

Результатом освоения профессионального модуля **Продажи гостиничного продукта** является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности и составляющих его профессиональных компетенций, а также общие компетенции, формирующиеся в процессе освоения ОПОП в целом. Формой аттестации по профессиональному модулю является **экзамен**.

1. Формы контроля и оценивания элементов профессионального модуля

Элемент модуля	Форма контроля и оценивания	
	Промежуточная аттестация	Текущий контроль
МДК 4.		Самостоятельные внеаудиторные работы Практические работы Тестовые задания Контрольная работа № 1 Контрольная работа № 2
УП		Выполнение видов работ, согласно программе учебной практики
ПП	Экзамен	Отчеты по производственной практике, дневник ПП, отзыв работодателя

2. Результаты освоения модуля, подлежащие проверке на экзамене (квалификационном)

2.1. В результате аттестации по профессиональному модулю осуществляется комплексная проверка следующих профессиональных и общих компетенций: **(Показателем результата является продукт практической деятельности)**

Таблица 2.1

Профессиональные и общие компетенции, которые возможно сгруппировать для проверки	Показатели оценки результата
ПК 1. Выявлять спрос на гостиничные услуги. ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и	Умение выявлять, анализировать и формировать спрос на гостиничные продукты Знание состояния и перспективы развития рынка гостиничных услуг Знать особенности жизненного цикла

<p>способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>гостиничного продукта: этапы, маркетинговые мероприятия Обоснованность выбора и применения выборов и способов производственных ситуаций. Личная оценка результативности. Точность анализа и ответственность за результаты выполненных заданий. Грамотность в выборе методов и способов решения профессиональных задач. Точность анализа эффективности и качества выполненных профессиональных задач.</p>
<p>ПК 2. Формировать спрос и стимулировать сбыт.</p> <p>ОК3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Умение разрабатывать гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг Знать потребности, удовлетворяемые гостиничным продуктом Знать методы изучения и анализа предпочтений потребителя Знать потребителей гостиничного продукта, особенности их поведения Полнота представления ответственности за результаты своей работы. Правильность и адекватность оценки рабочей ситуации, в соответствии с поставленными целями и задачами через выбор соответствующих документов, оборудования, инструментов</p>
<p>ПК3. Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг</p> <p>ОК5.Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ПК 4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.</p> <p>ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.</p>	<p>Умение оценивать эффективность сбытовой политики Умение собирать и анализировать информацию о ценах Знание особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы Знание специфики ценовой политики гостиницы, факторы, влияющие на её формирование, систему скидок и надбавок Знание формирования и управления номенклатурой услуг гостиницы Применение информационно-коммуникационных технологии в оформлении результатов самостоятельной работы профессиональной деятельности. Применение на практике навыков использования информационно-коммуникационных технологий.</p> <p>Умение проводить сегментацию рынка Умение выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность Умение формулировать содержание рекламных материалов Знание последовательности маркетинговых мероприятий при освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта Знание специфики рекламы услуг гостиниц и гостиничного продукта Определение способа действий при частой смене технологий в профессиональной деятельности. Определение и выполнение задачи исходя из цели</p>

Государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение Иркутской области
«Байкальский техникум отраслевых технологий и сервиса»

Утверждаю

Зам. директора по УПР

_____ Вершинская Е.А.

Экзаменационный билет № 1

Специальность Гостиничный сервис
ПМ 04. Продажи гостиничного продукта

Задание теоретическое

Время выполнения задания – 20 мин.

1. Дайте определение маркетинга в туризме и гостиничном бизнесе, перечислите основные задачи и функции маркетинга.
2. Туристический комплекс. Определение и виды.

Задание практическое

Время выполнения задания – 20 мин.

Текст задания: Ситуационная задача:

Процесс предоставления гостиничных услуг лежит в широком диапазоне: от полностью автоматизированного до абсолютно персонализированного. Определите в указанном диапазоне место приложения основных усилий по решению проблем качества гостиничных услуг. Задача требует аналитического решения. Ключевые слова: гостеприимство, человеческий фактор, система управления качеством.

Инструкция к практическому заданию:

1. Внимательно прочитайте задание, дать развернутый ответ.
2. Применить соответствующие бланки, журналы при выполнении задания.
3. Вы можете воспользоваться бланками в соответствии с заданием, имеющимися на специальном столе.

Оборудование: бумага, ручка, бланки.