершенствование взаимоотношений покупателя и продавца

5. Национальная классификация гостиниц основана на:

- a) системе звезд;
 - b) системе разрядов;
 - c) системе букв.
6. Метод предпринимательства, благодаря которому гостиничное предприятие может объединиться с действующей большой цепью, называется:
- a) маркетингом;
 - b) франчайзингом;
 - c) лизингом.
7. К коллективным средствам размещения не относятся:
- a) комнаты, арендуемые у частных лиц или агентств;
 - b) гостиницы;
 - c) туристские общежития
 - d) санатории.
8. Подтверждение органом по сертификации соответствия реализованных услуг требованиям безопасности жизни, здоровья туристов, сохранности их имущества и т.д. называется
- a) стандартизацией;
 - b) лицензированием;
 - c) сертификацией.
9. SWOT-анализ позволяет оценить
- a) влияние на деятельность предприятия политических, экономических, социокультурных, технологических факторов;
 - b) достоинства, недостатки, возможности предприятия, угрозы его деятельности;
 - c) достоинства, недостатки, возможности предприятий-конкурентов.
10. Гостиничная цепь – это:
- a) гостиницы, находящиеся в едином подчинении;
 - b) гостиницы, расположенные поблизости;
 - c) гостиницы, относящиеся к одному классу.
11. Укажите верную последовательность этапов маркетингового цикла:

- а) Стратегическое и оперативное планирование;
- б) Информационно-аналитическое исследование;
- в) Оценка эффективности маркетинговых мероприятий;
- г) Создание, вывод и продвижение на рынок нового товара.

12. Установите соответствие между функцией и ее описанием.

Функция		Характеристика	
А. функция	Производственная	1.	Комплексный анализ микро- и макросред, который включает в себя анализ рынков, потребителей, спроса, конкурентов и конкуренции, а также товаров
Б. функция	Сбытовая	2.	Поиск возможных путей развития деятельности предприятия, особенно в долгосрочном периоде
В. функция	Управленческая	3.	Производство новых товаров, отвечающих все возрастающим требованиям потребителей
Г. функция	Контрольная	4.	Обратные связи и ситуационный анализ
Д. функция	Аналитическая	5.	Включает в себя все то, что происходит с товаром после его производства, но до момента начала потребления

1 _____, 2 _____, 3 _____, 4 _____, 5 _____.

Список литературы:

1. Беликова, И. П. Проектное управление : учебное пособие / И. П. Беликова. - Ставрополь : АГРУС, 2021. - 77 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/121737.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
2. Сушкова, Т. А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания : учебное пособие / Т. А. Сушкова. - Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. - 186 с. - URL:

- <https://www.iprbookshop.ru/88448.html> (дата обращения: 20.05.2024). Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
3. Шохнех, А. В. Стратегическое управление и бизнес-анализ : учебное пособие / А. В. Шохнех. - Волгоград : Волгоградский государственный социально-педагогический университет, «Перемена», 2023. - 239 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/129114.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
 4. Максименко, И. А. Оценка эффективности проектного управления : учебное пособие / И. А. Максименко. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2017. - 232 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/84291.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
 5. Горчакова, Е. Н. Системы управления эффективностью, качеством и стратегией развития бизнеса на предприятии : практикум / Е. Н. Горчакова, М. С. Кузнецова. - Москва : Издательский Дом МИСиС, 2023. - 57 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/137550.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
 6. Ковальжина, Л. С. Технологии управления развитием персонала : учебное пособие / Л. С. Ковальжина. - Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2021. - 99 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/122329.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

Практическое занятие № 2

СТРАНЫ – ЛИДЕРЫ ТУРИЗМА

1. История зарождения туризма.
2. География мирового туризма
3. Модели туризма в ведущих туристских странах и регионах мира
4. Международное сотрудничество в области туризма
5. Деятельность международных туристских организаций

6. Перечислите основные направления Государственной программы «Развитие культуры и туризма в Российской Федерации (2013 – 2020 гг.)»
7. Какие этапы развития отечественного туризма выдел В. В. Абрамов? Дайте их краткую характеристику.
8. Назовите отличительные черты первого этапа развития туризма в России.
9. Сколько туристских регионов в мире выделяет Всемирная туристская организация? Назовите их.
10. Дайте краткую характеристику основных туристских регионов в мире.
11. В целом для географии туристских поездок присущи определенные черты. Какие?
12. Сколько ведущих туристических стран и регионов мира выделяют в настоящее время? Перечислите их.
13. Опишите швейцарскую модель туризма.
14. Какие черты характерны для скандинавской модели туризма?
15. Что вы можете рассказать о модели туризма юго-восточной Азии?
16. Кого признает туристом Конвенция о таможенных льготах для туристов 1954 г.?
17. Всемирная туристская организация (ВТО).
18. Перечислите принципы туристской деятельности согласно Гаагской декларации межпарламентской конференции по туризму.
19. Расскажите о сотрудничестве в рамках СНГ и двустороннем сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами в сфере туризма.
20. Сколько в настоящее время действует межправительственных двусторонних соглашений Российской Федерации о сотрудничестве в области туризма? С какими странами?
21. Устав ВТО предусматривает три категории членства. Какие?
22. Что предусматривает единая стратегия развития индустрии туризма, разрабатываемая ВТО?

