

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Факультет исторических и политических наук



ТВЕРЖДАЮ:
Проректор по ОД

Е.В. Луков

06

20 25 г.

Рабочая программа дисциплины

**Технологии продвижения и продаж в сфере гостеприимства и общественного
питания**

по направлению подготовки

43.03.03 Гостиничное дело

Направленность (профиль) подготовки:

Организация и управление гостиничным бизнесом

Форма обучения

Очная

Квалификация

Бакалавр

Год приема

2026

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОП

И.В. Муравьев

1. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

ПК-7. Способен применять современные технологии ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства и общественного питания.

ПК-8. Способен к интернет-продвижению услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания.

Результатами освоения дисциплины являются следующие индикаторы достижения компетенций:

ИПК-7.1. Проводит анализ системы ценообразования организаций общественного питания и тарифной политики организаций сферы гостеприимства

ИПК-7.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений

ИПК-7.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства и общественного питания.

ИПК-7.4. Проводит выбор систем автоматизации предприятий сферы гостеприимства и общественного питания, анализирует основные показатели деятельности предприятия.

ИПК-8.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания.

ИПК-8.2. Разрабатывает программу продвижения услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания в среде интернет.

ИПК-8.3. Проводит оценку бизнес-планов в организациях сферы гостеприимства и общественного питания.

2. Задачи освоения дисциплины

– Изучение сущности, методов и инструментов продаж и продвижения гостиничных и ресторанных услуг в современных условиях;

– Формирование у студентов основных навыков по организации продаж гостиничных и ресторанных услуг в современных условиях;

– Формирование практических навыков по продвижению услуг в сфере гостеприимства и общественного питания.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к Блоку 1 «Дисциплины (модули)».

Дисциплина относится к части образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений, предлагается обучающимся на выбор.

4. Семестр(ы) освоения и форма(ы) промежуточной аттестации по дисциплине

Пятый семестр, зачет

Шестой семестр, курсовая работа

Шестой семестр, экзамен

5. Входные требования для освоения дисциплины

Для успешного освоения дисциплины требуются результаты обучения по следующим дисциплинам:

- Формирование гостиничного продукта;
- Маркетинг организации сферы гостеприимства и общественного питания;
- Организация гостиничных услуг на горнолыжных курортах;
- Реклама и PR в индустрии гостеприимства.

6. Язык реализации

Русский

7. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 з.е., 252 часов, из которых:

– лекции: 24 ч.

– практические занятия: 32 ч.

в том числе практическая подготовка: 32 ч.

Объем самостоятельной работы студента определен учебным планом.

8. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Тема 1. Особенности формирования и развития технологий продаж услуг в сфере гостеприимства и общественного питания.

Тема 2. Формы и каналы продаж услуг на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания.

Тема 3. Особенности средств продвижения услуг в сфере гостеприимства и общественного питания.

Тема 4. Маркетинговые коммуникации в сфере гостеприимства и общественного питания.

Тема 5. Нормативные и методические основы организации продаж и продвижения услуг в сфере гостеприимства и общественного питания.

Тема 6. Поведение потребителей в сфере гостеприимства и общественного питания.

Тема 7. Вербальные и невербальные средства продаж услуг в сфере гостеприимства и общественного питания.

Тема 8. Организация процесса продаж услуг в сфере гостеприимства и общественного питания.

Тема 9. Управление взаимоотношениями с потребителями услуг в сфере гостеприимства и общественного питания.

Тема 10. Оценка эффективности системы продаж и продвижения в сфере гостеприимства и общественного питания.

9. Текущий контроль по дисциплине

Текущий контроль по дисциплине проводится путем контроля посещаемости, проведения контрольных работ, тестов по лекционному материалу, и фиксируется в форме контрольной точки не менее одного раза в семестр.

Оценочные материалы текущего контроля размещены на сайте ТГУ в разделе «Информация об образовательной программе» - <https://www.tsu.ru/sveden/education/eduop/>.

10. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

Зачет в пятом семестре проводится в письменной форме по билетам. Экзаменационный билет состоит из трех частей. Продолжительность зачета 1 час.

Курсовая работа в шестом семестре проводится в письменной форме по билетам. Экзаменационный билет состоит из трех частей. Продолжительность курсовой работы 1 час.

Экзамен в шестом семестре проводится в письменной форме по билетам. Экзаменационный билет состоит из трех частей. Продолжительность экзамена 1,5 часа.

Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации размещены на сайте ТГУ в разделе «Информация об образовательной программе» - <https://www.tsu.ru/sveden/education/eduop/>.

11. Учебно-методическое обеспечение

а) Электронный учебный курс по дисциплине в электронном университете «iDO» - <https://lms.moodle.tsu.ru/course/view.php?id=00000>

б) Оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине.

в) План семинарских / практических занятий по дисциплине.

г) Методические указания по проведению лабораторных работ.

д) Методические указания по организации самостоятельной работы студентов.

12. Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет

а) Основная литература:

– Прончева О.К. Технологии продажи в гостиничном деле и туризме: учебное пособие / Прончева О.К. – Омск: Омский государственный институт сервиса; Омский государственный технический университет, 2012. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/18262.html>

– Семенова Л. В. Маркетинг гостиничного предприятия: учебное пособие для вузов / Семенова Л. В., Корнеевец В. С., Драгилова И. И. – Москва: Дашков и К; Ай Пи Эр Медиа, 2023. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/137760.html>

б) Дополнительная литература:

– Чудновский А.Д. Управление потребительскими предпочтениями в сфере отечественного туризма и гостеприимства и основные направления реализации туристского продукта: учебное пособие для вузов / Чудновский А.Д., Жукова М.А. – Москва: Федеральное агентство по туризму, 2014. – URL: <http://library.gasu.ru/books/turizm/Управлениепотребительскимипредпочтениями.pdf>

– Чилингир Е.Ю. Реклама и связи с общественностью: введение в профессию: учебное пособие / Чилингир Е.Ю. – Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2020. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/95336.html>

в) Ресурсы сети Интернет:

– Открытые онлайн-курсы

– Журнал «Эксперт» - <http://www.expert.ru>

– Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ - www.gsk.ru

– Официальный сайт Всемирного банка - www.worldbank.org

– Общероссийская Сеть КонсультантПлюс Справочная правовая система. <http://www.consultant.ru>

13. Перечень информационных технологий

а) Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

- Microsoft Office Standart 2013 Russian: пакет программ. Включает приложения: MS Office Word, MS Office Excel, MS Office PowerPoint, MS Office On-eNote, MS Office Publisher, MS Outlook, MS Office Web Apps (Word Excel MS PowerPoint Outlook);
- Публично доступные облачные технологии (Google Docs, Яндекс диск и т.п.).

б) Информационные справочные системы:

- Электронный каталог Научной библиотеки ТГУ – <http://chamo.lib.tsu.ru/search/query?locale=ru&theme=system>
- Электронная библиотека (репозиторий) ТГУ – <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Index>
- ЭБС Лань – <http://e.lanbook.com/>
- ЭБС Консультант студента – <http://www.studentlibrary.ru/>
- Образовательная платформа ЮПайт – <https://urait.ru/>
- ЭБС ZNANIUM.com – <https://znanium.com/>
- ЭБС IPRbooks – <http://www.iprbookshop.ru/>

14. Материально-техническое обеспечение

Аудитории для проведения занятий лекционного типа.

Аудитории для проведения занятий семинарского типа, индивидуальных и групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой и доступом к сети Интернет, в электронную информационно-образовательную среду и к информационным справочным системам.

Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий, объектов физической культуры и спорта с перечнем основного оборудования	Адрес (местоположение) учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий, объектов физической культуры и спорта (с указанием площади и номера помещения в соответствии с документами бюро технической инвентаризации)
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Аудитория № 115. Оборудование: Графическая станция, процессор Intel i5, 16Гб оперативной памяти, монитор 24 дюйма Демонстрационный экран Мультимедиа-проектор. Учебная мебель: рабочие места по количеству обучающихся (аудиторные столы, стулья); рабочее место преподавателя (стол, стул); аудиторная доска.	634050, Томская область, г. Томск, пр-т Ленина, 36, стр.7 (29 по паспорту БТИ) Площадь 40,9 м².
Учебная аудитория для самостоятельной работы, индивидуальных консультаций.	634050, Томская область, г. Томск, пр-т Ленина, 36, стр.7 (86 по паспорту БТИ)

Аудитория № 121^А. Учебная мебель: рабочие места по количеству обучающихся (аудиторные столы, стулья); рабочее место преподавателя (стол, стул).	Площадь 23,8 м².
--	------------------------------------