

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ**

по организации и проведению практики

Направление подготовки 43.03.02 Туризм.  
Международный туризм и гостиничный менеджмент

Авторы:

доцент, кандидат социологических наук, доцент И.В. Семченко  
зав. каф., кандидат экономических наук, доцент Т.Б. Климова

Белгород 2022

Одобрено и рекомендовано к утверждению на заседании кафедры  
международного туризма и гостиничного бизнеса 06.10.2021 №3

## Содержание

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	4
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРАКТИК .....	4
2. БАЗЫ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ .....	5
3. ОРГАНИЗАЦИЯ И РУКОВОДСТВО ПРАКТИКОЙ .....	6
Объем и продолжительность практики .....	6
4. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРАКТИКЕ.....	7
6. ЗАДАНИЯ ПО ПРАКТИКЕ.....	7
УЧЕБНАЯ ОЗНАКОМИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА .....	7
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПРАКТИКА .....	8
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА .....	11
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРЕДДИПЛОМНАЯ ПРАКТИКА .....	16
5. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ОТЧЕТНЫХ ДОКУМЕНТОВ ПО ПРАКТИКЕ .....	20
6. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРАКТИКИ.....	21
ПРИЛОЖЕНИЕ .....	23

## 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В соответствии с планом учебного процесса студенты должны пройти 2 вида практики: **учебная и производственная.**

### Вид учебной практики:

- ознакомительная.

### Виды производственной практики:

- организационно-управленческая;
- проектно-технологическая;
- преддипломная.

Способ проведения практики: стационарная, выездная.

### Форма проведения практики:

- дискретно: по видам практик – путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждого вида (совокупности видов) практики.

- рассредоточено (в распределительном режиме) путем чередования с теоретическими занятиями по дням (неделям) при условии обеспечения связи между теоретическим обучением и содержанием практики.

Допускается проведение практик в дистанционном режиме с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, при условии выполнения требований к содержанию практики, в структурных подразделениях и филиале НИУ «БелГУ», а также в профильных организациях (при наличии пункта в договоре, определяющего условия проведения практик в таком режиме или дополнительного соглашения к договору).

## 2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРАКТИК

ЦЕЛИ ПРАКТИКИ	ЗАДАЧИ ПРАКТИКИ
<b>Учебно-ознакомительная практика</b>	
Цель учебно-ознакомительной практики: развитие практических навыков в профессиональной сфере, расширение и закрепление знаний, полученных в процессе обучения и прохождения практики.	Задачи практики заключаются в приобретении конкретных навыков организации туристской деятельности, выполнения профессиональных задач на конкретном предприятии.
<b>Производственная организационно-управленческая практика</b>	
Цель производственной организационно-управленческой практики: развитие практических навыков в профессиональной сфере, расширение практических знаний и опыта на предприятиях туристской сферы.	Задачами практики являются: - изучение специфики функционирования предприятий туризма на практике; - приобретение конкретного опыта по решению управленческих задач в производственных, экономических и коммерческих структурах; - решение организационных задач, соответствующих профилю работы предприятия и рабочему графику практиканта

<b>Производственная проектно-технологическая</b>	
Цель проектно-технологической практики: овладение практическими навыками и опытом практической деятельности на предприятии профессиональной сферы.	Задачи проектно-технологической практики: 1. Овладение практическими в профессиональной сфере. 2. Сбор фактических данных о результатах работы предприятия. 3. Формирование и разработка проектно-технологических схем взаимодействия в профессиональной деятельности.
<b>Производственная преддипломная практика</b>	
Цель преддипломной практики – формирование профессиональных компетенций по организации и проектированию туристской деятельности, формированию, продвижению и реализации услуг.	Основными задачами преддипломной практики являются: - приобретение опыта работы в управлении предприятием профессиональной сферы деятельности; - приобретение профессиональных навыков по организации деятельности, продвижению и реализации туристских услуг.

## 2. БАЗЫ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Место проведения практики – предприятия индустрии туризма и гостеприимства, департаменты и службы администраций различных уровней, регулирующие сферу туризма. Базами практики могут служить предприятия и организации любых форм собственности, которые относятся к субъектам экономической деятельности и обладают определенной структурой, позволяющей рассматривать вопросы их хозяйственной деятельности. Базой практики также могут выступать структурные подразделения НИУ «БелГУ».

### Партнеры по организации практик:

Белгород и область	респ. Крым	г. Москва
ОГАУ «Центр туризма и гостеприимства Белгородской области»	ООО «Парк Форос»	ООО «Независимый центр сертификации и экспертизы «ХорекаЭкспертГрупп»
ООО «Роза Ветров»;	ООО «Гарант СВ»;	
ООО «Доброхот»	ООО «Кипарис»	
ООО «Белгородстроймонтаж-Комфорт»	ООО «Горизонт-Сервис»	
ООО «Магазин Путешествий»		
ООО «Кейтеринг Белогорья»;		
Белгородская региональная общественная организация "Историческое общество «Ратник»		
ООО «Премиум Турист»		
ООО Гостиничный комплекс «БелОтель»		
ООО «Отель Менеджмент»		
ООО «Гостиничный комплекс Белгород»		

### 3. ОРГАНИЗАЦИЯ И РУКОВОДСТВО ПРАКТИКОЙ

Студенты направляются на места прохождения практики в соответствии с приказом ректора НИУ «БелГУ» и в соответствии с календарным графиком. Для осуществления учебно-методического руководства перед началом практики проводится организационное собрание обучающихся, его целью является ознакомление обучающихся, уходящих на практику, с задачами практики, видами деятельности обучающихся на практике, формами отчетности по итогам практики. Руководитель практики на предприятии обязан ознакомиться с ее программой, осуществить инструктаж о правилах поведения в организации, *в том числе по технике безопасности*.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов выбор мест прохождения практик должен учитывать состояние здоровья и требования доступности. При составлении рабочего графика (плана) проведения практики, индивидуальных заданий для обучающихся, выполняемых в период практики, необходимо предусматривать время для ознакомления с правилами внутреннего трудового распорядка организации и профильной организации, а также с соответствующими требованиями охраны труда и пожарной безопасности.