23. Всемирная федерация ассоциаций туристских агентств (ФУААВ).
24. Международная Ассоциация по экскурсионному обслуживанию и турам (ИСТА).
25. Международный туристский альянс (АИТ).
26. Международная федерация журналистов и писателей по вопросам туризма (ФИЖЕТ).
27. Международное бюро по молодежному туризму и обменов (БИТЕЖ).
28. Сколько молодежных туристских организаций объединяет БИТЕЖ?
29. Когда отмечается Всемирный день туризма? Почему именно в этот день?
30. Когда ВТО стала восемнадцатым специализированным учреждением ООН?

Список литературы:

1. *Беликова, И. П. Проектное управление : учебное пособие / И. П. Беликова. - Ставрополь : АГРУС, 2021. - 77 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/121737.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
2. *Сушкова, Т. А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания : учебное пособие / Т. А. Сушкова. - Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. - 186 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/88448.html> (дата обращения: 20.05.2024). Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
3. *Шохнех, А. В. Стратегическое управление и бизнес-анализ : учебное пособие / А. В. Шохнех. - Волгоград : Волгоградский государственный социально-педагогический университет, «Перемена», 2023. - 239 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/129114.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
4. *Максименко, И. А. Оценка эффективности проектного управления : учебное пособие / И. А. Максименко. - Красноярск :*

- Сибирский федеральный университет, 2017. - 232 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/84291.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
5. *Горчакова, Е. Н. Системы управления эффективностью, качеством и стратегией развития бизнеса на предприятии : практикум / Е. Н. Горчакова, М. С. Кузнецова. - Москва : Издательский Дом МИСиС, 2023. - 57 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/137550.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
6. *Ковальжина, Л. С. Технологии управления развитием персонала : учебное пособие / Л. С. Ковальжина. - Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2021. - 99 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/122329.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*

Практическое занятие № 3

ПЕРСОНАЛ КАК ОСНОВНОЕ ЗВЕНО В ТУРИЗМЕ И ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Кейс-задача №1

Бланк резюме нужен потенциальному работнику для демонстрации своих навыков, образования и опыта потенциальному работодателю. Это поможет привлечь внимание к своей кандидатуре и увеличить шансы на успешное трудоустройство.

Однако, чтобы ускорить процесс отбора кандидатов на должность и повысить качество отбора, часто работодатель предоставляет кандидату собственный бланк резюме в ситуации трудоустройства. Резюме включает краткую историю карьеры, описание профессионально важных качеств и информацию о навыках, образовании, опыте работы и личных качествах кандидата.

Разработайте бланк резюме для потенциального работника в отдел предварительных заказов в гостинице.

Пример:

Бланк резюме для потенциального работника в отдел предварительных заказов в гостинице:

Имя Фамилия

Адрес

Телефон

Email

Дата рождения

Гражданство

Семейное положение

Цель: получение должности в отделе предварительных заказов в гостинице.

Образование:

1. Название учебного заведения, факультет, специальность, год окончания.
2. Название учебного заведения, факультет, специальность, год окончания.

Опыт работы:

1. Название компании, должность, период работы. Обязанности и достижения.
2. 1. Название компании, должность, период работы. Обязанности и достижения.

Профессиональные навыки:

1. Знание иностранных языков (уровень владения).
2. Владение ПК (программы).
3. Водительские права (категории).
4. Наличие медицинской книжки.

Личные качества:

1. Ответственность.
2. Пунктуальность.
3. Коммуникабельность.
4. Стрессоустойчивость.
5. Умение работать в команде.

Хобби:

1. Путешествия.
2. Чтение.
3. Спорт.

Рекомендации: (ФИО, должность, контактная информация).

Кейс-задача №2

Представьте, что вы руководитель гостиничного предприятия и в вашей гостинице глобальная нехватка сотрудников, нацеленных на результат работы. Вы, как руководитель должны мотивировать персонал, чтобы повысить эффективность работы, увеличить лояльность клиентов и улучшить репутацию отеля. Мотивация

помогает сотрудникам чувствовать свою значимость, развивать профессиональные навыки и достигать общих целей предприятия.

