

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.Б.18 Технология продаж

по направлению подготовки: 43.03.02 «Туризм»

по профилю: «Технология и организация туроператорских и турагентских услуг»

Квалификация (степень) выпускника: БАКАЛАВР

Выпускающая кафедра: Моды и технологии

Кафедра-разработчик рабочей программы: «Моды и технологии»

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «**Технология продаж**» являются:

- а) изучение основ создания и функционирования системы продаж туристских услуг;
- б) подготовка студентов к практическому использованию маркетинговых средств в продажах туристских услуг;
- в) раскрытие методов и приемов ведения продаж туристских услуг на внутренних и международных рынках, способов организации и проведения рекламы, мероприятий Public Relations и Publicity в туристской индустрии.

2. Содержание дисциплины «Технология продаж»:

Понятие о технологиях. Технология проектирования туристского продукта. Системы компьютерного бронирования услуг предприятий социально-культурной сферы. Исторический аспект развития технологий и технологический прогресс в контексте развития мировой экономики. Эффективная сбытовая политика предприятия социально-культурного сервиса. Продвижение предприятия социально-культурного сервиса посредством Internet. Система электронной торговли услугами. Тенденции использования современных технологических решений в сервисной деятельности. Глобальные распределительные системы. Системы бронирования туристских, гостиничных услуг. Системы бронирования авиабилетов.

3. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

- 1) **Знать:** а) основные механизмы технологизации социальных процессов; б) классификацию технологических процессов в социально-культурном сервисе; в) технологии и общие закономерности системы продаж в туристской индустрии.
- 2) **Уметь:** а) разработать программу продвижения туристского и гостиничного продукта на внутреннем и международном рынках; б) использовать Internet в практике работы предприятия СКС; в) выбирать и применять эффективные технологии продаж.
- 3) **Владеть:** а) навыками к разработке процесса сервиса, соответствующего запросам потребителя, контроль выполнения регламента; б) навыками внедрения и использования в профессиональной деятельности информационных систем с учетом процесса сервиса; в) навыками и приемами эффективных продаж туристского продукта.

Зав.каф. МТ

Абуталипова Л.Н.