

Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Республики Крым
«РОМАНОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА»

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
для проведения промежуточной аттестации

по междисциплинарному курсу
МДК 01.01. Технология продаж и продвижения турпродукта
Профессиональный модуль
ПМ.01. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТУРАГЕНТСКИХ УСЛУГ

по специальности среднего профессионального образования
Специальность 43.02.10 ТУРИЗМ

Форма проведения оценочной процедуры:
Экзамен
Специальность 43.02.10 ТУРИЗМ



г. Симферополь, 2023

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Республики Крым «Романовский колледж индустрии гостеприимства».

Разработчик: преподаватель ГБПОУ РК «РКИГ» Воронина И.А.

ФОС МДК.01.01. «Технология продаж и продвижения турпродукта» рассмотрен на заседании цикловой методической комиссии (ЦМК) направления подготовки «Туризм» («Т»).

Протокол № __ от «__» _____ 2023 г.

Председатель ЦМК «Т»

_____ Воронина И.А.

ФОС МДК.01.01. «Технология продаж и продвижения турпродукта» рекомендован методическим советом ГБПОУ РК «РКИГ» при реализации основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.10 «Туризм».

Протокол № __ от «__» _____ 2023 г.

Методист

_____ Донченко Я.А.

Согласовано с работодателем

(наименование предприятия, организации)

_____ (должность, подпись, ФИО)

«__» _____ 202__ г.

М.П

I. Паспорт комплекта оценочных средств

№	Предмет(ы) оценивания (результаты обучения: знания и умения)	Объект(ы) оценивания (продукт или процесс деятельности)	Показатели оценки
---	--	---	-------------------

1	2	3	4
1.	Уметь определять и анализировать потребности заказчика; Знать структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;	Практические работы по темам <ul style="list-style-type: none"> • Определение потребностей заказчика турпродукта • Анализ потребностей заказчика турпродукта 	Соответствие критериям оценки практических работ
		Оценка выполнения экзаменационного задания	Полнота и правильность теоретических ответов Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи
2.	Уметь выбирать оптимальный туристский продукт; Знать особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов; Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;	Практические работы по темам <ul style="list-style-type: none"> • Выбор оптимального турпродукта 	Соответствие критериям оценки практических работ
		Оценка выполнения экзаменационного задания	Полнота и правильность теоретических ответов Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи
3.	Уметь осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных); Знать различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования; Знать методы поиска, анализа и формирования баз актуальной	Подготовка материалов для выполнения практических работ <ul style="list-style-type: none"> • Составление базы данных по туристским продуктам и их характеристикам • Проведение маркетинга существующих предложений от туроператоров. • Сбор маркетинговой информации 	Соответствие критериям оценки практических работ

1	2	3	4
	<p>информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках; Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка и формирование рекламных материалов, разработка рекламных акций и представление туристского продукта на выставках, ярмарках, форумах • Разработка выставочного стенда • Разработка выставочной презентации • Анализ основных изменений в законодательстве о туристской деятельности 	<p>Полнота и правильность теоретических ответов</p> <p>Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи</p>
4.	<p>Уметь составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам; Знать технологии использования базы данных; Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;</p>	<p>Практические работы по темам</p> <ul style="list-style-type: none"> • Составление базы данных по туристским продуктам и их характеристикам • Анализ базы данных по туристским продуктам и их характеристикам 	<p>Соответствие критериям оценки практических работ</p> <p>Полнота и правильность теоретических ответов</p> <p>Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи</p>
5.	<p>Уметь проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;</p>	<p>Практические работы по темам</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проведение маркетинга 	<p>Соответствие критериям оценки практических работ</p>

1	2	3	4
	<p>Знать основы маркетинга и приёмы маркетинговых исследований в туризме; Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;</p>	<p>существующих предложений от туроператоров.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сбор маркетинговой информации <p>Оценка выполнения экзаменационного задания</p>	<p>Полнота и правильность теоретических ответов</p> <p>Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи</p>
6.	<p>Уметь взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения; Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;</p>	<p>Практические работы по темам</p> <ul style="list-style-type: none"> • Взаимодействие с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета • Методы эффективного общения с потребителями и туроператорами <p>Оценка выполнения экзаменационного задания</p>	<p>Соответствие критериям оценки практических работ</p> <p>Полнота и правильность теоретических ответов</p> <p>Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи</p>
7.	<p>Уметь разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах; Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;</p>	<p>Практические работы по темам</p> <ul style="list-style-type: none"> • Анализ эффективности традиционной рекламы турпродукта • Туристская пропаганда • Разработка и формирование рекламных материалов, разработка рекламных акций и представление туристского продукта на выставках, ярмарках, форумах 	<p>Соответствие критериям оценки практических работ</p>

1	2	3	4
		<ul style="list-style-type: none"> • Разработка выставочного стенда • Защита презентации выставочного стенда • Разработка выставочной презентации • Защита выставочной презентации • Создание бренда 	
		Оценка выполнения экзаменационного задания	<p>Полнота и правильность теоретических ответов</p> <p>Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи</p>
8.	Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;	<p>Практические работы по темам</p> <ul style="list-style-type: none"> • Анализ основных изменений в законодательстве о туристской деятельности 	Соответствие критериям оценки практических работ
		Оценка выполнения экзаменационного задания	<p>Полнота и правильность теоретических ответов</p> <p>Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи</p>

Описание правил оформления результатов оценивания

Форма оценивания: экзамен (по принципу «здесь и сейчас») с учетом выполнения практических заданий в ходе изучения МДК.

Методы:

1. Оценка устного ответа по экзаменационному билету
2. Анализ оценок за практические занятия, полученных в ходе изучения МДК.
3. В спорных ситуациях студент имеет право на выполнение 1-2 практических заданий из числа практических работ, запланированных в ходе освоения МДК с заменой оценки, полученной по практической работе
4. В случае большого числа пропущенных занятий и отсутствия более 50% положительно оцененных практических работ студент обязан предоставить на зачетное занятие портфолио с выполненными практическими работами (в том числе и оцененными ранее) и выборочно ответить на вопросы преподавателя по портфолио.

II. Комплект оценочных средств

2.1. Место и время проведения

Экзамен по МДК 01.01 в лаборатории, оснащенной персональными компьютерами с доступом к сети Интренет и установленным профессионально ориентированным программным обеспечением.

Одновременно в аудитории присутствует не более 7 студентов.

На подготовку к ответу в соответствии с заданием отводится до 40 минут, ответ – 10-12 минут

Оценивание проводится при помощи баллов которые по шкале оценивания переводятся в оценку по 4-х-бальной шкале «Отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»

ЗАДАНИЕ на экзамен

1. Оценка письменных работ

Тема практической работы, доклада	Оценка
Определение потребностей заказчика турпродукта	
Анализ потребностей заказчика турпродукта	
Выбор оптимального турпродукта	
Составление базы данных по туристским продуктам и их характеристикам	
Анализ базы данных по туристским продуктам и их характеристикам	
Проведение маркетинга существующих предложений от туроператоров.	
Сбор маркетинговой информации	
Взаимодействие с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета	
Методы эффективного общения с потребителями и туроператорами	
Анализ эффективности традиционной рекламы турпродукта	
Туристская пропаганда	
Разработка и формирование рекламных материалов, разработка рекламных акций и представление туристского продукта на выставках, ярмарках,	

форумах	
Разработка выставочного стенда	
Защита презентации выставочного стенда	
Разработка выставочной презентации	
Защита выставочной презентации	
Анализ основных изменений в законодательстве о туристской деятельности	
Создание бренда	
	2 балла , при среднем балле $\leq 2,5$ или 50% и более не выполненных работ
	Средний балл с учетом математического округления в остальных случаях

2. Экзаменационные билеты

Экзаменационный билет №1

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

1) Охарактеризовать методы изучения и анализа запросов потребителя турпродукта.