Разработайте базовую модель мотивирования персонала, цель которой — создать систему поощрения, которая будет стимулировать сотрудников к повышению качества обслуживания, скорости работы и производительности, а также обеспечивать их личную заинтересованность в результате.

Пример:

Базовая модель мотивирования персонала включает следующие разделы:

Содержательные способы мотивации: теории Маслоу, Мак-Клелланда и Герцберга.

Управление мотивацией персонала: стимулирование, повышение эффективности, формирование корпоративной культуры, создание долгосрочных отношений и генерация квалифицированного штата.

Виды мотивации: материальная и нематериальная (социальная и психологическая).

Методы мотивации: индивидуальный подход, использование общепринятых методик (например, теста Герчикова), возможности продвижения по карьерной лестнице, мотивационные речи руководителя, конкурсы и соревнования, тимбилдинг, доски почёта, культурные мероприятия, публичное признание достижений, обратная связь, решение проблем работников, поздравление подчинённых руководителем, формирование корпоративной культуры.

Принципы системы мотивации: доступность, персонализация, последовательность, весомость, своевременность и комплексность.

Список литературы:

- 1. Беликова, И. П. Проектное управление : учебное пособие / И. П. Беликова. - Ставрополь : АГРУС, 2021. - 77 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/121737.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
- 2. Сушкова, Т. А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания : учебное пособие / Т. А. Сушкова. - Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. - 186 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/88448.html> (дата обращения: 20.05.2024). Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
- 3. Шохнех, А. В. Стратегическое управление и бизнес-анализ : учебное пособие / А. В. Шохнех. - Волгоград : Волгоградский*

- государственный социально-педагогический университет, «Перемена», 2023. - 239 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/129114.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
4. Максименко, И. А. Оценка эффективности проектного управления : учебное пособие / И. А. Максименко. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2017. - 232 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/84291.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
5. Горчакова, Е. Н. Системы управления эффективностью, качеством и стратегией развития бизнеса на предприятии : практикум / Е. Н. Горчакова, М. С. Кузнецова. - Москва : Издательский Дом МИСиС, 2023. - 57 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/137550.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
6. Ковальжина, Л. С. Технологии управления развитием персонала : учебное пособие / Л. С. Ковальжина. - Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2021. - 99 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/122329.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

Практическое занятие № 4

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ ТУРИСТСКИХ И ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Кейс-задача №1

Разработка бренда Курской области

Цель кейса: разработать и внедрить комплексную стратегию брендинга Курской области, которая бы способствовала привлечению туристов, инвесторов и улучшению имиджа региона.

Задания:

1. Анализ текущего состояния:
 - Провести SWOT-анализ Курской области.

- Изучить целевые аудитории: туристы, инвесторы, местные жители.
- Исследовать успешные примеры брендинга других регионов.
- 2. Разработка концепции бренда:
 - Определить ключевые ценности и уникальные преимущества Курской области.
 - Разработать миссию, видение и слоган бренда.
 - Создать визуальные элементы бренда (логотип, цветовая палитра, шрифты).
- 3. Разработка стратегии продвижения бренда:
 - Определить каналы коммуникации (онлайн и оффлайн).
 - Разработать контент-стратегию.
 - Внедрить программы взаимодействия с целевыми аудиториями.
- 4. Реализация проекта:
 - Составить план реализации с конкретными этапами и сроками.
 - Определить бюджет и ресурсы.
 - Назначить ответственных за выполнение различных задач проекта.
- 5. Оценка эффективности:
 - Определить ключевые показатели эффективности (KPI).
 - Провести регулярный мониторинг и анализ результатов.
 - Внести необходимые коррективы в стратегию на основе собранных данных.

Кейс-задача №2

Рассчитайте экономическую составляющую плана для деятельности гостиничного предприятия при проведении рекламной кампании: общее количество финансов (ВСЕГО) выделяемых на рекламную кампанию и на отдельные статьи расходов. Бюджет рассчитать в рублях. Учитывать финансовый оборот гостиничного предприятия. Данные свести в таблицу:

Образец

Носитель информации	месяц				Расходы, руб.	
	1 нед.	2 нед.	3 нед.	4 нед.		
Телевидение	+ 3 мин. 5 вых. в день
Радио	...	+ 50 сек. 10 вых. в день

Газета	...	+20 слов
Уличный стенд	баннер на улице
Раздача листовок	500 шт.	...
...
...
ВСЕГО	...				

Кейс-задача №3

Создайте рекламное сообщение или PR-информацию о любом мероприятии в индустрии гостеприимства и туризма, проходящее в городе Курске или других регионах РФ, рекламу нового отеля, рекламу конференции по случаю внедрения на рынок новой гостиничной услуги и т.д.

Пример рекламного сообщения о мероприятии в индустрии гостеприимства и туризма:

«Приглашаем вас на уникальную конференцию «Инновации в туризме»! Только здесь вы сможете узнать о последних тенденциях и технологиях в сфере туризма, а также познакомиться с экспертами отрасли. Мероприятие пройдет в городе Курске (или другом регионе РФ) и станет отличной возможностью для расширения деловых связей и обмена опытом. Не упустите свой шанс присоединиться к нам и сделать ваш бизнес успешным!»

Пример рекламного сообщения о новом отеле:

«Представляем вам новый отель «Комфорт» в городе Курске (или другом регионе РФ)! Отель предлагает комфортабельные номера, высокий уровень сервиса и удобное расположение. Посетите наш отель и убедитесь в том, что отдых может быть незабываемым! Бронируйте свой номер уже сегодня!»

Пример рекламного сообщения о конференции по случаю внедрения новой гостиничной услуги:

«Внимание, владельцы отелей и гостиничных сетей! Приглашаем вас на нашу конференцию «Новые горизонты гостеприимства», которая состоится (дата и место проведения). На конференции мы расскажем о последних разработках и инновациях в сфере гостиничного бизнеса, а также презентуем новую услугу (название услуги), которая позволит вашим гостям получить незабываемые впечатления и повысить лояльность. Участие в конференции будет полезным для развития вашего бизнеса и укрепления позиций на рынке!»

Разработанные Вами рекламные сообщения проанализируйте и запишите таблицу:

<i>Форма представления рекламного обращения</i>	<i>Используемые средства массовой коммуникации</i>	<i>Цели данного рекламного обращения</i>

Кейс-задача №4

Разработайте факт-лист о деятельности одного из гостиничных предприятий г. Курска, для повышения его узнаваемости – краткий PR-документ, отражающий профиль, продукты, специализацию, месторасположение, краткую историю отеля, текущие результаты продаж и перспективы деятельности.

Пример:

Факт-лист о гостиничном предприятии с собственным рестораном может содержать следующую информацию:

Название гостиницы и ресторана.

Местоположение: город, район, страна.

Описание гостиницы: категория, количество номеров, инфраструктура, удобства.

Описание ресторана: концепция, кухня, меню, интерьер, атмосфера.

Услуги ресторана: завтраки, обеды, ужины, банкеты, кейтеринг, доставка еды и напитков в номера.

Квалификация персонала: шеф-повар, официанты, бармены, менеджеры.

Награды и рейтинги: местные, национальные, международные.

Контактная информация: адрес, телефон, email, сайт.

Список литературы:

- 1. Беликова, И. П. Проектное управление : учебное пособие / И. П. Беликова. - Ставрополь : АГРУС, 2021. - 77 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/121737.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
- 2. Сушкова, Т. А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания : учебное пособие / Т. А. Сушкова. - Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. - 186 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/88448.html> (дата обращения: 20.05.2024). Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
- 3. Шохнех, А. В. Стратегическое управление и бизнес-анализ : учебное пособие / А. В. Шохнех. - Волгоград : Волгоградский государственный социально-педагогический университет,*

- «Перемена», 2023. - 239 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/129114.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
4. *Максименко, И. А. Оценка эффективности проектного управления : учебное пособие / И. А. Максименко. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2017. - 232 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/84291.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
5. *Горчакова, Е. Н. Системы управления эффективностью, качеством и стратегией развития бизнеса на предприятии : практикум / Е. Н. Горчакова, М. С. Кузнецова. - Москва : Издательский Дом МИСиС, 2023. - 57 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/137550.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
6. *Ковальжина, Л. С. Технологии управления развитием персонала : учебное пособие / Л. С. Ковальжина. - Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2021. - 99 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/122329.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*

Практическое занятие № 5

ПОТРЕБИТЕЛИ ТУРИСТСКИХ И ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Кейс-задача №1

Разработайте информационное рекламное сообщение в виде ньюс-релиза – краткого новостного материала, рассчитанного для объявления по радио, телевидению на несколько минут;

Составьте пресс-релиз о любом мероприятии, событии, новой услуге внедряемой гостиницей на рынок, или о проведении пресс-конференции по случаю открытия нового отеля или ресторана при гостинице – для публикации статьи.

