

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 25.05.2023 16:29:26
Уникальный программный ключ:
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»
Институт гостиничного бизнеса и туризма
(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Разработка и продвижение туристского продукта
(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

43.03.02 «Туризм»
(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

Туроператорская и турагентская деятельность
(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Разработка и продвижение туристского продукта» является становление профессиональных компетенций будущего бакалавра путем формирования теоретических знаний и практических умений в области разработки и продвижения туристского продукта.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Разработка и продвижение туристского продукта» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта; УК-2.2. Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемыми результатами их решения; УК-2.3. В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы; УК-2.4. Выбирает оптимальный способ решения поставленных задач, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1. Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели; УК-3.2. Формулирует и учитывает в своей деятельности особенности поведения групп людей, выделенных в зависимости от поставленной цели; УК-3.4. Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды; УК-3.5. Аргументирует свою точку зрения относительно использования идей других членов команды для достижения поставленной цели; УК-3.6. Участвует в командной работе по выполнению поручений.
ОПК-4	Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение	ОПК-4.1 Осуществляет маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
	туристского продукта	обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов; ОПК-4.2 Формирует каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.
ПКР-2	Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	ПКР- 2.1 Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта; ПКР- 2.2 Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Разработка и продвижение туристского продукта» относится к вариативной компоненте обязательной части блока Б1 ОП ВО.

В рамках ОП ВО обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Разработка и продвижение туристского продукта».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	<ul style="list-style-type: none"> • Правовые основы деятельности и документооборот в профессиональной сфере; • Информационно-коммуникативные технологии в профессиональной сфере; • Программное обеспечение и автоматизация в профессиональной сфере; • Менеджмент организаций профессиональной сферы; • Маркетинг организаций профессиональной сферы; • Туристские формальности; 	<ul style="list-style-type: none"> • Производственная практика; • Подготовка и защита выпускной квалификационной работы

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
		<ul style="list-style-type: none"> • Организация обслуживания лиц с ограниченными возможностями здоровья; • Учебная практика 	
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	<ul style="list-style-type: none"> • Психология и конфликтология в организациях профессиональной сферы; • Маркетинг организаций профессиональной сферы • Организация экскурсионной деятельности; • Технологии организации видов туризма; • Учебная практика 	<ul style="list-style-type: none"> • Кросс-культурный менеджмент • Подготовка и защита выпускной квалификационной работы
ОПК-4	Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта	<ul style="list-style-type: none"> • Маркетинг организации профессиональной сферы; • Курсовая работа «Технологии организации видов туризма» 	<ul style="list-style-type: none"> • Предпринимательство в профессиональной сфере; • Туристско-рекреационное проектирование; • Преддипломная практика; • Подготовка и защита выпускной квалификационной работы
ПКР-2	Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий	<ul style="list-style-type: none"> • Маркетинг организации профессиональной сферы 	<ul style="list-style-type: none"> • Рынок международного туризма; • Преддипломная практика; • Подготовка и защита выпускной квалификационной работы

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Разработка и продвижение туристского продукта» составляет 4 зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНОЙ** формы обучения

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр
		6
Контактная работа, ак.ч.	52	52
в том числе:		
Лекции (ЛК)	26	26
Лабораторные работы (ЛР)	-	-
Практические/семинарские занятия (СЗ)	26	26
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	29	29
Контроль (экзамен), ак.ч.	27	27
Курсовая работа	36	36
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	144
	зач.ед.	4

Таблица 4.2. Виды учебной работы по периодам освоения ОП ВО для **ОЧНО-ЗАОЧНОЙ** формы обучения*

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.	Семестр
		8
Контактная работа, ак.ч.	48	48
в том числе:		
Лекции (ЛК)	24	24
Лабораторные работы (ЛР)	-	-
Практические/семинарские занятия (СЗ)	24	24
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	24	24
Контроль (экзамен), ак.ч.	36	36
Курсовая работа	36	36
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	144
	зач.ед.	4

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
Раздел 1. Разработка туристского продукта	Тема 1. Разработка туристского продукта: понятие и сущность. Понятие туристского продукта. Сущность туристского продукта. Туристский продукт как комплекс основных и дополнительных услуг. Потребительские свойства туристского продукта: обоснованность, надежность, эффективность, целостность, ясность, гибкость, полезность. Виды, формы, элементы туристского продукта. Структура турпродукта. Жизненный цикл туристского продукта. Соотношение понятий «проектирование туристского продукта», «разработка туристского продукта», «формирование туристского продукта».	ЛК, ПЗ

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
	<p>Субъекты разработки туристского продукта. Стратегия разработки туристского продукта.</p> <p>Тема 2. Этапы разработки туристского продукта. Разработка туристического продукта как сложный, многоступенчатый процесс. Основные этапы разработки туристского продукта: 1) генерация идей относительно турпродукта, его количественных и качественных свойств на основе постоянного изучения действительного и потенциального спроса; 2) разработка концепции нового турпродукта, предоставление турпродукту конкретных потребительских свойств, соответствующих спросу целевого рынка и материально-техническим и финансовым возможностям турфирмы; 3) пробный маркетинг, означающий продажу на рынке первой партии нового турпродукта с целью определения отношения к нему потенциальных покупателей, а также выявления и устранения возможных недостатков; 4) коммерциализация нового турпродукта, заключающаяся в организации его массовой продажи.</p> <p>Тема 3. Основные факторы и требования к разработке туристского продукта. Учет конъюнктуры рынка туристских услуг; учет запросов (требований) туристов/заказчиков туристского продукта (услуги); состояния и структуры объектов туристской индустрии; межрегионального кластерного подхода; результатов маркетинговых исследований; обеспечения безопасности туристских услуг; защиты прав потребителей туристских услуг; предоставления потребителям туристских услуг возможности компетентного выбора; соблюдения экологических и санитарно-эпидемиологических требований; наличия договоров на оказание туристских услуг с соисполнителями</p> <p>Тема 4. Генерация идей и бизнес-анализ как начальные этапы в разработке туристского продукта. Генерация идей относительно турпродукта, его количественных и качественных свойств на основе постоянного изучения действительного и потенциального спроса Этап генерации идей: «идея продукта» и «замысел продукта». Инструменты генерации идей в</p>	

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
	<p>разработке туристского продукта: мозговая атака, матрицы поиска, морфологический анализ и др. Обсуждение концепций туристского продукта. Утверждение идеи туристского продукта. Бизнес-анализ: прогноз первоначальных и повторных продаж, планирование цены и предполагаемая прибыль.</p> <p>Тема 5. Маркетинговые исследования в целях разработки туристского продукта. Роль маркетинговых исследований в разработке туристского продукта. Маркетинговые исследования рынка в определении потенциального потребительского спроса на туристический продукт. Анализ реальных расходов на разработку и реализацию туристического продукта. Оценка экономической эффективности и целесообразности разработки туристического продукта.</p> <p>Тема 6. Бизнес-план по выведению турпродукта на рынок. Разработка бизнес-плана по выведению продукта на рынок. Техничко-экономическое обоснование турпродукта. Оценка реальных затрат на разработку и реализацию турпродукта. Определение общей стоимости, нормы прибыли, верхних и нижних границ прибыли. Разработка стратегии и тактики ценообразования. Экспериментальное внедрение турпродукта.</p> <p>Тема 7. Проектирование туристского продукта. Проектирование туристских услуг (туристского продукта) как процесс подготовки и разработки технических и технологических документов на туристские услуги/туристский продукт в соответствии с программой обслуживания туристов и условиями путешествия. Модель туристской услуги. составление моделей туристских услуг. Разработка технических требований и нормируемых характеристик услуг. Установление технологических требований и определение технологии процесса оказания туристских услуг. Определение методов контроля качества проектируемых туристских услуг. Утверждение документов на проектируемые туристские услуги.</p> <p>Тема 8. Нормативно-техническое обеспечение разработки туристского продукта. Техническое задание. Технические условия: документы, устанавливающие технические, проектные и другие</p>	