Практика может осуществляться в форме проведения реального исследовательского проекта, который может быть связан с реализацией конкретных практических задач организации. Результаты практики должны быть оформлены в письменном виде. При проведении практики студенты должны систематически вести записи по работе, содержание и результаты выполнения заданий и т.д. При прохождении практики по мере накопления материала студент составляет отчет по практике, в котором отражает в систематизированном виде все полученные им сведения об объекте исследования.

Все требования по прохождению, организации и руководству практики регулируются локальными нормативными актами НИУ «БелГУ», находящимися на сайте

<https://bsuedu.ru/bsu/info/officialdocs/sections.php?ID=158#sect14>

#### **Объем и продолжительность практики**

Наименование практики	Форма обучения	Семестр	Количество недель практики	Количество зачетных единиц
учебная ознакомительная	очная	2	2	3
производственная организационно-управленческая	очная	4	4	6
производственная проектно- технологическая	очная	4	4	6
производственная преддипломная	очная	8	14	21

#### 4. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРАКТИКЕ

1. Отчет о прохождении практики (приложение 1)
2. Дневник (приложение 2).

##### Содержание отчета по практике:

1. Вводная часть
  2. Основная часть отчета
  3. Заключительная часть отчета
- Приложения к отчету
4. ОТЗЫВ

#### 6. ЗАДАНИЯ ПО ПРАКТИКЕ

##### УЧЕБНАЯ ОЗНАКОМИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА

**В ОСНОВНОЙ ЧАСТИ ОТЧЕТА** предоставляется следующая информация:

**Задание 1. Изучить объект практики по следующим направлениям:**

Должны быть представлены следующие данные:

1. Организационная характеристика предприятия.
2. Правовая форма организации.
3. Цели и миссия предприятия.
4. История развития.
5. Профиль производственной деятельности.
6. Механизм управления предприятием.
7. Направления деятельности предприятия и наличие перспективных путей развития.
8. Деловые партнеры (поставщики, подрядчики).
9. Выпускаемая продукция или реализуемые услуги.

Для систематизации и иллюстрации информации следует использовать рисунки, таблицы, графики.

##### Критерии оценки

Критерий	Балл
умение анализировать деятельность объекта практики	0-8
умение моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат	0-8
умение принять правильное решение на основе анализа ситуации	0-8
количество альтернативных вариантов решения задачи (в профессиональной деятельности)	0-8
наличие необходимых профессиональных навыков, полученных в ходе прохождения практики	0-8
<b>Мах количество баллов</b>	<b>40</b>

**Задание 2.** Организация контактной зоны для обслуживания потребителей ( по выбору студента). Данная работа проводится по следующим критериям:

1. тип контактной зоны работы с клиентом предприятия (базы практики) по пространственному расположению; характеру межличностного расстояния в обслуживании;
2. тип клиента;
3. виды потребностей клиента предприятия (базы практики);
4. способы организации процесса обслуживания в данной зоне и сценарий обслуживания;
5. организация услуг по критерию комфорт и безопасность среды контактной зоны;
6. тип коммуникационного процесса;
7. этика и стиль общения, отражающие уровень культуры общения с посетителями;
8. атмосфера пространственной среды контактной зоны.

#### **Критерии оценки**

Критерий	Балл
Владение понятийным инструментарием	0-5
Способность обрабатывать и анализировать информацию из разных источников	0-5
Владение иностранным языком	0-5
Знание функциональных обязанностей служб и сотрудников предприятия	0-5
Правильность оформления необходимых документов	0-5
Умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количества решений	0-5
Знание принципов работы персонала предприятия	0-5
Владение навыками взаимодействия со службами предприятия	0-5
Наличие альтернативных вариантов решения стандартных и нестандартных профессиональных задач	0-5
Обоснованность и аргументированность выбора принимаемых решений, уверенность и оперативность в ответах на уточняющие вопросы	0-5
<i>Мах количество баллов</i>	50

### **ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПРАКТИКА**

**В ОСНОВНОЙ ЧАСТИ ОТЧЕТА** предоставляется следующая информация:

**Задание 1.** В данном задании необходимо:

- изучить организационно-правовую форму, учредителей, местонахождение организации; цель и задачи функционирования, органы управления;
- исследовать историю создания и развития организации, этапы ее жизненного цикла, элементы внешней среды (поставщики, конкуренты, клиенты, посредники и др.);
- оценить организационную структуру (схема организационной структуры управления, тип организационной структуры управления, ее



преимущества и недостатки, распределение прав и обязанностей в аппарате управления, функциональные взаимосвязи подразделений, характеристика функций основных структурных подразделений на основе должностных инструкций руководителей и специалистов и положений о соответствующих отделах)

– анализ компаний-конкурентов.

Для систематизации и иллюстрации информации следует использовать рисунки, таблицы, графики.