Образец для составления пресс-релиза

к печати

ЗАГОЛОВОК ПРЕСС-РЕЛИЗА

Лид – первый абзац пресс-релиза, содержит основную идею

Каждая новая мысль должна излагаться с новой строки.

Объем пресс-релиза может составлять от одной до нескольких страниц, обязательно пронумерованных в нижней части листа.

Заключение, финальный вывод.

Контактная информация:

телефон, факс

ФИО ответственного от гостиницы

№ страниц

Кейс-задача №2

В Курске было создано российско-китайское совместное предприятие по производству оригинальных сувениров. Иностранные партнеры заинтересованы в проникновении на емкий рынок России, местные учредители планировали поправить свои финансовые дела, обеспечить устойчивость предприятия, закрепить свои кадры.

К концу года, с выпуском первой продукции между учредителями возник конфликт. Китайцы узнали, что их местные партнеры продают получаемую ими сувенирную продукцию не через фирменную торговую сеть, как предполагалось в контракте, а в коммерческие магазины и гораздо дороже обусловленной цены. У обеих сторон нашлись и другие претензии, в том числе из-за нечеткости, противоречивости формулировок учредительных документов. В итоге китайская сторона прекратила поставку комплектующих деталей для производства сувенирной продукции. Предприятие оказалось на грани распада.

1. В чем состоят внутренние причины кризиса этого совместного предприятия
2. Какие возможности существуют для достижения согласия между партнерами и для возобновления хозяйственной и рыночной деятельности
3. В случае если противоречия не удастся разрешить по доброй воле самих участников СП, целесообразно ли вмешательство местных органов власти и если «да», то в чем оно могло состоять.

Список литературы:

1. Беликова, И. П. Проектное управление : учебное пособие / И. П. Беликова. - Ставрополь : АГРУС, 2021. - 77 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/121737.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
2. Сушкова, Т. А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания : учебное пособие / Т. А. Сушкова. - Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. - 186 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/88448.html> (дата обращения: 20.05.2024). Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
3. Шохнех, А. В. Стратегическое управление и бизнес-анализ : учебное пособие / А. В. Шохнех. - Волгоград : Волгоградский государственный социально-педагогический университет, «Перемена», 2023. - 239 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/129114.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
4. Максименко, И. А. Оценка эффективности проектного управления : учебное пособие / И. А. Максименко. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2017. - 232 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/84291.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
5. Горчакова, Е. Н. Системы управления эффективностью, качеством и стратегией развития бизнеса на предприятии : практикум / Е. Н. Горчакова, М. С. Кузнецова. - Москва : Издательский Дом МИСиС, 2023. - 57 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/137550.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
6. Ковальжина, Л. С. Технологии управления развитием персонала : учебное пособие / Л. С. Ковальжина. - Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2021. - 99 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/122329.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

Практическое занятие № 6

ИННОВАЦИИ НА ТУРИСТСКОМ РЫНКЕ И В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Кейс-задача №1

Разработайте инновационный туристический продукт, который будет привлекать молодых путешественников и повышать конкурентоспособность гостиничного бизнеса на рынке.

Решение:

Анализ рынка и предпочтений молодых путешественников: исследование рынка, определение основных потребностей и предпочтений молодых туристов.

Разработка концепции продукта: создание уникальной идеи для туристического продукта, который будет интересен молодым путешественникам.

Создание инфраструктуры и сервисов: проектирование и строительство объектов инфраструктуры, таких как спортивные площадки, зоны для йоги и медитации, коворкинги и другие сервисы, которые будут востребованы молодыми туристами.

Организация образовательных программ и мастер-классов: разработка и проведение обучающих программ и мастер-классов по различным темам, таким как экология, здоровый образ жизни, искусство и творчество.

Сотрудничество с местными сообществами и организациями: взаимодействие с местными сообществами и организациями для создания совместных проектов и мероприятий, которые будут интересны молодым туристам.

Маркетинг и продвижение продукта: разработка стратегии маркетинга и продвижения инновационного туристического продукта, включая использование социальных сетей, блогов и других каналов коммуникации.

Оценка результатов и корректировка стратегии: анализ результатов внедрения инновационного туристического продукта и внесение необходимых изменений в стратегию для дальнейшего улучшения продукта и повышения его конкурентоспособности.

Кейс-задача №2

Составьте предложения по инновационному турпродукту для въездного туризма исходя из туристских ресурсов региона (области, городу) для заданной целевой группы туристов.