2) Раскрыть особенности предоставления скидок как средство стимулирования потребителей.

2. Решите ситуационную задачу

Турагент реализовал путевку туристу и на момент бронирования тура звонит туроператор и сообщает что отель, который они забронировали, стоит на стоп листе, ваши действия

Экзаменационный билет №2

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

1) Охарактеризовать классификацию групп клиентов турфирмы и особенности удовлетворения потребностей каждой из них.

2) Охарактеризовать дополнительное бесплатное обслуживание в туризме.

2. Решите ситуационную задачу

К турагенту приходит турист с пожеланием съездить в Мексику с бюджетом в 40-50 тысяч рублей, вы как менеджер по туризму понимаете, что это скорее всего будет значительно дороже, либо более бюджетное предложение, ваши действия?

Экзаменационный билет №3

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

1) Дать основные характеристики турпродукта, влияющие на разработку соответствующих маркетинговых программ.

2) Раскрыть особенности раздачи сувенирной продукции как одного из наиболее эффективных методов привлечения туристов.

2. Решите ситуационную задачу

Турагент оформил для своего туриста тур в Египет, на 1 взрослого и 1 ребенка, перечислите все необходимые документы?

Экзаменационный билет №4

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

1) Охарактеризовать стратегии, формы и стили обслуживания различных групп клиентов.

2) Рассказать о бонусных программах постоянным потребителям.

2. Решите ситуационную задачу

Вы турагент. Недавно, вы заключили агентское соглашение с туроператором, организующим поездки в Андорру, и теперь заинтересованы в реализации и продвижении нового тур продукта, ваши действия по реализации и продвижению?

Экзаменационный билет №5

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

1) Охарактеризовать способы доведения информации до потребителя туристских услуг.

2) Рассказать о технологии продаж турпродукта.

2. Решите ситуационную задачу

Вы туроператор. Организуете поездки в Андорру. Заключили договор с тур агентствами и туроператором принимающей стороны. Перечислите, что входит в сформированный вами турпакет?

Экзаменационный билет №6

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

1) Охарактеризовать виды информационных ресурсов.

2) Охарактеризовать организацию онлайн продажи туров.

2. Решите ситуационную задачу

Недовольный турист вернулся с поездки, с активным пересказом не понравившихся ему моментов отпуска в пребываемой стране. Ваши действия. Каким способом вы, как турагент можете решить вопрос в свою пользу?

Экзаменационный билет №7

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

1) Перечислить принципы организации маркетинговой деятельности в туристской организации.

2) Охарактеризовать систему мероприятий по созданию положительного имиджа турфирмы на рынке.

2. Решите ситуационную задачу

Продемонстрируйте на практике способ выявления потребностей туриста на примере выбранной страны (Чехия, Венгрия, Германия, Израиль)?

Экзаменационный билет №8

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Охарактеризовать средства и формы рекламы турпродукта на рынке.
- 2) Охарактеризовать способы предотвращения типичных ошибок менеджеров при продаже турпродукта.

2. Решите ситуационную задачу

На примере разных типов вопросов продемонстрируйте способ подведения туриста к сделке?

Экзаменационный билет №9

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Охарактеризовать сбытовые стратегии туристского предприятия.
- 2) Виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования.

2. Решите ситуационную задачу

Презентуйте тур в Испанию для семейной пары элегантного возраста (проанализируйте преимущества данной страны в соответствии с их возрастом, здоровьем и интересами)?

Экзаменационный билет №10

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Раскрыть сущность анкетирования: понятие, виды, принципы составления анкет.
- 2) Источники статистических данных в туристической отрасли и пример их использования.

2. Решите ситуационную задачу

Презентуйте шоп-тур в Китай?

Экзаменационный билет №11

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Рассказать о нормативно-правовой основе рекламы турпродукта.
- 2) Критерии и приемы выбора оптимального туристского продукта

2. Решите ситуационную задачу

Ответьте на возражения туристов: «Это дорого?», «Дешево!», «Долгий перелет!», « О! Виза!»?

Экзаменационный билет №12

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Составить сравнительную характеристику средств распространения рекламы.
- 2) Опишите методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;

2. Решите ситуационную задачу

К вам пришли туристы. Семья в полном составе: отец, мать, ребенок 10 лет. Каким образом вы будете располагать к себе туристов разных поколений и возрастов?

Экзаменационный билет №13

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Охарактеризовать виды рекламного продукта, технологию его разработки.
- 2) Опишите основы маркетинга и приёмы маркетинговых исследований в туризме;

2. Решите ситуационную задачу

Вы турагент. Вам звонит потенциальный турист, просит вас найти за минимальные сроки максимально выгодное предложение в диапазоне 30 тыс. руб. на 14 дней, вы находите тур за 35 тыс. руб., ваши действия?

Экзаменационный билет №14

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

1) Охарактеризовать нерекламные методы продвижения турпродукта.

2) Перечислите особенности и с их учетом дайте сравнительную характеристику двух туристских регионов .

2. Решите ситуационную задачу

Ваша турфирма работает на рынке 2 года. Средний показатель вашей фирмы 20-25 проданных туров в месяц. Но в этом месяце показатель снизился в два раза. Какие действия вы предпримите, чтобы стабилизировать ситуацию и вывести фирму на прежний показатель или выйти на новый высокий показатель?

Экзаменационный билет №15

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

1) Раскрыть роль туристской пропаганды: понятие, её составляющие.

2) Перечислите особенности и с их учетом дайте сравнительную характеристику двух . турпродуктов;

2. Решите ситуационную задачу

К вам пришел эмоционально напряженный турист, в процессе работы вы понимаете, что назревает конфликтная ситуация, ваши действия?

Экзаменационный билет №16

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

1) Охарактеризовать прямой маркетинг, организацию культурных мероприятий.

2) Структура рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя.

2. Решите ситуационную задачу

Ваша фирма решила провести ПРОМО-акцию, проинформировать клиентов о новом туре, и разослать пресс-релизы в средства массовой информации. Составьте пресс-релиз о проведении PR – мероприятия с позиционированием нового тура на Кипр.

Экзаменационный билет №17

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Раскрыть значение «презентаций» в туризме: понятие, основные элементы.
- 2) Технологии использования базы данных.

2. Решите ситуационную задачу

Переговоры о цене с туристом. Турист просит вас о скидке 5%. Ваш туроператор предоставляет вам комиссию в размере 10%. Каким способом вы объясните туристу, что скидка сейчас невозможна?

Экзаменационный билет №18

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Охарактеризовать «PR» как один из методов продвижения турпродукта.
- 2) Требования делового этикета и методов эффективного общения;

2. Решите ситуационную задачу

Ваш турист полетел в Египет. Прилетел обратно. Решил поехать снова, не может определиться с направлением. Каким способом вы можете повлиять на выбор вашего туриста?

Экзаменационный билет №19

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Раскрыть значение выставочных мероприятий в туризме.
- 2) Требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора;

2. Решите ситуационную задачу

Ваш клиент сидит напротив вас, определите и продемонстрируйте, какие коммуникативные сигналы покажет вам положительные, а какие отрицательные?

Экзаменационный билет №20

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Охарактеризовать процесс участия турфирмы в работе выставки.
- 2) Охарактеризовать виды рекламного продукта, технологию его разработки.

2. Решите ситуационную задачу

Ваша тур фирма второй месяц сидит практически без клиентов, какие действия, как менеджер по продажам и рекламе вы предпримите?

Экзаменационный билет №21

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Охарактеризовать оформление выставочного стенда.
- 2) Охарактеризовать нерекламные методы продвижения турпродукта.

2. Решите ситуационную задачу

Ваше турагентство принимает участие в ежегодной выставке в Экспоцентре «Восточные ворота». Вы видите, что у ваших конкурентов больше клиентов, чем у вас. Ваши действия?

Экзаменационный билет №22

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Охарактеризовать работу персонала турфирмы во время выставки.
- 2) Раскрыть роль туристской пропаганды: понятие, её составляющие.

2. Решите ситуационную задачу

Турист купил у вас путевку в Объединенные Арабские Эмираты. Вы четко проинформировали его о законах и порядках данной страны. Не смотря, на ваши старания, турист нарушил там закон и оплатил не малый штраф. После чего вернулся к вам в турагентство и требует от вас возмещение ущерба. Ваши действия?

Экзаменационный билет №23

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Охарактеризовать законодательные акты, регулирующие правила обслуживания иностранных туристов.
- 2) Охарактеризовать прямой маркетинг, организацию культурных мероприятий.

2. Решите ситуационную задачу

Продайте горящий автобусный тур по Европе 7 дней, без ночных переездов, все экскурсии включены в стоимость, питание, проживание (любая страна на выбор).

Экзаменационный билет №24

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Дать характеристику иностранным туристам, их национальным особенностям.
- 2) Раскрыть значение «презентаций» в туризме: понятие, основные элементы.

2. Решите ситуационную задачу

Вы турагент. Нашли туристу выгодное предложение. Ваш турист обнаружил, что оставил деньги и документы дома, и соответственно не может вам оставить предоплату и оформить договор. Предлагает вам следующее: в то время пока он едет за документами и деньгами, вы бронируете тур. Ваши действия?

Экзаменационный билет №25

1. Дайте ответ на теоретические вопросы:

- 1) Перечислить требования к персоналу, обслуживающему иностранных туристов.
- 2) Охарактеризовать «PR» как один из методов продвижения турпродукта.

2. Решите ситуационную задачу

Ваше турагентство продает разные туры, во все страны мира. Но например в страны Европы и Юго-восточной Азии чаще, чем во все остальные. Проанализируйте почему, предложите варианты анализа?

Критерии оценки:

Полнота и правильность теоретических ответов – до 3 баллов за вопрос
Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи – до 4 баллов

Максимум – 10 баллов

№	Предмет(ы) оценивания (результаты обучения: знания и умения)	Объект(ы) оценивания (продукт или процесс деятельности) Оценивается процесс и продукт деятельности при выполнении задания:	Показатели оценки	Вес критерия в баллах
---	---	---	-------------------	-----------------------

1	2	3	4	
1.	Уметь определять и анализировать потребности заказчика; Знать структуру рекреационных потребностей, методы изучения и анализа запросов потребителя;	Практические работы по темам <ul style="list-style-type: none"> • Определение потребностей заказчика турпродукта • Анализ потребностей заказчика турпродукта Оценка выполнения экзаменационного задания	Соответствие критериям оценки практических работ Полнота и правильность теоретических ответов Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи	2-5 0-6 0-4
2.	Уметь выбирать оптимальный туристский продукт; Знать особенности и сравнительные характеристики туристских регионов и турпродуктов; Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;	Практические работы по темам <ul style="list-style-type: none"> • Выбор оптимального турпродукта Оценка выполнения экзаменационного задания	Соответствие критериям оценки практических работ Полнота и правильность теоретических ответов Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи	2-5 0-6 0-4
3.	Уметь осуществлять поиск актуальной информации о туристских ресурсах на русском и иностранном языках из разных источников (печатных, электронных);	Подготовка материалов для выполнения практических работ <ul style="list-style-type: none"> • Составление базы данных по туристским продуктам и их характеристикам • Проведение маркетинга существующих предложений от туроператоров. 	Соответствие критериям оценки практических работ	2-5

1	2	3	4	
	<p>Знать различные виды информационных ресурсов на русском и иностранном языках, правила и возможности их использования;</p> <p>Знать методы поиска, анализа и формирования баз актуальной информации с использованием различных ресурсов на русском и иностранном языках;</p> <p>Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;</p>	<ul style="list-style-type: none"> Сбор маркетинговой информации Разработка и формирование рекламных материалов, разработка рекламных акций и представление туристского продукта на выставках, ярмарках, форумах Разработка выставочного стенда Разработка выставочной презентации Анализ основных изменений в законодательстве о туристской деятельности 		
		Оценка выполнения экзаменационного задания	Полнота и правильность теоретических ответов	0-6
			Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи	0-4
4.	<p>Уметь составлять и анализировать базы данных по туристским продуктам и их характеристикам;</p> <p>Знать технологии использования базы данных;</p> <p>Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;</p>	<p>Практические работы по темам</p> <ul style="list-style-type: none"> Составление базы данных по туристским продуктам и их характеристикам Анализ базы данных по туристским продуктам и их характеристикам 	Соответствие критериям оценки практических работ	2-5
		Оценка выполнения экзаменационного задания	Полнота и правильность теоретических ответов	0-6
			Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи	0-4
5.	<p>Уметь проводить маркетинг существующих предложений от туроператоров;</p> <p>Знать основы маркетинга и приёмы маркетинговых исследований в туризме;</p> <p>Знать статистику по туризму,</p>	<p>Практические работы по темам</p> <ul style="list-style-type: none"> Проведение маркетинга существующих предложений от туроператоров. Сбор маркетинговой информации 	Соответствие критериям оценки практических работ	2-5
		Оценка выполнения экзаменационного задания	Полнота и правильность теоретических ответов	0-6
			Оптимальность и	0-4

1	2	3	4	
	профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;		профессионализм в решении ситуационной задачи	
6.	Уметь взаимодействовать с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета и методов эффективного общения; Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;	Практические работы по темам <ul style="list-style-type: none"> • Взаимодействие с потребителями и туроператорами с соблюдением делового этикета • Методы эффективного общения с потребителями и туроператорами 	Соответствие критериям оценки практических работ	2-5
		Оценка выполнения экзаменационного задания	Полнота и правильность теоретических ответов	0-6
			Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи	0-4
7.	Уметь разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции и представлять туристский продукт на выставках, ярмарках, форумах; Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;	Практические работы по темам <ul style="list-style-type: none"> • Анализ эффективности традиционной рекламы турпродукта • Туристская пропаганда • Разработка и формирование рекламных материалов, разработка рекламных акций и представление туристского продукта на выставках, ярмарках, форумах • Разработка выставочного стенда • Защита презентации выставочного стенда • Разработка выставочной презентации • Защита выставочной презентации • Создание бренда 	Соответствие критериям оценки практических работ	2-5
		Оценка выполнения экзаменационного задания	Полнота и правильность теоретических ответов	0-6
			Оптимальность и профессионализм в решении	0-4

1	2	3	4	
			ситуационной задачи	
8.	Знать требования российского законодательства к информации, предоставляемой потребителю, к правилам реализации туристского продукта и законодательные основы взаимодействия турагента и туроператора; Знать статистику по туризму, профессиональную терминологию и принятые в туризме аббревиатуры;	Практические работы по темам <ul style="list-style-type: none"> Анализ основных изменений в законодательстве о туристской деятельности 	Соответствие критериям оценки практических работ	2-5
		Оценка выполнения экзаменационного задания	Полнота и правильность теоретических ответов	0-6
			Оптимальность и профессионализм в решении ситуационной задачи	0-4

ПРИМЕЧАНИЕ. Одна практическая работа оценивается и учитывается один раз.

Шкала оценивания результатов дифференцированного зачета

№	Вид задания	Выставляемая отметка за полученные баллы			
		Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
1.	Практические работы	4-5	3-5	3-4	Хотя бы один пункт оценен «2» балла и менее Ответ на экзамене 6 баллов и менее
2.	Ответ по экзаменационному билету	15-18	11-14	7-10	
3.	Курсовая работа	4-5	3-5	3-4	
Итого:		24-28	19-23	14-18	