### Критерии оценки:

Критерий	Балл
умение анализировать деятельность объекта практики	0-2
умение моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат	0-2
умение принять правильное решение на основе анализа ситуации	0-2
количество альтернативных вариантов решения задачи (в профессиональной деятельности)	0-2
наличие необходимых профессиональных навыков, полученных в ходе прохождения практики	0-2
<b>Мах количество баллов</b>	<b>10</b>

**Задание 2.** Студентам необходимо составить программу продвижения существующего на рынке турпродукта. Студенты разрабатывают и предоставляют план-график мероприятий по продвижению туристского продукта с использованием наиболее оптимальных online и offline инструментов продвижения с указанием этапов реализации и бюджета. Обязательным условием является обоснование и реалистичность выбора инструментов продвижения турпродукта. Студенты определяют основное ядро целевой аудитории и статусную характеристику продукта, выявляют конкурентные преимущества турпродукта. Студенты разрабатывают оригинал-макет логотипа и слоган для туристского продукта. Студенты готовят презентацию своего продукта, демонстрируя навыки работы в PowerPoint, качество (креативность, содержательность и реалистичность составленной программы продвижения турпродукта, достоверность, эмоциональность и т.д.) устного представления программы обслуживания тура, умение продуктивно использовать выделенное время для презентации

### Критерии оценки:

Критерии	Балл
Знание ассортимента турпродукта	0-2
Умение вести деловые переговоры, переписку	0-2
Умение работать в проф. программе	0-2
Правильность обоснования и реалистичности выбора инструментов продвижения турпродукта	0-2
Скорость обработки заказа	0-2
Оформление	0-2
Владение иностранным языком	0-2
Знание схем работы по разработке логотипа и подготовки слогана туристского продукта	0-2
Правильность оформления необходимых документов	0-2

Оригинальность и креатив	0-2
<i>Мах количество баллов</i>	20

**Задание 3.** Разработать программу тура «Мой город» для российских и иностранных туристов (туры должны отличаться по критериям выбора гида-переводчика или двоих гида и переводчика, по стратегии продвижения и охвата рынка, позиционирования и т.д.) на 5-7 дней. Составить проект программы обслуживания туристов на автобусном туре по маршруту Белгород - Прохоровка – точка 1— Старый Оскол - точка 2 - Белгород (точка 1 и точка 2 выбираются студентами самостоятельно, в зависимости от целевой аудитории и специфики тура).

Определить:

- маршрут путешествия;
- перечень туристских предприятий - исполнителей услуг;
- период предоставления услуг каждым таким предприятием;
- перечень экскурсий и достопримечательных объектов (содержание всей экскурсионной программы), туристских походов и прогулок;
- комплекс досуговых мероприятий;
- продолжительность пребывания в каждом пункте маршрута;
- количество туристов, участвующих в путешествии;
- потребность в гидах, экскурсоводах;
- необходимое количество транспортных средств и вид транспорта для внутренних перевозок.

Составьте программу тура. Определите примерную стоимость и цену тура.

### Критерии оценки

Критерии	Балл
Умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений	0-3
Умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации	0-3
Умение моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат, умение принять правильное решение на основе анализа ситуации	0-3
Навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения со множеством весомых аргументов, исчерпывающие ответы на вопросы преподавателя и аудитории при защите	0-3
Соблюдение установленного регламента, свободное владение материалом, логичность построения доклада, использование современных информационных технологий для представления результатов исследования	0-3
Адекватность и соответствие ответов специалиста современным тенденциям рынка, конструктивность	0-3
Креативность, нестандартность и оригинальность предлагаемых решений, творческий подход	0-3
Количество альтернативных вариантов решения задачи (версионность мышления)	0-3
Соответствие содержания теме и плану работы, наличие выводов и обобщение полученных результатов, полнота и глубина обоснования выводов в работе, умение работать с источниками, систематизировать и структурировать материал,	0-3
Умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, обоснованность планируемых последствий от предлагаемых мероприятий с учетом опыта в отрасли, наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.	0-3
<i>Мах количество баллов</i>	30

#### Задание 4.

В ходе практики студент получает практическое задание по запросу клиента, заданию руководителя практики от организации сформировать пакетный тур (новый тип услуги и др.). Определяется действующий туроператор, формирующий данное направление, оформляется коммерческое предложение в соответствии с заявкой (указывается информация о стране пребывания, о достопримечательностях, экскурсиях, досуге, предлагаются варианты отелей, услуги, типы номеров, система питания, указываются даты вылета и продолжительность поездки, общая стоимость тура, предоставляется информация с использованием открытых актуальных источников).

Студенты оформляют и сдают:

- заполненный договор о реализации турпродукта между турагентом и клиентом;
- памятку туристу в соответствии с поездкой по указанному направлению;
- оформленное коммерческое предложение туристу.

Студенты определяют себестоимость и рассчитывают стоимость туристского продукта и прибыль агентства в соответствии с базовой комиссией туроператора. Расчеты производятся в рублях РФ. В соответствии с заданными параметрами оформляют программу обслуживания тура. В ходе работы над запросом клиента предоставляется возможность в течение ограниченного времени обратиться к клиенту и задать уточняющие вопросы. Также готовят презентацию своего продукта, демонстрируя навыки работы в информационных системах, качество (культура речи, содержательность, достоверность и т.д.) устного представления программы обслуживания тура, умение продуктивно использовать выделенное время для презентации.

#### Критерии оценки:

Критерии	Балл
Знание ассортимента турпродукта	0-3
Умение вести деловые переговоры, переписку	0-3
Умение составлять график передвижения	0-3
Правильность обоснования и реалистичности выбора инструментов продвижения турпродукта	0-3
Умение подбирать различные варианты передвижения	0-3
Оформление задания	0-3
Владение иностранным языком	0-3
Знание способов расчета стоимости проекта	0-3
Правильность оформления необходимых документов	0-3
Оригинальность и креатив	0-3
<i>Мах количество баллов</i>	30

#### **ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА**

**В ОСНОВНОЙ ЧАСТИ ОТЧЕТА** предоставляется следующая информация:

**Задание 1. Изучить объект практики по следующим критериям:**

- основные виды деятельности предприятия;
- цели предприятия и его организационно-правовая форма;
- территориальное расположение бизнеса;
- основные показатели развития объекта практики за предыдущие периоды (3 года);
- партнеры и контрагенты;
- описание турпродуктов, услуг, привлекательные стороны предлагаемой продукции или услуг;
- маркетинговая среда;
- описание целевой группы, основные характеристики типичного клиента (его профиль);
- анализ компаний-конкурентов.

**Критерии оценки**

критерий	Балл
умение анализировать деятельность объекта практики	0-2
умение моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат	0-2
умение принять правильное решение на основе анализа ситуации	0-2
количество альтернативных вариантов решения задачи (в профессиональной деятельности)	0-2
наличие необходимых профессиональных навыков, полученных в ходе прохождения практики	0-2
<i>Мак количество баллов</i>	10

**Задание 2. Разработать экскурсии на онлайн-платформе izi.TRAVEL (<https://izi.travel/ru>).**

В структуру экскурсии должны быть включены:

- информация об экскурсии;
- маршрут экскурсии;
- объекты туристского показа;
- краткий сопроводительный текст к объектам показа (текст и аудио);
- интерактивное сопровождение экскурсии.

Выполнение данного задания может предусматриваться навык владения иностранным языком (английский язык).

**Критерии оценки**

Критерии	Балл
Знание ассортимента экскурсионных услуг	0-1
Умение вести деловые переговоры, переписку	0-1
Умение работать в проф. программе	0-1
Правильность расчета стоимости заявки на экскурсию	0-1
Скорость обработки заказа	0-1
Оформление заказа на экскурсию	0-1
Владение иностранным языком	0-1
Знание схем работы с гостиницами, компаниями-перевозчиками и иными организациями	0-1

Правильность оформления необходимых документов	0-1
Оригинальность и креатив	0-1
<i>Мак количество баллов</i>	10

### **Задание 3. Оформление и обработка заказа клиента по подбору пакетного тура.**

На рабочем месте изучить запрос клиента на подбор пакетного тура по заданным критериям. В соответствии с заказом клиента осуществить поиск пакетного тура и оформить презентацию программы обслуживания по пакетному туру, в которой:

представить информацию о стране пребывания, указать действующего туроператора, формирующего данное направление, предоставить информацию о целях поездки в соответствии с видом туризма, о ценовой категории, о страховании, визовом обслуживании, сроках и продолжительности поездки, составе и возрасте туристов, средствах размещения и типе питания, переездах по маршруту и трансфере.

Подготовить памятку туристу о поездке (скрин с сайта туроператора) в соответствии с заданием. Информация в программе обслуживания по пакетному туру, должна сопровождаться ссылками на открытые актуальные источники (не менее четырех) и обоснованием их достоверности.

Оформить коммерческое предложение, в котором изложить суть oferty менеджера турагентства по запросу клиента. На выбор туриста в рамках пакетного тура должны быть представлены варианты размещения или программ пребывания, учитывая оптимальные сроки поездки. При обосновании выбора следует использовать активные ссылки на характеристики средств размещения и отзывы туристов (в количестве не менее двух).

В соответствии с запросом обосновать основные конкурентные преимущества предлагаемого турпродукта с указанием специфических характеристик основных и дополнительных услуг. Письмо (коммерческое предложение) составляется в соответствии со стандартами деловой переписки и предоставляется в печатном виде в объеме до 2 страниц.

Подборка предложений пакетных туров от действующих туроператоров осуществляется на основе анализа по следующим параметрам:

- выбор курорта (или места пребывания);
- сроки поездки;
- условия переезда;
- визовое обслуживание;
- средства размещения и типы питания;
- предложения по экскурсиям и досугу;
- итоговая стоимость тура;

В отчете по практике оформить заполненный договор о реализации турпродукта между турагентом и клиентом в соответствии с требованиями приказа Минэкономразвития России от 19.03.2019 №135 «Об утверждении типовых форм договора о реализации туристского продукта, заключаемого

между туроператором и туристом и (или) иным заказчиком, и договора о реализации туристского продукта, заключаемого между турагентом и туристом и (или) иным заказчиком» и иными нормативно-правовыми актами. В ходе оформления Договора в приложении «Опись документов, принятых от заказчика» заполняется с учетом требований к пакету документов, необходимых для оформления визы и заполнения необходимых визовых документов. В описи следует указать перечень предоставленных оригиналов и копий документов.

Составить калькуляцию стоимости туристского продукта. А именно, предоставить базовую стоимость туристского продукта, калькуляцию обязательных доплат по туру и дополнительных услуг, механизм конвертации валют, расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора.

В ходе работы над запросом клиента обратиться к клиенту и задать уточняющие вопросы по организации путешествия и оформлению документов в процессе реального общения (переговоров) с заказчиком для определения требований туристов и анализа мотивации спроса на реализуемые туристские продукты.

Подготовить презентацию предлагаемого турпродукта, демонстрируя: качество постановки вопросов клиенту по заявке, соответствие нормам деловой переписки (делового общения); качество презентации программы обслуживания по пакетному туру; культуру речи, смысловое единство и логику выступления; умение продуктивно использовать выделенное время для презентации; навыки работы в PowerPoint.

### **Критерии оценки**

Критерий	Балл
Качество постановки вопросов клиенту по заявке	0-3
Умение вести деловые переговоры, переписку	0-3
Количество уточняющих вопросов, относительно туристских предпочтений	0-3
Качество презентации программы обслуживания по пакетному туру	0-3
Культура речи	0-3
Смысловое единство и логика выступления	0-3
Умение продуктивно использовать выделенное время для презентации	0-3
Навыки работы в PowerPoint	0-3
Правильность оформления необходимых документов	0-3
Оригинальность и креатив	0-3
<i>Мах количество баллов</i>	30

#### **Задание 4. Формирование, обоснование и продвижение нового туристского продукта**

Разработать новый уникальный туристский продукт и программу его продвижения. Обосновать концепцию и уникальность нового продукта, выделить основную идею, определить целевую аудиторию нового продукта.

В ходе разработки и презентации программы обслуживания по туру необходимо разработать и представить в отчете программу маршрута с

указанием затрат времени, обосновать соответствие программы нового туристского продукта клиента с учетом всех особенностей запроса заказчика. Определить географические районы, по которым пройдет тур, оптимальное расположение мест показа и объектов посещения, временных затрат на переезды по туру, оптимальное использование на маршруте тура соответствующей инфраструктуры (транспортной схемы, средств размещения, предприятий питания и т.д.), оптимальное построение общей схемы маршрута тура в соответствии с продолжительностью путешествия.

В ходе презентации туристского продукта представить информацию о стоимости туристского продукта на рынке, стоимости экскурсионного обслуживания, дополнительных услуг.

В процессе разработки нового уникального турпродукта составить общую карту-схему маршрута тура с указанием: пунктов остановок, ночевок, средств размещения, предприятий питания; перечня экскурсий, продолжительности путешествия и др., и карту-схему ежедневных перемещений по маршруту тура. Обосновать требования безопасности на маршруте тура.

Объекты посещения и показа отбираются обучающимися с учетом их мотивированного включения в маршрут тура. При условии соответствия общей концепции и идее маршрута, предложить уникальную интерактивную программу, элементы которой продемонстрировать в ходе презентации программы туристского продукта.

Разработать программу продвижения сформированного нового туристского продукта. Выявить основных конкурентов по продвижению данного продукта, определить и обосновывать конкурентные преимущества своего туристского продукта. Выделить статусную характеристику туристского продукта, его уникальность и стратегии позиционирования, целевые группы потребителей, обосновать полноту, важность и ядро целевой аудитории для реализации программы продвижения.

Разработать план-график мероприятий по продвижению туристского продукта с использованием наиболее оптимальных online и offline инструментов продвижения с указанием этапов реализации и бюджета. Определить и обосновать отношение целевой группы к определённой сфере (b2b, b2c, b2g). Обязательным условием является обоснование и реалистичность выбора инструментов продвижения турпродукта в программе продвижения, сроков и продолжительности программы. Предложить варианты распределения бюджета программы продвижения тура, обосновывая соответствие бюджета рекламной кампании с этапами реализации программы продвижения, его реалистичность и экономическую эффективность в условиях продвижения в заданном регионе.

Разработать и представить макет рекламного проспекта сформированного тура на русском и иностранном языке. Формат проспекта А4.; макет логотипа и слоган туристского продукта, при этом в ходе презентации обосновывают соответствие логотипа и слогана идейной составляющей и замыслу турпродукта.

В ходе презентации демонстрируются: креативность и оригинальность программы нового туристского турпродукта; соответствие аттракций в месте пребывания запросам клиентов; обоснованный выбор основных туристских услуг; качество предъявления программы продвижения турпродукта; качество определения целевой аудитории; креативность и оригинальность логотипа и слогана туристского продукта; соответствие логотипа и слогана идейной составляющей и замыслу турпродукта, а также культуру речи, смысловое единство и логику выступления; умения излагать информацию о туре на иностранном языке в ходе презентации туристского продукта; умение продуктивно использовать выделенное время для презентации; навыки работы в PowerPoint.

### **Критерии оценки:**

Критерии оценки	Балл
владение понятийным инструментарием	0-3
креативность и оригинальность программы нового туристского турпродукта;	0-3
соответствие аттракций в месте пребывания запросам клиентов	0-3
обоснованный выбор основных туристских услуг	0-3
качество предъявления программы продвижения турпродукта	0-3
качество определения целевой аудитории	0-3
креативность и оригинальность логотипа и слогана туристского продукта	0-3
соответствие логотипа и слогана идейной составляющей и замыслу турпродукта, а также культура речи, смысловое единство и логика выступления	0-3
умения излагать информацию о туре на иностранном языке в ходе презентации туристского продукта	0-3
умение продуктивно использовать выделенное время для презентации; навыки работы в PowerPoint	0-3
<i>Мах количество баллов</i>	30

## **ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРЕДДИПЛОМНАЯ ПРАКТИКА**

**В ОСНОВНОЙ ЧАСТИ ОТЧЕТА** предоставляется следующая информация:

### **Задание №1.**

**Характеристика объекта практики**, может быть представлена по следующим критериям:

- основные виды деятельности предприятия;
- цели предприятия и его организационно-правовая форма;
- территориальное расположение бизнеса;
- основные показатели развития объекта практики за предыдущие периоды (3 года);
- партнеры и контрагенты;
- описание, услуг, привлекательные стороны предлагаемой продукции или услуг;
- маркетинговая среда;
- описание целевой группы, основные характеристики типичного



клиента (его профиль);

- анализ компаний-конкурентов;
- перспективы и возможный рост отрасли: тенденции развития отрасли - прошлые, настоящие, будущие; новые направления развития; жизненный цикл рынка исследуемой товарной категории, динамика продаж в отрасли за последние три года и прогнозируемые темпы их роста (ретроспектива данных за три года позволит точнее построить прогнозную модель);
- рынки и покупатели: оценка размеров рынка и объема продаж, новых требований и рыночных тенденций, основные тенденции ценообразования рынка;
- компании-лидеры рынка: доля рынка, прибыльность, тенденции развития;
- региональные, национальные и экономические тенденции: изменения в спросе населения, соответствующие экономические показатели;
- оценка влияния научно-технических, социальных и экономических составляющих при выходе на рынок.
- анализ маркетинговой среды;
- технологии и результаты сегментации рынка;
- описание целевой группы, основные характеристики типичного клиента (его профиль);
- определение спроса и емкости конкретного рынка;
- результаты собственных исследований рынка;
- описание существующих стратегии сбыта, рекламы и продвижения товара, услуги, ценообразование, стимулирования продаж и т. д.

Для того, чтобы лучше сориентироваться, предлагается сделать упор на следующих методах анализа: PEST-анализ, который подробно описывает состояние внешней среды; SNW- или SWOT-анализ, раскрывающий внутреннее состояние организации или создаваемого бизнеса; контент-анализ документов и статей, позволяющий оценить перспективы рынка; исследования потребителей (опросы, наблюдения, эксперименты и т. п.), которые позволяют составить портрет клиентов, провести сегментирование и позиционирование, выявить требования покупателей; модель конкурентных сил М. Портера, матрицы БКГ, Shell, балльный метод оценки, анализирующие поведение других игроков и уровень их развития.

### **Критерии оценки**

Критерий	Балл
умение анализировать деятельность объекта практики /отрасли	0-8
умение моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат	0-8
умение принять правильное решение на основе анализа ситуации	0-8
количество альтернативных вариантов решения задачи (в профессиональной деятельности)	0-8
наличие необходимых профессиональных навыков, полученных в ходе прохождения практики	0-8

**Задание №2. Описание бизнеса.** В данном разделе необходимо рассмотреть: основные виды деятельности и характер компании; вид собственности, статус бизнеса, учредители, профиль компании; цели предприятия и его организационно-правовую форму; стадию развития данного бизнеса; позиционирование компании на рынке, текущие и перспективные географические рамки деятельности компании, отличия данного предприятия от других компаний; территориальное расположение бизнеса: местонахождение (удобно оно или нет для клиентов), размер занимаемых площадей, дислокация офиса; основные показатели развития объекта исследования за предыдущие периоды (3 года) (в том числе технико-экономические, социально-экономические и другие); договоры и соглашения: список заключенных договоров и контрактов; контракты, связанные с управлением, соглашения с акционерами и партнерами, контракты на обслуживание, аренду; организацию работы: порядок отчетности и налогообложение; физическое описание продукции, работ, услуг, описание возможностей их использования, привлекательные стороны предлагаемой продукции или услуг, их новизна, степень готовности продукции или услуг к выходу на рынок.

**Задание №3. Организация производства и управление предприятием.** Данный раздел включает производственный и организационный планы. *Организационный план отражает организационные вопросы, также здесь рассматриваются нормативные документы и график реализации различных процессов. Производственный план содержит:* краткое описание производственного процесса, общий подход к организации производства, необходимое оборудование и его мощность; оценка капитала: требуется ли начальный капитал и постоянное его пополнение; составление сметы текущих затрат на производство, проведение анализа структуры себестоимости продукции, работ, услуг; требования в отношении трудовых ресурсов.

**Задание №4. Маркетинговый план.** Для написания маркетингового плана следует придерживаться следующего алгоритма: стратегии охвата рынка; товарная и ассортиментная политика; ценовая стратегия; комплекс маркетинговых коммуникаций: стимулирование сбыта, рекламная стратегия, личные продажи, интернет-маркетинг и т. п.; система распределения: основные каналы, их длина и ширина, соотношение их между собой; стратегия продаж и политика обслуживания, предлагаемые цены для сбыта; прогнозы продаж на 3 года, в том числе по целевым сегментам; маркетинговый бюджет.

### Критерии оценки

Критерий оценки	Балл
Владение понятийным инструментарием	0-5

Способность обрабатывать и анализировать информацию из разных источников	0-5
Владение навыком исследования и проектирования	0-5
Знание функциональных обязанностей служб и сотрудников предприятия	0-5
Правильность оформления необходимых документов	0-5
Умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количества решений	0-5
Знание принципов работы персонала предприятия	0-5
Владение навыками взаимодействия со службами предприятия	0-5
Наличие альтернативных вариантов решения стандартных и нестандартных профессиональных задач	0-5
Обоснованность и аргументированность выбора принимаемых решений, уверенность и оперативность в ответах на уточняющие вопросы	0-5
<b>Мах количество баллов</b>	<b>50</b>

**Студент должен вести дневник практики и вносить соответствующие сведения.** Дневник о прохождении практик должен содержать сведения о студенте, месте прохождения практик, ежедневные записи и содержания выполняемых заданий. Руководитель практики от организации подтверждает выполнение поручений за период прохождения практики. Подтверждением выполненных работ является подпись руководителя практики.

### **Критерии оценки**

Критерии	Балл
Владение понятийным инструментарием	0-2
Оформление дневника по требованиям	0-2
Ежедневные записи отзыв руководителя по практики от предприятия	0-2
Производственная характеристика (отрицательная, положительная)	0-2
Оформление сопутствующих материалов	0-2
Максимальное количество баллов за задание	10

## **5. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ОТЧЕТНЫХ ДОКУМЕНТОВ ПО ПРАКТИКЕ**

**ОФОРМЛЕНИЕ ОТЧЕТА ДОЛЖНО СООТВЕТСТВОВАТЬ ШАБЛОНУ, ПРЕДСТАВЛЕННОМУ НА САЙТЕ НИУ «БЕЛГУ»**  
<https://www.bsu.edu.ru/bsu/resource/officialdocs/sections.php?ID=158#sect11>

Основная часть отчета по практике оформляется в соответствии со следующими требованиями:

1. Страницы в отчете должны быть пронумерованы и скреплены с помощью скоросшивателя.

2. Отчет выполняется на одной стороне листа бумаги формата А4 (297×210 мм) при соблюдении следующих условий:

- параметры страницы: левое поле – 30 мм, правое – 15 мм, верхнее – 25 мм, нижнее – 20 мм;
- шрифт – Times New Roman;
- размер шрифта – 14;
- межстрочный интервал – 1,5;
- интервал между словами – 1 знак;
- абзацный отступ – 1,25;
- выравнивание текста – по ширине;
- цвет шрифта – черный;
- нумерация страниц – в правом верхнем углу, шрифт Times New Roman – кегль 14 (титульный лист является первой страницей, но не номеруется);
- название разделов и подразделов отчета выделяется жирным шрифтом, размещается по центру без абзацного отступа;
- между названием раздела и текстом соблюдается пробел, ширина которого – одна пропущенная строка, размер шрифта 8 кегль;
- объем работы – 25-30 страниц печатного текста;

В приложении прилагаются таблицы, рисунки (схемы, графики, диаграммы и т.д.).

Текст должен быть коротким, лаконичным. Не допускается переписывание текста из учебников.

### **Оформление дневника по практике**

Для учета проделанной работы по выполнению программы практики, каждый студент должен вести ежедневно дневник, который служит исходным материалом для оставления отчета по практике. Без оформленного дневника отчет к защите не принимается. В дневнике ведутся записи всех видов работ. Записи должны быть краткими, лаконичными, грамотными, логичными, четкими и аккуратными.

## 6. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПРАКТИКИ

Оценки по практике выставляет руководитель практики на основании защиты отчёта. К отчёту прилагается дневник практики с отзывом руководителя практики от организации о работе студента-практиканта, заверенный подписью и печатью организации.

Защита отчетов проводится в специально отведенное время и включает:

- краткое сообщение обучающегося (5-7 минут) об объекте практики, результатах выполнения заданий по практике (желательно с использованием презентации);
- оценка ведения дневника практики;
- вопросы о выполнении программы практики и ответы на них;
- отзыв руководителя практики от организации.

При оценке отчета о прохождении практики принимается во внимание степень самостоятельности в работе, знание современных взглядов на исследуемую проблему, качество оформления, четкость изложения доклада на защите и правильность ответов на вопросы.

По итогам защиты отчёта студенту выставляется оценка с учётом указанных ниже критериев:

- выполнение заданий;
- оформление отчета;
- оформление дневника;
- полнота и достоверность заполнения дневника практики;
- защита отчета.

Общая оценка выставляется в экзаменационной ведомости.

### Критерии оценки

Баллы			
20	60	80	100
Оценка			
Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Практические задания выполнены частично, допустил многочисленные ошибки при их выполнении, имеются многочисленные замечания по оформлению практических заданий. Индивидуальное задание выполнено лишь частично, имеются многочисленные	Практические задания выполнены в полном объеме, обучающийся поверхностно применил знания, полученные ранее при теоретическом обучении и необходимые для их выполнения, допустил несколько существенных ошибок при выполнении практических заданий, имеются замечания по их оформлению. Индивидуальное задание в целом выполнено, однако имеются недостатки при выполнении в ходе практики отдельных разделов (частей) задания, имеются	Практические задания выполнены в полном объеме, обучающийся применил знания, полученные ранее при теоретическом обучении и необходимые для их выполнения, закрепил знания в процессе практики, но были выявлены 2-3 ошибки при выполнении практических заданий. Индивидуальное задание выполнено в полном объеме, имеются отдельные недостатки в оформлении	Практические задания выполнены в полном объеме, обучающийся применил все знания, полученные ранее при теоретическом обучении и необходимые для их выполнения, закрепил знания в процессе практики. Индивидуальное задание выполнено в полном объеме, студент проявил высокий уровень самостоятельности и творческий подход к его выполнению. Содержание

<p>замечания по содержанию и оформлению собранного материала. Содержание отчета по практике: отчет собран не в полном объеме; нарушена структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); в оформлении отчета прослеживается небрежность; нарушены сроки сдачи отчета. На защите отчета обучающийся 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; не может выполнить полученные на защите отчета задания.</p>	<p>замечания по оформлению собранного материала. Содержание отчета по практике: отчет собран в полном объеме; не везде прослеживается структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета); в оформлении отчета прослеживается небрежность. На защите отчета обучающийся демонстрирует недостаточные знания по вопросам программы практики; использует специальную терминологию, но допускает 1–2 ошибки в определении основных понятий, затрудняется исправить ошибки самостоятельно; делает выводы, но не может привести научную аргументацию; способен самостоятельно, но поверхностно анализировать материал, раскрывает суть решаемой проблемы только при наводящих вопросах преподавателя; правильно применяет методы при выполнении заданий, предусмотренных программой практики, но выполненные задания содержат ошибки.</p>	<p>представленного материала. Содержание отчета по практике: отчет собран в полном объеме; не везде прослеживается структурированность (четкость, логичность, подробное оглавление отчета и др.); не нарушены сроки сдачи отчета. На защите отчета обучающийся демонстрирует достаточную полноту знаний в объеме программы практики, при наличии 1–2 несущественных ошибки в изложении ответов: допускает незначительные ошибки, но исправляется при наводящих вопросах преподавателя; делает выводы, но они требуют дополнительной аргументации; владеет нормами литературного языка, необходимой для ответа терминологией; правильно выполняет задания, предусмотренные программой практики, но допускает непоследовательность при их выполнении.</p>	<p>отчета по практике: отчет собран в полном объеме; структурированность (четкость, логичность, наличие титульного листа, нумерации страниц, подробное оглавление отчета и др.); не нарушены сроки сдачи отчета. На защите отчета обучающийся демонстрирует системность и глубину знаний, полученных при прохождении практики, соответствующих содержанию программы практики: дает исчерпывающие ответы на вопросы преподавателя по темам, предусмотренным программой практики; может аргументированно сделать выводы и сформулировать свое мнение; владеет нормами литературного языка, терминологией; грамотно, стилистически верно, логически правильно излагает ответы на вопросы; правильно и логически последовательно выполняет задания, предусмотренные программой практики</p>
--	--	---	---

## **ПРИЛОЖЕНИЕ**

**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(НИУ «БелГУ»)**

## ОТЧЕТ

О ПРОХОЖДЕНИИ \_\_\_\_\_ ПРАКТИКИ  
(наименование вида и типа практики)  
ОБУЧАЮЩЕГОСЯ \_\_\_\_\_ курса, группы \_\_\_\_\_  
направление подготовки (с указанием кода и  
специализации/профиля/магистерской программы)

(код. Наименование специальности/направления подготовки с указанием специализации/профиля, магистерской программы)

(Ф.И.О. обучающегося в родительном падеже)

Институт/Факультет/Колледж	наименование института
Кафедра/цикловая методическая комиссия	наименование кафедры
Место прохождения практики (база практики)	наименование организации
Сроки прохождения практики	с ДД.ММ.ГГГ по ДД.ММ.ГГГГ с ДД.ММ.ГГГ по ДД.ММ.ГГГГ
Руководитель практики от НИУ «БелГУ»	должность, Фамилия Имя Отчество руководителя от НИУ «БелГУ»
Руководитель практики от профильной организации	должность, Фамилия Имя Отчество руководителя от профильной организации

## 1. Вводная часть отчета.

## Рабочий график (план) проведения практики, индивидуальные задания

№ п/п	Наименование этапов (разделов) практики	Календарные сроки (даты выполнения)
1	Установочная лекция по этапам прохождения практики	с ДД.ММ.ГГГ по ДД.ММ.ГГГГ
2	Ознакомление с правилами внутреннего трудового распорядка организации	
3	Прохождение инструктажа по требованиям охраны труда и техники безопасности	
4	Составление плана исследования и сбор информации	
5	Ознакомление с нормативно-правовой документацией	
6	Проведение сбора информации для выполнения индивидуального задания по плану руководителя практики	
7	Сбор, обработка и систематизация фактического материала по предприятию	
8	Подготовка отчетных документов к защите	
9	Подготовка презентации и защита отчета. Сдача отчетных документов на кафедру	

## 2. Основная часть отчета.

Цель практики: в соответствии с методическими рекомендациями

Задачи практики: в соответствии с методическими рекомендациями



### 3. Заключительная часть отчета.

Результат практики: **текст**  
**приложения к отчету**

Обучающийся \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
(подпись) (фамилия имя отчество)

#### 4. ОТЗЫВ

к отчету о прохождении практики обучающегося по специальности/направлению подготовки

(код. Наименование специальности/направления подготовки)		
_____ курса, группы _____		
(номер курса)	(номер группы)	(Ф.И.О. обучающегося в родительном падеже)

1. Фамилия, имя, отчество обучающегося \_\_\_\_\_
2. Место прохождения практики \_\_\_\_\_
3. Сроки прохождения практики \_\_\_\_\_
4. Отношение обучающегося к практике (профессиональный интерес, инициативность, оперативность, исполнительность, соблюдение трудовой дисциплины и др.) \_\_\_\_\_
5. Объем и качество выполненной работы \_\_\_\_\_
6. Степень овладения практическими навыками и компетенциями \_\_\_\_\_
7. Общая оценка работы обучающегося (включая подготовку отчета). Рекомендации (при наличии) \_\_\_\_\_

Руководитель практики от профильной организации/руководитель профильной организации (руководитель структурного подразделения НИУ «БелГУ»)

/ _____ / (должность)	(подпись)	(фамилия имя отчество)

М.П. (при наличии)

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

**ДНЕВНИК**

практики студента (ки) \_\_\_ курса

института экономики и управления

Направление подготовки \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

202\_\_/202\_\_ уч. год

база практики \_\_\_\_\_

Руководитель практики от  
университета \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

\_\_\_\_\_  
(занимаемая должность)

Руководитель практики от профильной  
организации \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

\_\_\_\_\_  
(занимаемая должность)



**Индивидуальные задания по практике**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Записи руководителя практики от университета в период проверки выполнения программы практики**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Руководитель практики \_\_\_\_\_