Отчет по заданию:

1. Характеристики целевой группы
2. Их мотивация
3. Иерархическая структура потребностей туристов и пути их удовлетворения
4. Туристские ресурсы региона для включения в турпродукт.
5. Вид туризма
6. Примерная программа туристского путешествия

Список литературы:

1. Беликова, И. П. Проектное управление : учебное пособие / И. П. Беликова. - Ставрополь : АГРУС, 2021. - 77 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/121737.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
2. Сушкова, Т. А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания : учебное пособие / Т. А. Сушкова. - Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. - 186 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/88448.html> (дата обращения: 20.05.2024). Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
3. Шохнех, А. В. Стратегическое управление и бизнес-анализ : учебное пособие / А. В. Шохнех. - Волгоград : Волгоградский государственный социально-педагогический университет, «Перемена», 2023. - 239 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/129114.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
4. Максименко, И. А. Оценка эффективности проектного управления : учебное пособие / И. А. Максименко. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2017. - 232 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/84291.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
5. Горчакова, Е. Н. Системы управления эффективностью, качеством и стратегией развития бизнеса на предприятии : практикум / Е. Н. Горчакова, М. С. Кузнецова. - Москва : Издательский Дом МИСиС, 2023. - 57 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/137550.html> (дата обращения:

- 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
6. Ковальжина, Л. С. Технологии управления развитием персонала : учебное пособие / Л. С. Ковальжина. - Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2021. - 99 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/122329.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

Практическое занятие № 7

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА В XXI В.

Кейс-задача №1

Проведите сегментирование потенциального туристского рынка нашего региона (оцените потребителей по возрасту, полу, роду занятий, уровню образования, численности семей, уровню культуры, традициям).

Ход решения:

Определите основные критерии сегментации, такие как географическое положение, возраст, доход, интересы и предпочтения туристов.

Разделите потенциальных туристов на группы в соответствии с выбранными критериями.

Проанализируйте каждую группу и определите общие черты и особенности каждой категории туристов.

Создайте профили сегментов, описывая их характеристики, предпочтения и поведение на рынке.

Оцените размер каждого сегмента и потенциал рынка для развития туризма в вашем регионе.

Выберите наиболее перспективные сегменты для разработки маркетинговых стратегий и предложений, ориентированных на конкретные группы туристов.

Кейс-задача №2

Разработайте фирменный стиль следующих предприятий и оформите данные в виде сравнительной таблицы:

Предприятие сферы сервиса	Слоган	Фирменный цвет	Логотип	Описание интерьера	Описание униформы сотрудников
Гостиница для отдыха

гостиница делового назначения
ресторан
турфирма

Кейс-задача №3

Напишите эссе на тему: «Роль туризма в развитии Курского региона». Указанная тема может быть раскрыта в виде рассуждения о роли туризма в регионе в целом, либо применительно к конкретному району, туристскому объекту. Автор может доказывать как пользу, так и бесполезность (или даже вред) от развития туризма, либо и то, и другое. Объем свободный.

Кейс-задача № 4

В гостинице в течение одной недели произошли существенные изменения в составе работающих (вместе со старшим администратором в другую гостиницу ушли 5 работников, их заменили выпускники вуза).

Перемены вызвали сбои в социальных связях и функциональном взаимодействии, напряженность в отношениях между «старыми» и новыми кадрами, отклонения от сформированных традиций, участились межличностные и межгрупповые конфликты, которые ослабляют деловой настрой и сплоченность.

Осуществите выбор оптимальной технологии и последовательности этапов оздоровления социально-психологического климата в коллективе.

Ход решения может включать следующие шаги:

Определить цели и задачи оздоровления климата: улучшение взаимоотношений, повышение удовлетворённости работой, развитие сотрудничества и т. д.

Изучить существующие методы и подходы к оздоровлению климата: тренинги, семинары, корпоративные мероприятия, коучинг и т. д.

Оценить потребности и особенности коллектива: возраст, стаж работы, уровень образования, стиль руководства и т. д.

Выбрать подходящие методы и инструменты для оздоровления климата, учитывая результаты предыдущих шагов.

Разработать программу оздоровления, включая этапы, сроки и ответственных лиц.

Внедрить программу оздоровления, контролируя её выполнение и

отслеживая результаты.

Анализировать полученные результаты и корректировать программу при необходимости.

Список литературы:

1. Беликова, И. П. Проектное управление : учебное пособие / И. П. Беликова. - Ставрополь : АГРУС, 2021. - 77 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/121737.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
2. Сушкова, Т. А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания : учебное пособие / Т. А. Сушкова. - Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. - 186 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/88448.html> (дата обращения: 20.05.2024). Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
3. Шохнех, А. В. Стратегическое управление и бизнес-анализ : учебное пособие / А. В. Шохнех. - Волгоград : Волгоградский государственный социально-педагогический университет, «Перемена», 2023. - 239 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/129114.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
4. Максименко, И. А. Оценка эффективности проектного управления : учебное пособие / И. А. Максименко. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2017. - 232 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/84291.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
5. Горчакова, Е. Н. Системы управления эффективностью, качеством и стратегией развития бизнеса на предприятии : практикум / Е. Н. Горчакова, М. С. Кузнецова. - Москва : Издательский Дом МИСиС, 2023. - 57 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/137550.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
6. Ковальжина, Л. С. Технологии управления развитием персонала : учебное пособие / Л. С. Ковальжина. - Тюмень : Тюменский

индустриальный университет, 2021. - 99 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/122329.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

Практическое занятие № 8

ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ГОСТИНИЦЕ И ДРУГИХ СРЕДСТВАХ РАЗМЕЩЕНИЯ

Мини-проект. Внедрение системы умных номеров в гостинице «Соловьиная роща»

Цель проекта – повысить уровень комфорта и удовлетворенности гостей путем внедрения системы умных номеров, использующей современные технологии для автоматизации и персонализации обслуживания. Повысить конкурентоспособность гостиницы «Соловьиная роща» через внедрение инновационных технологий.

Задания:

1. Анализ и подготовка:

- Провести опросы и интервью с гостями для выявления их потребностей.
- Изучить современные технологии умных номеров и их возможности.
- Составить техническое задание и выбрать поставщиков оборудования и программного обеспечения.

2. Разработка и планирование:

- Создать проектную команду и назначить ответственных за выполнение задач.
- Разработать детальный план внедрения с указанием сроков и этапов.
- Согласовать бюджет и ресурсы, необходимые для реализации проекта.

3. Внедрение технологий:

- Установить умные системы в пилотных номерах для тестирования (умные замки, системы управления освещением и климатом, голосовые ассистенты, мультимедийные системы).
- Интегрировать умные технологии с существующими системами управления гостиницей.
- Провести тестирование и отладку установленных систем.

4. Обучение персонала:

- Разработать программы обучения для персонала по использованию и обслуживанию новых систем.
- Провести тренинги и мастер-классы.
- Обеспечить поддержку персонала на первых этапах использования новых технологий.

5. Запуск и мониторинг:

- Запустить систему умных номеров в тестовом режиме.
- Собирать и анализировать отзывы гостей.
- Вносить необходимые коррективы на основе обратной связи.

Оценка эффективности:

- Оценить влияние внедрения умных номеров на удовлетворенность гостей и показатели гостиницы (например, количество положительных отзывов, повторных бронирований).
- Провести анализ затрат и выгоды.
- Подготовить отчет и рекомендации для дальнейшего масштабирования проекта.
- Ожидаемые результаты

Список литературы:

1. *Беликова, И. П. Проектное управление : учебное пособие / И. П. Беликова. - Ставрополь : АГРУС, 2021. - 77 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/121737.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
2. *Сушкова, Т. А. Бизнес-планирование на предприятиях сферы обслуживания : учебное пособие / Т. А. Сушкова. - Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2018. - 186 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/88448.html> (дата обращения: 20.05.2024). Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.*
3. *Шохнех, А. В. Стратегическое управление и бизнес-анализ : учебное пособие / А. В. Шохнех. - Волгоград : Волгоградский государственный социально-педагогический университет, «Перемена», 2023. - 239 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/129114.html> (дата обращения: 20.05.2024).*

- 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
4. Максименко, И. А. Оценка эффективности проектного управления : учебное пособие / И. А. Максименко. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2017. - 232 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/84291.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
 5. Горчакова, Е. Н. Системы управления эффективностью, качеством и стратегией развития бизнеса на предприятии : практикум / Е. Н. Горчакова, М. С. Кузнецова. - Москва : Издательский Дом МИСиС, 2023. - 57 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/137550.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.
 6. Ковальжина, Л. С. Технологии управления развитием персонала : учебное пособие / Л. С. Ковальжина. - Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2021. - 99 с. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/122329.html> (дата обращения: 20.05.2024). - Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

Критерии оценивания устного ответа

Оценка «отлично» выставляется студенту, сформулировавшему полный и правильный ответ на вопросы, логично структурировавшему и изложившему материал. При этом студент должен показать знание специальной литературы. Для получения отличной оценки необходимо продемонстрировать умение обозначить проблемные вопросы по соответствующей теме, проанализировать их и предложить варианты решений, дать исчерпывающие ответы на уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, который дал полный правильный ответ на вопросы с соблюдением логики изложения материала, но допустил при ответе отдельные неточности, не имеющие принципиального характера. Оценка «хорошо» может выставляться студенту, недостаточно чётко и полно ответившему на уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, показавшему неполные знания, допустившему ошибки и неточности при ответе на вопросы, продемонстрировавшему неумение логически выстроить материал ответа и сформулировать свою позицию по проблемным вопросам. При этом хотя бы по одному из заданий ошибки не должны иметь принципиального характера. Студент, ответ которого оценивается «удовлетворительно», должен опираться в своем ответе на учебную литературу.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не дал ответа по вопросам семинара; дал неверные, содержащие фактические ошибки ответы на все вопросы; не смог ответить на дополнительные и уточняющие вопросы.

Шкала оценивания тестовых заданий

Тестовые задания могут быть оценены в соответствии со следующими критериями.

Оценка «отлично» выставляется студенту в том случае, если доля правильных ответов в тесте более 50%.

Оценка «хорошо» выставляется в том случае, если доля правильных ответов в тесте не менее 40%.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в том случае, если доля правильных ответов в тесте менее 30%.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не дал правильных ответов на вопросы теста.

Критерии оценивания решения кейс-задачи проектного типа

Решение кейс-задачи производится, исходя из следующих критериев.

Оценка «отлично» – Знание научного аппарата дисциплины. Умение объяснять процесс решения задачи, интегрировать знания по актуальным научно-теоретическим и практическим проблемам дисциплины. Владение практическими умениями и навыками, направленными на достижение эффективных результатов профессиональной деятельности на достаточно высоком уровне. Допускаются незначительные ошибки, не влияющие на правильность решения задачи

Оценка «хорошо» – Знание научного аппарата дисциплины. Умение в целом формулировать основные этапы решения задачи интегрировать знания по актуальным научно-теоретическим и практическим проблемам дисциплины. Владение практическими умениями и навыками, направленными на достижение эффективных результатов профессиональной деятельности на среднем уровне.

Оценка «удовлетворительно» – Знание научного аппарата дисциплины. Нарушения в последовательности решения задачи. Низкий уровень владения практическими умениями и навыками, направленными на достижение эффективных результатов профессиональной деятельности.

Оценка «неудовлетворительно» – Знание научного аппарата дисциплины. Грубые ошибки и (или) неверное решение задачи.

Критерии оценки мини-проекта

Оценка «отлично» ставится, если задание на проект выполнено точно и полно; проект выполнен полностью самостоятельно и

демонстрирует сформированные у автора навыки проектной деятельности; в проекте реализован креативный подход: предложено оригинальное (или инновационное) решение; сформулированы мотивированные выводы; рекомендации обоснованы и объективны; безукоризненно выполнены требования к оформлению проекта; защита проекта (презентация и доклад) осуществлена в яркой, интересной форме.

Оценка «хорошо» ставится, если задание на проект в целом выполнено; проект выполнен с незначительным участием преподавателя (консультации) и демонстрирует владение автором большинством навыков, необходимых для осуществления проектной деятельности; в проекте реализован стандартный подход: предложено типовое решение; выводы (заключение) доказательны; осуществлена попытка сделать практические рекомендации; имеются незначительные погрешности в содержании и (или) оформлении проекта; защита проекта (презентация и доклад) осуществлена в традиционной академической форме.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если задание на проект выполнено неточно и (или) неполно; выполнение проекта происходило при постоянном участии и помощи преподавателя; предложено наиболее простое, но допустимое решение; в проекте имеются недочеты и ошибки; выводы (заключение) не бесспорны; рекомендации имеются, но носят формальный характер; очевидны недочеты в оформлении проекта; защита проекта осуществлена в устной форме (без презентации) или доклад не отражал основное содержание проекта (или презентация не отражала основные положения доклада).

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если задание на проект не выполнено или выполнено менее чем наполовину, при этом автор не обращался (или недостаточно обращался) к преподавателю за консультацией или помощью; в проекте допущены грубые ошибки; отсутствует вывод или автор испытывает затруднения с выводами (заключение носит формальный характер); не соблюдаются требования к оформлению проекта; защита проекта представляла собой неструктурированные рассуждения автора с отклонением от темы проекта.

Соответствие балльной шкалы оценок и уровней сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций	Оценка	Пояснение
Высокий	«5» (отлично)	Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, компетенции сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены
Средний	«4» (хорошо)	Теоретическое содержание курса освоено полностью, компетенции сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены с незначительными замечаниями
Удовлетворительный	«3» (удовлетворительно)	Теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, компетенции сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных задач выполнено, в них имеются ошибки
Неудовлетворительный	«2» (неудовлетворительно)	Теоретическое содержание курса не освоено, компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий либо не выполнено, либо содержит грубые ошибки; дополнительная самостоятельная работа над материалом не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий