**АННОТАЦИИ ПРОГРАММ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МОДУЛЕЙ**

**Аннотация профессионального модуля**

**ПМ.04 ПРОДАЖИ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА**

* 1. **Область применения рабочей программы**

Рабочая программа профессионального модуля (далее рабочая программа) – является частью программы подготовки специалистов среднего звена соответствии с ФГОС по специальности СПО 43.02.11 Гостиничный сервис в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Продажи гостиничного продукта и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.1Выявить спрос на гостиничные услуги

ПК 4.2 Формировать спрос и стимулировать сбыт

ПК 4.3Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг

ПК 4.4Принимать участие в разработке комплекса маркетинга**2.Цели и задачи профессионального модуля – требования к результатам освоения профессионального модуля.**

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими ему профессиональными компетенциями обучающийся в результате освоения профессионального модуля должен:

**иметь практический опыт:**

* изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта,

подбора соответствующего им гостиничного продукта;

* разработки практических рекомендаций по формированию спроса и стимулирования сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;
* выявления конкурентоспособности гостиничного продукта и организации;
* участие в разработке комплекса маркетинга;

**уметь:**

* выявлять, анализировать и формировать спрос на гостиничные услуги;
* проводить сегментацию рынка;
* разрабатывать гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг;
* оценивать эффективность сбытовой политики;
* выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность;
* формулировать содержание рекламных материалов;
* собирать и анализировать информацию о ценах;

**знать:**

* состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг;
* гостиничный продукт: характерные особенности, методы формирования;
* особенности жизненного цикла гостиничного продукта: этапы, маркетинговые мероприятия;
* потребности, удовлетворяемые гостиничным продуктом;
* методы изучения и анализа предпочтений потребителя;
* потребителей гостиничного продукта, особенности их поведения;
* последовательность маркетинговых мероприятий при освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта;
* формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице;
* особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы;
* специфику ценовой политики гостиницы, факторы, влияющие на ее формирование, систему скидок и надбавок;
* специфику рекламы услуг гостиниц и гостиничного продукта

1. **Результаты освоения профессионального модуля**

Результатом освоения профессионального модуля является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности Продажи гостиничного продукта**,** в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

|  |  |
| --- | --- |
| КОД | Наименование профессиональных и общих компетенций |
| ПК 4.1 | Выявить спрос на гостиничные услуги |
| ПК 4.2 | Формировать спрос и стимулировать сбыт |
| ПК 4.3 | Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг |
| ПК 4.4 | Принимать участие в разработке комплекса маркетинга |
| ОК 1 | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии. проявлять к ней устойчивый интерес |
| ОК 2 | Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество |
| ОК 3 | Принимать решения в стандартны и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность |
| ОК 4 | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития |
| ОК 5 | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности |
| ОК 6 | Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями |
| ОК 7 | Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий |
| ОК 8 | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации |
| ОК 9 | Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности |

1. **Примерный тематический план профессионального модуля**

Раздел 1. Выявление спроса на гостиничные услуги

Тема 1.1. Организация работы коммерческой службы гостиничного предприятия.

Тема 1.2. Создание единого информационного пространства гостиничного предприятия.

Тема 1.3. Сегментный анализ гостиничного рынка и позиционирование продукта гостиничного предприятия

Раздел 2. Формирование спроса и стимулирование сбыта.

Тема 2.1. Повышение роли маркетинга в условиях кризиса и падения спроса на рынке.

Тема 2.2. Инновационные методы стимулирования и развития новых гостиничных услуг.

Тема 2.4. Оптимизация дистрибуционной политики.

Тема 2.5. Формирование тарифной политики гостиничного предприятия.

Раздел 3. Оценка конкурентоспособности оказываемых гостиничных услуг

Тема 3.1. Конкуренция на российском рынке гостиничных услуг.

Тема 3.2. Эволюция гостиничной сферы как вида бизнеса.

Тема 3.3. Маркетинговые возможности, обусловленные преимуществами в конкуренции.

Тема 3.4. Управление доходами в гостиничном бизнесе

Раздел 4. Участие в разработке комплекса маркетинга

Тема 4.1. Маркетинговая деятельность предприятия (места практики).

Тема 4.2. Продуктовая политика гостиничного предприятия

Тема 4.3. Ценовая политика гостиничного предприятия.

Тема 4.4. Разработка коммуникационной политики компании.

Тема 4.5. Управление сбытовой политикой гостиничного предприятия.

крупных корпоративных клиентов (Business Concierge и Meeting Concierge).

Тема 4.6. Стратегическое планирование, оценка и контроль. Содержание учебного материала