|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Аннотация** | | |  |
| **Рабочей программы дисциплины** | | |  |
|  |  |  |  |
| Дисциплина | | Технологии продаж в туризме | |
| Направление подготовки | | 43.03.02 Туризм | |
| Профиль | | Туристско-экскурсионная деятельность | |
| Объем дисциплины | | 4 з.е | |
| Формы промежуточной аттестации | | Экзамен | |
| Кафедра туристического бизнеса и гостеприимства | | | |
| **Краткое** **содержание** **дисциплины** | | | |
| Тема | Наименование темы | | |
| Тема 1. | Специфика продаж в сфере услуг | | |
| Тема 2. | Основные формы продаж | | |
| Тема 3. | Типология гостей и сервисные основы потребительского поведения | | |
| Тема 4. | Процесс личных продаж, основные техники работы с возражениями | | |
| Тема 5. | Подготовка к продажам. Презентация туристского продукта и услуг | | |
| Тема 6. | Особенности продаж в туристской индустрии | | |
|  |  |  |  |
| **Список** **литературы** | | | |
|  |  |  |  |
| **Основная литература:** | | | |
| 1. Восколович Н. А. Маркетинг туристских услуг. [Электронный ресурс]:Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 191 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/450596 | | | |
| 2. Кирьянова Л. Г. Маркетинг и брендинг туристских дестинаций. [Электронный ресурс]:Учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 264 – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/451797 | | | |
| 3. Кондрашов В. М. Менеджмент продаж.:учебное пособие по дисциплине специализации для учащихся вузов, обучающихся по специальности "Менеджмент орг.". - Москва: Вузовский учебник, 2012. - 278 | | | |
| **Дополнительная литература:** | | | |
| 1. Кузнецов И.Н. Управление продажами. [Электронный ресурс]:Учебно-методическая литература. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2018. - 492 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1092999 | | | |
| 2. Быстров С. А. Технология организации туроператорской и турагентской деятельности. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 375 – Режим доступа: https://znanium.com/catalog/product/1120356 | | | |
| 3. Виноградова Т. В. Технологии продаж турпродукта.:учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению "Туризм". - Москва: Академия, 2012. - 237 | | | |
| 4. Соммерс К., Дженкинс Д. Продажи: визуализируй это.:производственно-практическое издание. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2015. - 255 | | | |
|  |  |  |  |
| **Перечень** **информационных** **технологий,** **включая** **перечень** **лицензионного** **программного** **обеспечения** **и** **информационных** **справочных** **систем,**  **онлайн** **курсов,** **используемых** **при** **осуществлении** **образовательного** **процесса** **по** **дисциплине** | | | |

|  |
| --- |
| **Перечень лицензионного программного обеспечения:** |
|  |
| Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023. |
| Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока. |
| **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»:** |
| Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021 |
| Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока |
| Аннотацию подготовил: Радыгина Евгения Геннадьевна |