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
	<p>характеристики туристских услуг и процессов их оказания. Технологическая инструкция. Технологическая карта. Программа обслуживания туристов. Стандартизация как средство обеспечения безопасности и качества туристского продукта. Квалификационные требования, содержащиеся в должностных инструкциях, стандартах работы персонала и др.</p>	
<p>Раздел 2. Продвижение туристского продукта</p>	<p>Тема 9. Понятие продвижения туристского продукта. Способы продвижения туристского продукта. Продвижение туристского продукта: понятие и сущность. Продвижение туристского продукта как комплекс мер, направленных на его реализацию. Государственная поддержка в сфере продвижения отечественного туристского продукта. Классификация способов продвижения туристского продукта. Рекламные и нерекламные способы. Продвижение туристского продукта на этапе экспериментальной проверки (апробации): рекламные и обучающие туры, пробные продажи. Особенности использования отдельных способов продвижения туристского продукта. Участие в специализированных выставках, ярмарках, организация информационных центров, издание каталогов, буклетов и др. Система продвижения туристского продукта. Формирование сбытовой сети.</p> <p>Тема 10. Реклама в системе продвижения туристского продукта. Понятие «реклама». Федеральный закон «О рекламе». Реклама как форма коммуникации. Место рекламы в маркетинге туризма. Общие методические положения создания рекламы в туризме. Функции, принципы, цели, классификация видов рекламы в туризме. Реклама в системе маркетинг-микс. Основные средства распространения рекламы, их положительные и отрицательные стороны. Выбор оптимальных средств распространения рекламы в туризме. Использование новых информационных технологий при разработке рекламного продукта турфирмы. Создание рекламного обращения. Уникальное торговое предложение. Реклама и психология потребителя. Особенности оценки эффективности рекламы в туризме. Разработка рекламного бюджета.</p> <p>Тема 11. Нерекламные способы продвижения туристского продукта. Личные (персональные)</p>	<p>ЛК, ПЗ</p>

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы*
	<p>продажи, осуществляемые через агента. Прямая рассылка информации и работа с различными базами данных. Прямой маркетинг (телефонный маркетинг, почтовая рассылка – информация перспективных корпоративных клиентов). Стимулирование сбыта. Паблик рилейшнз (PR) в туризме. Цели, принципы и основные средства реализации «паблик рилейшнз». Взаимодействие рекламы и «паблик рилейшнз» при проведении комплексной рекламной кампании. Товарный знак и его использование в туризме. Брендинг в туризме. Структура бренда туристской дестинации. Индивидуальность бренда. Имя и визуализация бренда. Характеристики успешного бренда в туризме.</p> <p>Тема 12. Туристские выставки и ярмарки. Понятие и значение туристских выставок и ярмарок. Выставка как публичная демонстрация туристского продукта. Классификация выставок. Международные, национальные, межрегиональные и региональные выставки. Организация выставочной деятельности. Процесс организации участия туристского предприятия в работе выставки. Предвыставочная рекламная кампания. Предвыставочная рекламная кампания. Туристская ярмарка как коммерческое мероприятие. Оптовые ярмарки. международные туристские биржи. Современная концепция выставок и ярмарок. Наиболее популярные международные туристские выставки, биржи и ярмарки.</p>	

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; ПЗ – практические занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Microsoft Гарант Консультант Плюс Windows 7 KMS Corp (OS, Windows),

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
		MSOffice Professional Plus (офисные приложения, MSOffice)
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	Microsoft Гарант Консультант Плюс Windows 7 KMS Corp (OS, Windows), MSOffice Professional Plus (офисные приложения, MSOffice)
Для самостоятельной работы обучающихся	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	Microsoft Гарант Консультант Плюс Windows 7 KMS Corp (OS, Windows), MSOffice Professional Plus (офисные приложения, MSOffice)

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Веткин Владимир Анатольевич. Технология создания массового турпродукта [Текст/электронный ресурс]: Учебно-методическое пособие / В.А. Веткин, Е.В. Винтайкина. - 4-изд., перераб. и доп.; Электронные текстовые данные. - М.: РУСАЙНС, 2019. - 248 с.: ил. - ISBN 978-5-4365-0320-2: 644.00.

2. Коль, О. Д. Маркетинг в туристской индустрии: учебник и практикум для вузов / О. Д. Коль. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 355 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04332-7. <https://biblio-online.ru/book/marketing-v-turistskoy-industrii-450891>

Дополнительная литература:

1. Дашкова, Т.Л. Маркетинг в туристическом бизнесе: учебное пособие / Т.Л. Дашкова. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2014. - 72 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02000-1; [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452823>

2. Дехтярь, Г. М. Стандартизация, сертификация и классификация в туризме: практическое пособие / Г. М. Дехтярь. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

— 412 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-13510-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/448681>

3. Кирьянова, Л. Г. Маркетинг и брендинг туристских направлений: учебное пособие для вузов / Л. Г. Кирьянова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 264 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9266-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/451797>

4. Комарова, Л. К. Основы выставочной деятельности: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. К. Комарова; ответственный редактор В. П. Нехорошков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 194 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07508-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/455113>

5. Левченко, Т.П. Устойчивое развитие туризма на территориях без выраженной туристской привлекательности: оценка и инструменты развития=Sustainable development of tourism in territories without obvious tourist attractiveness: assessment and development tools: монография / Т.П. Левченко, О.В. Конаныхина. - Москва: Креативная экономика, 2018. - 180 с.: табл., схем., граф. - Библиогр.: с. 162-172 - ISBN 978-5-91292-242-8; [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=498987>

6. Морозов, М. А. Экономика организации туризма: учебник для вузов / М. А. Морозов, Н. С. Морозова. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 291 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07403-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/454343>

7. Морозова, Н. С. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме: учебник для вузов / Н. С. Морозова, М. А. Морозов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 192 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10941-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/454344>

8. Рассохина, Т. В. Организация туристской индустрии: менеджмент туристских направлений: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. В. Рассохина. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 210 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12302-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/448693>

9. Реброва, Н.П. Территориальный маркетинг: учебное пособие / Н.П. Реброва; Финансовый университет при Правительстве РФ. - Москва: Прометей, 2018. - 141 с.: схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-907003-29-3; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494923>

10. Федотова, Л. Н. Реклама: теория и практика: учебник для вузов / Л. Н. Федотова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 391 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8299-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/450406>

11. Шубаева, В. Г. Маркетинг в туристской индустрии: учебник и практикум для вузов / В. Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 120 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08449-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/451446>

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров:

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН
<http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>

- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>

- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru

- ЭБС «Лань» <http://e.lanbook.com/>

- ЭБС «Троицкий мост»

- <https://www.russiatourism.ru/> Федеральное агентство по туризму Министерство экономического развития Российской Федерации (РОСТУРИЗМ);

- <https://www.gost.ru/portal/gost> Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии. Росстандарт официальный сайт;

- <http://www.consultant.ru/> КонсультантПлюс официальный сайт;

- <http://www.garant.ru/> Гарант официальный сайт;

- <https://kodeks.ru/> Кодекс официальный сайт;

- <http://infolaw.su/> Журнал «Информационное право».

2. Базы данных и поисковые системы:

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации
<http://docs.cntd.ru/>

- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>

- поисковая система Google <https://www.google.ru/>

- реферативная база данных SCOPUS
<http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Разработка и продвижение туристского продукта».

2. Методические указания для самостоятельной работы обучающихся по освоению дисциплины.

3. Методические рекомендации по обеспечению доступности освоения программы обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

4. Методические рекомендации по написанию и оформлению курсовых работ.


* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Разработка и продвижение туристского продукта» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

* - ОМ и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН (положения/порядка).

РАЗРАБОТЧИКИ:

Доцент, к.э.н. _____ Должность, БУП	 _____ Подпись	О.Ю. Зевеке _____ Фамилия И.О.
_____ Должность, БУП	_____ Подпись	_____ Фамилия И.О.
_____ Должность, БУП	_____ Подпись	_____ Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Зам. директора по УМР _____ Наименование БУП	 _____ Подпись	Л.В. Куклина _____ Фамилия И.О.
---	---	--

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Зав. кафедрой туризма и гостиничного дела _____ Должность, БУП	 _____ Подпись	О.Ю. Зевеке _____ Фамилия И.О.
---	---	---