Ä

Государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования города Москвы МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА ИМЕНИ Ю.А.СЕНКЕВИЧА

УTI	ВЕРЖД	ĮАЮ	
Про	ректор	о по учебн	ой и методической работе
			В.В. Гернеший
«	>>>	20	_Γ.

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

дисциплины «ПСИХОТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ В ТУРИЗМЕ»

(наименование дисциплины)

по направлению подготовки (профиль) 100201.65 Туризм

(шифр и наименование направления, специальности)

факультет Заочного обучения

(наименование факультета, где осуществляется обучение по направлению, специальности)

форма обучения заочная блок дисциплин Б.3.

 Всего учебных занятий
 108

 (в академических часах / ЗЕТ)
 3

 в том числе: аудиторных
 8

 из них:
 8

 лекций
 8

 практических
 в т.ч. интерактивных

 самостоятельных
 100

Отчетность

Курсовая работа

 Зачет
 3 семестр (3 г. 6 м)

 Экзамен
 5 семестр (4 г 6 м)

Москва 2012

Ä

. Ä

Рабочая программа составлена на основании ФГОС ВПО и учебного плана МГИИТ
на кафедре <u>Психологии управления</u> (наименование кафедры)
факультета <u>ЭиУ</u> <i>(наименование факультета, к которому относится кафедра-составитель)</i>
Составитель рабочей учебной программы
<u>Кумыкова Елена Валентиновна</u> доц., к.пс.н. (должность, ученое звание, степень) (подпись)
Рабочая программа утверждена на заседании кафедры <u>Психологии управления</u> <i>(наименование кафедры)</i>
Протокол заседания от «»20 г. №
Заведующая кафедрой <u>Полевая М.В.</u> (инициалы, фамилия)
СОГЛАСОВАНО
Декан факультета 3 аочного обучения <u>Кудрявцев Г.Ф.</u> (подпись) (инициалы, фамилия)
« <u>»</u> 20г.

. **Ä**

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цели:

- Сформировать профессиональную компетентность в области взаимодействия специалиста в сфере туризма с потребителем услуг, руководством, коллегами.
- Обеспечить понимание студентами роли и места базовых психологических знаний в успехе дальнейшей профессиональной деятельности; формировать готовность и умение использовать теоретические знания в практической деятельности.

Задачи изучения дисциплины

- Раскрыть роль и значение данной дисциплины в сфере туризма, ее теоретические и прикладные аспекты.
- Сформировать умения в области использования психологических методов в практической работе по оказанию услуг в сфере социально-культурного сервиса и туризма.
- Дать представление об актуальном уровне развития собственных коммуникативных навыков, способности воспринимать и оценивать личность потребителя услуг по его внешним признакам, манере поведения, прогнозировать и адекватно личностным свойствам клиента организовывать взаимодействие с ним.
- Развить у студентов навыки владения техникой общения с потребителем для эффективной реализации услуг посредством социально-психологического тренинга делового общения и практического оказания влияния на клиента своим поведением.
- Формировать готовность применять технологию эффективного общения в различных (экстремальных, стрессовых, конфликтных) ситуациях деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПООП

Дисциплина "Психотехнологии продаж в туризме" входит в блок 3 «Профессионал ный цикл». Дисциплина в соответствии с поставленной целью и задачами формирует у обучаемых умения и навыки взаимодействия с потребителем услуг, дополняя знания, умения, навыки профессиональной подготовки, получаемые по дисциплинам «Психология», «Психология делового общения», в соответствии с требованиями, предъявляемыми профессией к работнику сферы индустрии туризма. В целом, курс формирует психологическую компетенцию студентов в области оказания услуг в сфере туризма и способствует освоению знаний и умений необходимых бакалаврам.

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

- способностью понимать и анализировать мировоззренческие, социально и личностно значимые философские проблемы, проявлять патриотизм, трудолюбие и гражданскую ответственность (ОК-4)
- стремлением к постоянному совершенствованию и саморазвитию, повышению свлей квалификации и профессионального мастерства; готовностью критически оценивать сови достоинства и недостатки, наметить пути и выбрать средства развития и устранения недостатков (ОК-8);
- готовностью к сервисной деятельности в соответствии с этнокультурными, историческими и религиозными традициями; готовностью к выявлению потребностей потребителя, формированию гостиничного продукта, клиентурных отношений (ПК-8).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен: