

**Частное образовательное учреждение
профессионального образования
Брянский техникум управления и бизнеса**



УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧОУ ПО БТУБ
Л.Л. Прокопенко
«31» августа 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

по специальности
43.02.10 Туризм

Брянск 2023 г.

Брянск 2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»	4
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МДК 01.01 «ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРПРОДУКТА»	4
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МДК 01.02 «ТЕХНОЛОГИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ТУРАГЕНТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»	7
5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УП 01.01 «УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА»	8
6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПП 01.01 «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)»	9
7. ПМ.01.ЭК «КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ЭКЗАМЕН»	10
8. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПМ.01 «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»	10
9. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01 «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»	14

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01. «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»

МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта
МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности
УП 01.01 Учебная практика
ПП 01.01 Производственная практика
ПМ 01.ЭК Квалификационный экзамен

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью ППССЗ в соответствии с ФГОС по специальностям СПО 43.02.10 Туризм

1.2. Структура программы ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг»:

В состав ПМ.01 входят:

МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта
МДК 01.02 Технология и организация турагентской деятельности
УП 01.01 Учебная практика
ПП 01.01 Производственная практика
ПМ 01.ЭК Квалификационный экзамен

1.3. Цели и планируемые результаты освоения ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг»:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации
ПК 1.2	Информировать потребителя о туристских продуктах
ПК 1.3	Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта
ПК 1.4	Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя
ПК 1.5	Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)
ПК 1.6	Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю
ПК 1.7	Оформлять документы строгой отчетности
ОК.1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК.2.	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность качество
ОК.3.	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК.4.	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК.5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК.6.	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК.7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий
ОК.8.	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

ОК.9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности
-------	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01. «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»

2.1. Объем ПМ и виды учебной работы

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов ПМ	Всего часов	Объем времени, отведенный на освоение МДК			Практика	
			Обязательная аудиторная нагрузка обучающихся		Самостоятельная работа обучающихся	Учебная	Производственная (по профилю специальности)
			Всего часов	в т.ч. лабораторные и практические занятия			
ПК 1.1. -ПК 1.7	МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта	<u>214</u>	<u>144</u>	<u>88</u>	<u>70</u>		
	МДК.01.02 Технология и организация турагентской деятельности	<u>96</u>	<u>64</u>	<u>32</u>	<u>32</u>		
	УП 01.01 Учебная практика	<u>144</u>				<u>144</u>	
	ПП 01.01 Производственная практика	<u>36</u>					<u>36</u>
	ВСЕГО	<u>490</u>	<u>208</u>		<u>102</u>	<u>144</u>	<u>36</u>

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего):	310
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего), в том числе:	208
теоретическое обучение	88
практические занятия	120
курсовая работа	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего):	102
Учебная практика	144
Производственная практика (по профилю специальности)	36
Промежуточная аттестация – квалификационный экзамен; МДК 01.01 – итоговое занятие, дифференцированный зачет; МДК 01.02 – дифференцированный зачет, УП 01.01 – дифференцированный зачет; ПП.01.01 - дифференцированный зачет;	

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МДК 01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта

Вид учебной работы	Объем часов
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	144
Объем образовательной программы	214
в том числе:	
лекции	56
лабораторные занятия (если предусмотрено)	
практические занятия (если предусмотрено)	88
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	
контрольная работа	
Самостоятельная работа	70
Промежуточная аттестация	Итоговое занятие, дифференцированный зачет

Тематический план и содержание междисциплинарного курса

№ п.п.	Темы дисциплины	Трудоемкость	Лекции	ПЗ	СРС
1	<p>Тема 1. Влияние туризма на экономику стран. Статистика в туризме. Законодательные нормативные акты.</p> <p>1.1 Влияние туризма на экономику стран. Факторы, тормозящие развитие туризма. Международные организации по регулированию туризма.</p> <p>1.2 Доля туризма в ВВП стран мира. Статистика выезда и въезда туристов в РФ</p> <p>1.3 Анализ требований российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, правилам реализации турпродукта</p> <p>1.4 Негосударственные объединения российских ТО. Требования российского законодательства к ТО. «Турпомощь» и финансовые гарантии</p>	20	6	6	8
2	<p>Тема 2. Формирование турпродукта</p> <p>2.1 Законодательные основы взаимодействия ТА и ТО. Бизнес - модели развития ТО</p> <p>2.2 Расчет стоимости турпродукта- прерогатива ТО, закрепленная в законе «Об основах туристской деятельности в РФ» Этапы работы ТО компании при формировании тура</p> <p>2.3 Активные субъекты туристической индустрии. Поставщики туруслуг</p> <p>2.4 Маркетинговые исследования ТО. Оценка</p>	41	12	12	17

	<p>конъюнктуры рынка ТО. Изучение и анализ запросов потребителей туруслуг. Изучение рекреационных возможностей регионов</p> <p>2.5 Методики расчета стоимости турпродукта ТО. Калькуляция себестоимости. Издержки</p> <p>2.6 Этапы реализации турпродукта. Негативные последствия снижения цены. Альтернатива неуменьшения цены. Риски ТО при демпинге. Мнения экспертов - директоров ведущих ТО</p>				
	Промежуточная аттестация: итоговое занятие	2к		2к	
3	<p>Тема 3. Продвижение турпродукта. Стимулирование продаж.</p> <p>3.1 Принципы работы маркетинговой службы в турфирме. Методы и нормативно- правовая основа рекламы турпродукта</p> <p>3.2 Виды продвижения ТО турпродукта на туристическом рынке. Реклама- инструмент продвижения товара к потребителю</p> <p>3.3 Разработка рекламной политики. Рекомендации при планировании рекламной компании</p> <p>3.4 Печатная реклама. Маркетинговые исследования ТО по выбору печатного издания в соответствии с целевой аудиторией. Рекомендации по рекламным объявлениям. Буклеты, каталоги. Виды сувенирной рекламы в туристической индустрии</p> <p>3.5 Реклама на радио. Этапы рекламной компании на радио. Телевизионная реклама</p> <p>3.6 Наружная реклама. Вывески, баннеры, растяжки, щиты. Реклама на транспорте</p> <p>3.7 Реклама в Интернете. Сайт ТО. Интернет-рассылка. База данных ТА. Рекомендации по содержанию рассылки. Реклама в соцсетях</p> <p>3.8 Интернет- рассылка. База данных ТА. Рекомендации по содержанию рассылки. Реклама в соцсетях</p> <p>3.9 Участие ТО в поисковых системах-информационных ресурсах ТА</p> <p>3.10 Туристические выставки.PR акции. Нестандартные приемы продвижения турпродукта. Пропаганда туризма. Спонсорство, благотворительность</p> <p>3.11 Работа по привлечению ТА: создание франчайзинговых агентских сетей</p> <p>3.12 Обучение ТА - воркшопы, презентации, семинары, вебинары, инфотуры. Особенности продвижения турпродукта</p> <p>3.13 Совместная реклама с ТА, совместные мероприятия. Размещение инфо на сайте.СПО</p> <p>3.14 Повышение технологичности ТО для привлечения ТА. Онлайн бронирование</p> <p>3.15 Виды продвижения ТА для стимулирования потребителей. Разработка</p>	98	26	42	30

	рекламной политики. Как привлечь туриста в офис 3.16 Средства стимулирования потребителей-предоставление бонусов для постоянных покупателей, доп. бесплатного обслуживания, раздача сувенирной продукции 3.17 Нестандартные приемы продвижения. Cross-promotion. Дисконтные карты. Почтовая рассылка				
4	Тема 4. Технология продаж турпродукта 4.1 Специфика продаж в турбизнесе. Продажа услуги 4.2 Методы изучения запросов потребителя. Структура рекреационных потребностей 4.3 Требования к турменеджеру. Обязанности менеджера ТА 4.4 Нравственные и психологические аспекты общения с клиентами. Деловой этикет 4.5 Этапы обслуживания клиента. Различные средства стимулирования потребителей 4.6 Технология продаж готового турпродукта. Требования законодательства к информации, предоставляемой потребителю	51	12	24	15
	Промежуточная аттестация: дифференцированный зачет	2к		2к	
	Всего	214	56	88	70

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МДК 01.02 «Технология и организация турагентской деятельности»

Вид учебной работы	Объем часов
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	64
Объем образовательной программы	96
в том числе:	
лекции	32
лабораторные занятия (если предусмотрено)	
практические занятия (если предусмотрено)	32
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	
контрольная работа	
Самостоятельная работа	32
Промежуточная аттестация	дифференцированы

Тематический план и содержание междисциплинарного курса

№ п.п.	Темы дисциплины	Трудоемкость	Лекции	ПЗ	СРС
1	Тема 1. Понятие и субъекты турагентской деятельности. Основные понятия, используемые в турагентской деятельности 1.1 Понятие турагентской деятельности 1.2 Субъекты турагентской деятельности 1.3 Основные понятия, используемые в турагентской деятельности 1.4 Развитие и регулирование турагентской деятельности в России	12	4	4	4
2	Тема 2. Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия 2.1 Организационные основы функционирования туристского предприятия 2.2 Основные нормативные правовые акты, регулирующие турагентскую деятельность 2.3 Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». 2.4 Технологии предреализационных процессов в сфере туризма. 2.5 Договорно-правовая документация: договор с поставщиками услуг, договор с туроператорами, туристами. 2.6 Права и обязанности туроператоров, турагентов, туристов. 2.7 Туристская документация. Туристский ваучер, транспортные документы, медицинская страховка 2.8 Ведение туристской отчетности	24	8	8	8
3	Тема 3. Начало деятельности ТА. Юридические формальности 3.1 Статистика в ТА деятельности. Бизнес план ТА. Конкурентная среда. Реестр ТА. 3.2 Юридические формальности. Регистрация, фирменное наименование, товарный знак 3.3 Сетевые туристические компании. Франчайзинг. Уполномоченные ТА и представительства ТО	24	8	8	8
4	Тема 4. Документооборот ТА 4.1 Документооборот ТА- ТО. Документооборот ТА- турист. Противоречия, возникающие при составлении договора	24	8	8	8
5	Тема 5. Выбор партнеров- ТО 5.1 Выбор партнеров ТО. Критерии надежности. Порядок работы с ТО 5.2 Деловые партнеры ТА	10	4	2	4
	Промежуточная аттестация: дифференцированный зачет	2к		2к	

	Всего	96	32	32	32
--	-------	----	----	----	----

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УП.01.01 «УЧЕБНАЯ ПРАКТИКА»

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объём времени, отведённый на практику (в неделях, часах)
ОК. 1-9 ПК. 1.1-1.7	ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг»	4 недели 144 часа

5.1. Содержание программы учебной практики по профессиональному модулю (ПМ. 01)

Виды деятельности	Виды работ	Наименование учебных дисциплин, МДК с указанием конкретных разделов (тем), обеспечивающих выполнение видов работ	Кол-во часов
ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг»	<ul style="list-style-type: none"> - анализ и оценка оказываемых турфирмой услуг с использованием графических форм представления результатов (диаграммы, схемы, таблицы, графики) - выявление и анализ потребностей клиентов турфирмы с использованием графических форм представления результатов (диаграммы, схемы, таблицы, графики); 	<p>МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта</p> <p>Тема 1.1. Влияние туризма на экономику стран. Статистика в туризме. Законодательные нормативные акты.</p> <p>Тема 1.2. Формирование турпродукта</p> <p>Тема 1.3. Продвижение турпродукта. Стимулирование продаж.</p> <p>Тема 1.4. Технология продаж турпродукта</p>	64
	<ul style="list-style-type: none"> - анализ программного обеспечения турфирмы; - отработка практических навыков оформления туристской путевки и туристского ваучера; - SWOT – анализ деятельности турфирмы; - анализ системы сбыта турфирмы; - комплектование пакета документов в визовый центр; - комплектование пакета документов для выдачи туристу перед поездкой; - анализ структуры и содержания официального интернет-сайта турфирмы и страниц компании в социальных сетях с 	<p>Раздел 2.</p> <p>МДК.01.02. Технология и организация турагентской деятельности</p> <p>Тема 2.1. Понятие и субъекты турагентской деятельности. Основные понятия, используемые в турагентской деятельности</p> <p>Тема 2.2. Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия</p> <p>Тема 2.3. Начало деятельности ТА. Юридические формальности</p> <p>Тема 2.4. Документооборот ТА</p> <p>Тема 2.5. Выбор партнеров- ТО</p>	64

	использованием графических форм представления результатов (диаграммы, схемы, таблицы, графики)	
подготовка отчета		14
дифференцированный зачет		2
всего		144

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПП.01.01 «ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА (ПО ПРОФИЛЮ СПЕЦИАЛЬНОСТИ)»

Коды формируемых компетенций	Наименование профессионального модуля	Объем времени, отведенный на практику (в неделях, часах)
ОК. 1-9 ПК. 1.1-1.7	ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг»	1 неделя 36 часов

5.1. Содержание программы производственной практики (по профилю специальности) по профессиональному модулю (ПМ. 01)

Виды деятельности	Виды работ	Наименование учебных дисциплин, МДК с указанием конкретных разделов (тем), обеспечивающих выполнение видов работ	Кол-во часов
ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг»	<ul style="list-style-type: none"> - Выявление и анализ запросов потребителя и возможности их реализации - Информирование потребителя о туристских продуктах - Взаимодействие с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта - Расчет стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя - Оформление турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы) - Выполнение работ по оказанию визовой поддержки потребителю - Оформление документов строгой отчетности 	<p>МДК.01.01 Технология продаж и продвижения турпродукта</p> <p>Тема 1.1. Влияние туризма на экономику стран. Статистика в туризме. Законодательные нормативные акты.</p> <p>Тема 1.2. Формирование турпродукта</p> <p>Тема 1.3. Продвижение турпродукта. Стимулирование продаж.</p> <p>Тема 1.4. Технология продаж турпродукта</p>	12
		<p>Раздел 2.</p> <p>МДК.01.02. Технология и организация турагентской деятельности</p> <p>Тема 2.1. Понятие и субъекты турагентской деятельности. Основные понятия, используемые в турагентской деятельности</p> <p>Тема 2.2. Организационные и правовые основы функционирования туристского предприятия</p> <p>Тема 2.3. Начало деятельности ТА. Юридические формальности</p>	12

	Тема 2.4. Документооборот ТА Тема 2.5. Выбор партнеров- ТО	
подготовка отчета		10
дифференцированный зачет		2
всего		36

7. ПМ.01.ЭК «КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ЭКЗАМЕН»

Оценка качества подготовки обучающихся по профессиональному модулю ПМ.01 «Предоставление турагентских услуг» осуществляется в ходе квалификационного экзамена.

ПМ.01.ЭК «Квалификационный экзамен» является формой аттестации по профессиональному модулю.

В экзаменационный билет входят 2 вопроса и 2 практических задания:

- вопрос МДК.01.01 «Технология продаж и продвижения турпродукта»
- вопрос МДК.01.02 «Технология и организация турагентской деятельности»
- задания из учебной и производственной (по профилю специальности) практики

8. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ПМ.01. «ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ»

8.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация профессионального модуля предполагает наличие Кабинета учебная (тренинговая) фирма по предоставлению туристских услуг (турфирма), Кабинета турагентской и туроператорской деятельности.

Оборудование и техническое оснащение учебного кабинета:

- инструктивный материал, комплект бланков документации;
- комплект учебно-методической документации;
- компьютерные столы, компьютеры, мультимедийное оборудование (интерактивная доска и видеопроектор), столы и стулья для обучающихся;
- прикладные программы, локальная сеть, подключение к глобальной сети Internet.

Реализация профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику (по профилю специальности), которую при заочной форме обучения студенты осваивают самостоятельно по месту работы.

8.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Бугорский, В. П. Организация туристской индустрии. Правовые основы : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. П. Бугорский. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 165 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02282-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513722>
2. Валеева, Е. О. Современные технологии организации туристской деятельности : учебное пособие / Е. О. Валеева. — Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2023. — 196 с. — ISBN 978-5-4377-0057-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/129199.html>

3. *Восколович, Н. А.* Маркетинговые технологии в туризме : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Восколович. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 242 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15811-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510132>
4. *Емелин, С. В.* Технология и организация турагентской деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / С. В. Емелин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 309 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16141-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530521>
5. *Емелин, С. В.* Технология и организация туроператорской деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / С. В. Емелин. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 472 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13683-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519673>
6. Жданова Т.С. Технология продаж и продвижения турпродукта: учебное пособие для СПО/Т.С. Жданова, В.О. Корионова.- Саратов: Профобразование, 2019.- 98 с. - <https://www.iprbookshop.ru/epd-reader?publicationId=83347>
7. *Мотышина, М. С.* Менеджмент туризма : учебник для среднего профессионального образования / М. С. Мотышина, А. С. Большаков, В. И. Михайлов ; под редакцией М. С. Мотышиной. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 282 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10777-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/517198>
8. *Рассохина, Т. В.* Организация туристской индустрии: менеджмент туристских дестинаций : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. В. Рассохина. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 210 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12302-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518065>
9. *Феденева, И. Н.* Организация туристской индустрии : учебное пособие для среднего профессионального образования / И. Н. Феденева, В. П. Нехорошков, Л. К. Комарова ; ответственный редактор В. П. Нехорошков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 205 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07372-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/516120>
10. *Шубаева, В. Г.* Маркетинговые технологии в туризме : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 120 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10550-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/517928>

Дополнительные источники:

1. *Игнатьева, И. Ф.* Организация туристской деятельности : учебник для вузов / И. Ф. Игнатьева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 392 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13873-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512610>.

2. Гончарова А.В. Технологии продаж: учеб. Пособие / А.В. Гончарова, И.Е. Отвагина; Новосиб.гос. ун-т экономики и управления. – Новосибирск: НГУЭУ, 2021. – 140 с. <https://www.iprbookshop.ru/epd-reader?publicationId=126991>
3. Каменец, А. В. Основы культурно-досуговой деятельности: учебник для СПО / А. В. Каменец, И. А. Урмина, Г. В. Заярская ; под науч. ред. А. В. Каменца. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 185 с. <https://biblio-online.ru/viewer/osnovy-kulturno-dosugovoy-deyatelnosti-437627#page/1>
4. Сущинская, М. Д. Культурный туризм: учебное пособие для среднего профессионального образования / М. Д. Сущинская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 157 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08314-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514174>

Интернет ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» - <https://www.urait.ru>
2. Электронно-библиотечная система «IPRbooks» - <http://www.iprbookshop.ru>
3. www.rostourunion.ru - сайт Российского союза туристической индустрии
4. www.tourdom.ru – профессиональный туристический портал
5. www.tourinfo.ru – официальный сайт газеты «Турифо»

8.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Занятия проводятся в учебных аудиториях, оснащенных необходимым учебным, методическим, информационным, программным обеспечением.

В преподавании используются лекционно-семинарские формы проведения занятий, практикум с использованием информационно-коммуникационных технологий, кейс-технологии.

Освоение обучающимися профессиональных модулей организовано в условиях созданной соответствующей образовательной среды в образовательной организации или в организациях в зависимости от специфики вида деятельности.

8.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Педагогический состав: дипломированные специалисты - преподаватели с высшим профессиональным образованием, соответствующим профилю междисциплинарных курсов, дипломированные специалисты в области туристической деятельности с обязательными стажировками в профильных организациях.

**9. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации	<ul style="list-style-type: none"> - определение запросов потребителей - соответствие выбранного туристского продукта требованиям потребителя и обоснование правильности выбора оптимального туристского продукта - выполнение требований инструкций и правил техники безопасности при использовании офисной техники - формирование и использование баз данных потребителей по заданным параметрам - соответствие результатов поиска конкретного турпродукта в сети Интернет заданным целям 	<p>Текущий контроль в форме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устного опроса; - выполнения тестовых заданий; - выполнения контрольной работы. <p>Дифференцированный зачет по учебной практике.</p> <p>Дифференцированный зачет по производственной практике (по профилю специальности).</p>
ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах	<ul style="list-style-type: none"> - оперативное предоставление потребителю (демонстрация результативности информационного поиска) запрашиваемой информации - полнота и доступность рекомендаций потребителю в устной и письменной форме (на русском и иностранном языках) согласно утвержденным нормам работы с клиентами - формирование доступных рекомендаций с учетом разных категорий туристов (возраст, социальная группа, статус и др.) - соответствие предоставляемой потребителю информации согласно требованиям российского законодательства - презентация о туристских услугах через средства СМИ - разработка рекламного продукта о предлагаемых туристских услугах 	<p>Промежуточная аттестация по МДК01.01. в форме дифференцированного зачета.</p> <p>Промежуточная аттестация по МДК01.02. в форме дифференцированного зачета.</p> <p>Защита отчета о прохождении учебной и производственной практики (по профилю специальности)</p>
ПК1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта	<ul style="list-style-type: none"> - точность и полнота проведенного маркетингового исследования предложений туроператоров - точность следования инструкциям и нормам по бронированию с использованием современной офисной техники - проведение бронирования турпродукта согласно установленным требованиям - соответствие нормативам делового общения содержания устного и письменного общения с туроператором на русском и иностранном языках - демонстрация техники презентации туристского продукта на русском и 	<p>Экзамен (квалификационный) по ПМ.</p>

	иностранных языках - планирование и расчет бюджета рекламной кампании - заполнение всех документов, необходимых для осуществления турпоездки, в соответствии с нормативными требованиями - участие в разработке памятки для туриста	
ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя	- правильность оформления документации и расчета стоимости турпакета на основе современной нормативной базы - получение и анализ информации о стоимости и характеристиках туруслуг, входящих в турпакет - соответствие результата подбора оптимального турпакета заявке потребителя	
ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы)	- оформление документации на реализацию турпродукта - правильность заполнения бланков сопутствующей документации - изложение правил реализации туристского продукта с учетом требований российского законодательства	
ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю	- правильность заполнения заявлений на выдачу виз - выявление ошибок при оформлении заявлений и их исправление - объяснение выявленных ошибок, грамотное и корректное консультирование потребителя - изложение требований к организации въезда граждан РФ в зарубежные страны (безвизовый въезд, выдача виз, национальные визы и визы стран Шенгенского соглашения) согласно требованиям к оформлению визы страны	
ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности	- полнота и верность изложения правил приобретения, учета и хранения документов строгой отчетности - правильность заполнения документов строгой отчетности	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- аргументированность и полнота объяснений, социальной значимости будущей профессии; - проявление интереса к профессии.	Интерпретация результатов наблюдений за деятельностью обучающегося в процессе освоения
ОК 2. Организовывать	- обоснованность выбора и применяемых	

<p>собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<p>методов, способов решения профессиональных задач; - рациональность распределения времени на все этапы решения задач. - оценка эффективности и качества выполнения расчетов</p>	<p>образовательной программы: оценка устных ответов, тестовых заданий, контрольной работы, оформления отчета по практике</p>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>- точность и быстрота оценивания ситуации - выбор правильных решений в различных ситуациях профессионального характера.</p>	
<p>ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<p>- использование современных средства коммуникации для эффективного поиска электронных учебников, нормативно-технической документации, другой информации, необходимой для выполнения профессиональных задач; -получение нужной информации и сохранение ее в удобном для работы формате</p>	
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p>- грамотное применение специализированного программного обеспечения для сбора, хранения и обработки информации; - разработка и оформление отчетной документации, контрольных работ, расчетных заданий с использованием современных ИКТ</p>	
<p>ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</p>	<p>- взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; - четкое выполнение обязанностей при работе в команде; - соблюдение норм профессиональной этики при работе в команде; - построение профессионального общения с учетом социально-профессионального статуса, ситуации общения особенностей группы и участников коммуникации; - эффективное взаимодействие с обучающимися, преподавателями и коллегами, родителями и внешними субъектами воспитания</p>	
<p>ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий</p>	<p>- ответственное отношение к результатам выполнения своих профессиональных обязанностей; - построение профессионального общения с учетом социально-профессионального статуса, ситуации общения особенностей группы и участников коммуникации;</p>	

	- эффективное взаимодействие с обучающимися, преподавателями и коллегами, родителями и внешними субъектами воспитания.	
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- эффективное планирование обучающимися повышения своего личностного и профессионального уровня развития; - самообразование; - позитивная динамика достижений в процессе освоения вида профессиональной деятельности; - результативность самостоятельной работы.	
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	- отслеживание и использование изменений законодательной и нормативно-справочной базы, - проявление готовности к освоению новых технологий в профессиональной деятельности	

В результате освоения дисциплины студент должен иметь **практический опыт**:

- выявления и анализа потребностей заказчиков и подбора оптимального туристского продукта;
- проведения сравнительного анализа предложений туроператоров, разработки рекламных материалов и презентации турпродукта;
- взаимодействия с туроператорами по реализации и продвижению турпродукта с использованием современной офисной техники;
- оформления и расчета стоимости турпакета (или его элементов) по заявке потребителя;
- оказания визовой поддержки потребителю;
- оформления документации строгой отчетности.

В результате освоения дисциплины студент должен **уметь**:

- определять и анализировать потребности заказчика;
- выбирать оптимальный туристский продукт;
- осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);
- составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам, проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;
- взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения;
- осуществлять бронирование с использованием современной офисной техники;
- принимать участие в семинарах, обучающих программах, ознакомительных турпоездках, организуемых туроператорами;
- обеспечивать своевременное получение потребителем документов, необходимых для осуществления турпоездки;
- разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах;
- представлять турпродукт индивидуальным и корпоративным потребителям;

- оперировать актуальными данными о туристских услугах, входящих в турпродукт, и рассчитывать различные его варианты;
- оформлять документацию заказа на расчет тура, на реализацию турпродукта;
- составлять бланки, необходимые для проведения реализации турпродукта (договора, заявки);
- приобретать, оформлять, вести учет и обеспечивать хранение бланков строгой отчетности;
- принимать денежные средства в оплату туристической путевки на основании бланка строгой отчетности;
- предоставлять потребителю полную и актуальную информацию о требованиях консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- консультировать потребителя об особенностях заполнения пакета необходимых документов на основании консультации туроператора по оформлению виз;
- доставлять туроператору пакет документов туриста, необходимых для получения виз в консульствах зарубежных стран.

В результате освоения дисциплины студент должен **знать**:

- структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;
- требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;
- различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;
- методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;
- технологии использования базы данных;
- статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;
- особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов;
- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в туризме;
- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- характеристики турпродукта и методики расчета его стоимости;
- правила оформления деловой документации;
- правила изготовления, использования, учета и хранения бланков строгой отчетности;
- перечень стран, имеющих режим безвизового и визового въезда граждан Российской Федерации;
- перечень стран, входящих в Шенгенское соглашение, и правила пересечения границ этих стран гражданами Российской Федерации;
- требования консульств зарубежных стран к пакету документов, предоставляемых для оформления визы;
- информационные технологии и профессиональные пакеты программ по бронированию.

Специалист по туризму должен обладать **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

Специалист по туризму должен обладать **профессиональными компетенциями**, включающими в себя способность:

- ПК 1.1. Выявлять и анализировать запросы потребителя и возможности их реализации.
- ПК 1.2. Информировать потребителя о туристских продуктах.
- ПК 1.3. Взаимодействовать с туроператором по реализации и продвижению туристского продукта.
- ПК 1.4. Рассчитывать стоимость турпакета в соответствии с заявкой потребителя.
- ПК 1.5. Оформлять турпакет (турпутевки, ваучеры, страховые полисы).
- ПК 1.6. Выполнять работу по оказанию визовой поддержки потребителю.
- ПК 1.7. Оформлять документы строгой отчетности.

Оценка результатов освоения МДК осуществляется преподавателем в соответствии с ниже следующей таблицей:

Дифференцированный зачёт

№ пп	Оценка	Шкала
1	Отлично	Студент должен: - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала; - исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу.
2	Хорошо	Студент должен: - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
3	Удовлетворительно	Студент должен:

		<ul style="list-style-type: none"> - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.
4	Неудовлетворительно	<p>Студент демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу.

Тестирование

№ пп	Оценка	Шкала
1	Отлично	Количество верных ответов в интервале: 71-100%
2	Хорошо	Количество верных ответов в интервале: 56-70%
3	Удовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 41-55%
4	Неудовлетворительно	Количество верных ответов в интервале: 0-40%
5	Зачтено	Количество верных ответов в интервале: 41-100%
6	Незачтено	Количество верных ответов в интервале: 0-40%

Контроль и оценка результатов освоения УП.01.01 Учебная практика осуществляется руководителем практики от техникума по итогам защиты отчета по практике.

Критерии и шкалы оценивания формирования компетенций в ходе прохождения практики

Индивидуальное задание на практику

№ п.п.	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1.	Отлично	Индивидуальное задание выполнено в полном объеме, студент проявил высокий уровень самостоятельности и творческий подход к его выполнению
2.	Хорошо	Индивидуальное задание выполнено в полном объеме, имеются отдельные недостатки в оформлении представленного материала
3.	Удовлетворительно	Задание в целом выполнено, однако имеются недостатки при выполнении в ходе практики отдельных разделов (частей) задания, имеются замечания по оформлению собранного материала
4.	Неудовлетворительно	Задание выполнено лишь частично, имеются многочисленные замечания по оформлению собранного материала

Отчет по практике

№ п.п.	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1.	Отлично	- соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран в полном объеме;

		<ul style="list-style-type: none"> - структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); - индивидуальное задание раскрыто полностью; - не нарушены сроки сдачи отчета.
2.	Хорошо	<ul style="list-style-type: none"> - соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран в полном объеме; - не везде прослеживается структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); - оформление отчета; - индивидуальное задание раскрыто полностью; - не нарушены сроки сдачи отчета.
3.	Удовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> - соответствие содержания отчета программе прохождения практики - отчет собран в полном объеме; - не везде прослеживается структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); - в оформлении отчета прослеживается небрежность; - индивидуальное задание раскрыто не полностью; - нарушены сроки сдачи отчета.
4.	Неудовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> - соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран не в полном объеме; - нарушена структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); - в оформлении отчета прослеживается небрежность; - индивидуальное задание не раскрыто; - нарушены сроки сдачи отчета.

Защита отчета по практике

№ п.п.	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1.	Отлично	<ul style="list-style-type: none"> - студент демонстрирует системность и глубину знаний, полученных при прохождении практики; - стилистически грамотно, логически правильно излагает ответы на вопросы; - дает исчерпывающие ответы на дополнительные вопросы преподавателя по темам, предусмотренным программой практики.
2.	Хорошо	<ul style="list-style-type: none"> - студент демонстрирует достаточную полноту знаний в объеме программы практики, при наличии лишь несущественных неточностей в изложении содержания основных и дополнительных ответов; - владеет необходимой для ответа терминологией; - недостаточно полно раскрывает сущность вопроса; - допускает незначительные ошибки, но исправляется при наводящих вопросах преподавателя.
3.	Удовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> - студент демонстрирует недостаточно последовательные знания по вопросам программы практики; - использует специальную терминологию, но могут быть допущены 1-2 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно; - способен самостоятельно, но не глубоко, анализировать материал, раскрывает сущность решаемой проблемы только при наводящих вопросах преподавателя.
4.	Неудовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> - студент демонстрирует фрагментарные знания в рамках программы практики; - не владеет минимально необходимой терминологией; - допускает грубые логические ошибки, отвечая на вопросы преподавателя, которые не может исправить самостоятельно.

9.4 Контроль и оценка результатов освоения - ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности) осуществляется руководителем практики от техникума, руководителем практики от профильной организации и по итогам защиты отчета по практике.

Критерии и шкалы оценивания формирования компетенций в ходе прохождения практики

Индивидуальное задание на практику

№ п.п.	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1.	Отлично	Индивидуальное задание выполнено в полном объеме, студент проявил высокий уровень самостоятельности и творческий подход к его выполнению
2.	Хорошо	Индивидуальное задание выполнено в полном объеме, имеются отдельные недостатки в оформлении представленного материала
3.	Удовлетворительно	Задание в целом выполнено, однако имеются недостатки при выполнении в ходе практики отдельных разделов (частей) задания, имеются замечания по оформлению собранного материала
4.	Неудовлетворительно	Задание выполнено лишь частично, имеются многочисленные замечания по оформлению собранного материала

Отчет по практике

№ п.п.	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1.	Отлично	<ul style="list-style-type: none">- соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран в полном объеме;- структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета);- индивидуальное задание раскрыто полностью;- не нарушены сроки сдачи отчета.
2.	Хорошо	<ul style="list-style-type: none">- соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран в полном объеме;- не везде прослеживается структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета);- оформление отчета;- индивидуальное задание раскрыто полностью;- не нарушены сроки сдачи отчета.
3.	Удовлетворительно	<ul style="list-style-type: none">- соответствие содержания отчета программе прохождения практики - отчет собран в полном объеме;- не везде прослеживается структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета);- в оформлении отчета прослеживается небрежность;- индивидуальное задание раскрыто не полностью;- нарушены сроки сдачи отчета.
4.	Неудовлетворительно	<ul style="list-style-type: none">- соответствие содержания отчета программе прохождения практики – отчет собран не в полном объеме;- нарушена структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета);- в оформлении отчета прослеживается небрежность;- индивидуальное задание не раскрыто;- нарушены сроки сдачи отчета.

Защита отчета по практике

№ п.п.	Шкала оценивания	Критерии оценивания
1.	Отлично	<ul style="list-style-type: none">- студент демонстрирует системность и глубину знаний, полученных при прохождении практики;- стилистически грамотно, логически правильно излагает ответы на вопросы;- дает исчерпывающие ответы на дополнительные вопросы преподавателя по темам, предусмотренным программой практики.
2.	Хорошо	<ul style="list-style-type: none">- студент демонстрирует достаточную полноту знаний в объеме программы практики, при наличии лишь несущественных неточностей в изложе-

		<p>нии содержания основных и дополнительных ответов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - владеет необходимой для ответа терминологией; - недостаточно полно раскрывает сущность вопроса; - допускает незначительные ошибки, но исправляется при наводящих вопросах преподавателя.
3.	Удовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> - студент демонстрирует недостаточно последовательные знания по вопросам программы практики; - использует специальную терминологию, но могут быть допущены 1-2 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно; - способен самостоятельно, но не глубоко, анализировать материал, раскрывает сущность решаемой проблемы только при наводящих вопросах преподавателя.
4.	Неудовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> - студент демонстрирует фрагментарные знания в рамках программы практики; - не владеет минимально необходимой терминологией; - допускает грубые логические ошибки, отвечая на вопросы преподавателя, которые не может исправить самостоятельно.

9.5. Квалификационный экзамен

Оценка на квалификационном экзамене по профессиональному модулю «Обеспечение реализации прав граждан в сфере пенсионного обеспечения и социальной защиты» выражается в баллах, где суммируются все критерии и показатели и переводятся в следующие оценки:

«отлично» - студент показывает глубокие осознанные знания по освещаемым вопросам, владеет основными понятиями, терминологией; владеет конкретными знаниями, умениями по МДК в соответствии с ФГОС СПО: ответ полный, доказательный, четкий, грамотный, иллюстрирован практическим опытом профессиональной деятельности; правильно решает практическую(ие) задачу(и);

«хорошо» – студент показывает глубокое и полное усвоение содержания материала, умение правильно и доказательно излагать программный материал. Допускает отдельные незначительные неточности в форме и стиле ответа; правильно решает практическую(ие) задачу(и);

«удовлетворительно» – студент понимает основное содержание учебной программы, умеет показывать практическое применение полученных знаний. Вместе с тем допускает отдельные ошибки, неточности в содержании и оформлении ответа: ответ недостаточно последователен, доказателен и грамотен; практическая(ие) задача(и) решена(ы) правильно, однако имеются неточности;

«неудовлетворительно» – студент имеет существенные пробелы в знаниях, допускает ошибки, не выделяет главного, существенного в ответе. Ответ поверхностный, бездоказательный, допускаются речевые ошибки, либо неверно решена(ы) практическая(ие) задача(и).