

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Цветлюк Лариса Сергеевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 17.12.2025 14:09:03

Уникальный программный ключ:

e4e919f04dc8026246375c97796a744138b172b88dd38f9301d8c23409749

Автономная некоммерческая организация
высшего образования
«Институт непрерывного образования»

Рассмотрено
на заседании кафедры естественнонаучных
и общегуманитарных дисциплин
Зав. кафедрой



Трубицын А.С.

3 ноября 2025 г.*

УТВЕРЖДАЮ:

Ректор АНО ВО «ИНО»

Цветлюк Л.С.

3 ноября 2025 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Организация туристской деятельности

для направления подготовки

43.03.02 «Туризм», направленность (профиль):

«Технология и организация внутреннего и международного туризма»

Уровень бакалавриата

Квалификация выпускника

Бакалавр

Москва, 2025 г.

1. Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины: сформировать у студентов культуру туристского сервиса, передавая опыт ведущих туроператоров и туроператоров, а также дать представление о туризме как о социально-экономическом феномене.

Задачи дисциплины

- формировать у студентов представление об актуальных проблемах управления туристских организаций;
- ознакомить студентов с основными технологическими аспектами организации турпродаж, осуществляемых туроператорскими фирмами.
- рассмотреть вопросы взаимодействия туроператора с туроператором.
- раскрыть основы управления и современные тенденции развития туроператорской и туроператорской деятельности как за рубежом, так и в России.
- раскрыть сервисные аспекты функционирования современных туристских предприятий.
- формировать у студентов представление об организации работы офисов, их техническом обеспечении, о требованиях к персоналу и рекомендациях по общению с клиентами.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация туристской деятельности» включена в обязательный перечень ФГОС ВО 3++, в учебном плане отнесена к Обязательной части дисциплин, на дисциплину отводится 8 зачетных единиц.

Студент, приступающий к изучению дисциплины, должен:

обладать знаниями:

- основных методов поиска, критического анализа и обобщения информации в сфере профессиональной деятельности;
- принципов системного подхода при решении поставленных задач;

обладать умениями:

- анализировать и оценивать социально-экономическую и политическую информацию
- использовать полученные знания при осуществлении профессиональной деятельности
- давать экономическую, политическую, социальную и культурологическую характеристику общества в разные временные периоды
- представлять знания как систему логически связанных общих и специальных положений науки

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной образовательной программы:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

<i>Код компетенции, содержание компетенции в соответствии с ФГОС ВО</i>	<i>Индикатор достижения компетенции</i>	<i>Результаты обучения по дисциплине (модулю)</i>
ОПК-3. Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в	ОПК-3.1 Знает: требования и стандарты по оказанию услуг в избранной сфере профессиональной	Знает: - основные классификации туристских услуг и их характеристики - специфику туристского обслуживания с учетом природных и социальных факторов; - требования и стандарты по оказанию услуг в

избранной сфере профессиональной деятельности	деятельности	избранной сфере профессиональной деятельности
	ОПК-3.2 Умеет: оценить качество оказания туристских услуг с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон	Умеет: - обеспечить оптимальную инфраструктуру обслуживания клиентов с учетом природных и социальных факторов; - оценить качество оказания туристских услуг с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон
	ОПК-3.3 Владеет: навыками обеспечения требуемого качества процессов оказания туристских услуг в соответствии с международными и национальными стандартами	Владеет: - навыками обеспечения требуемого качества процессов оказания туристских услуг в соответствии с международными и национальными стандартами - навыками оценки удовлетворенности потребителей услугами туристской индустрии.
ОПК-7. Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	ОПК-7.1. Знает: требования по безопасному обслуживанию потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	Знает: требования по безопасному обслуживанию потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности
	ОПК-7.2. Умеет: применять требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности	Умеет: применять требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности
	ОПК-7.3 Владеет: способами обеспечения безопасности обслуживания потребителей туристских услуг.	Владеет: способами обеспечения безопасности обслуживания потребителей туристских услуг.

	программ и индивидуальных туров, а также умением профессионально работать с клиентами и коллегами	
--	---	--

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 288 часов, 8 зачетных единиц

Вид учебной работы	Всего часов	Курс				
		1	2	3	4	5
Аудиторные занятия (всего)	160	56	48	56		
В том числе:						
Лекции	48	16	16	16		
Практические занятия (ПЗ)	96	32	32	32		
Семинары (С)						
Индивидуальные занятия (ИЗ)	16	8		8		
Самостоятельная работа (всего)	128	16	60	52		
В том числе:						
Курсовой проект (работа)						
Расчетно-графические работы						
Контрольная работа (в виде реферата)						
Вид промежуточной аттестации (контрольная работа, зачет с оценкой)		к/р	зач с оцен	зач с оцен		
Общая трудоемкость: 288 часов, 8 з.ед.	288, 8 з.ед.	72, 2 з.ед.	108, 3 з.ед.	108, 3 з.ед.		

5. Содержание дисциплины

5.1.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Формируемые компетенции	Образовательные технологии (интерактивные формы проведения занятий)	Оценочные средства
1.	Нормативная база организаций туроператорских продаж	Базовые понятия туристской индустрии. ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ». Правила оказания услуг по реализации туристского	ОПК-3; ОПК-7; ПК-3	эвристический, проблемный и т.д. методы преподавания ; подготовка	индивидуальный опрос, доклад, тест, реферат,

		продукта.		презентаций	контролльная работа
2.	Организация взаимодействия турагента с туроператором	Выбор турагентом туроператора. Характеристики туроператора. Формы взаимодействия турагентской и туроператорской фирм. Агентский договор, договор поручения, субагентирование, договор купли-продажи.	ОПК-3; ОПК-7; ПК-3	эвристический, проблемный и т.д. методы преподавания ; подготовка презентаций	индивидуальный опрос, доклад, тест, реферат, контрольная работа
3.	Участие турагента в организации рекламы.	Реклама в печатных СМИ. Реклама на радио, телевидении и сети Интернет. Наружная реклама. Нерекламные методы продвижения турагентских услуг.	ОПК-3; ОПК-7; ПК-3	эвристический, проблемный и т.д. методы преподавания ; подготовка презентаций	индивидуальный опрос, доклад, тест, реферат, контрольная работа
4.	Организация офиса турагента и квалификационные требования к персоналу.	Офис продаж. Мебель и оборудование офиса турагента. Расположение мебели и оборудования. Техническое оборудование турагентства. Охрана труда в офисном помещении. Средства пожарной безопасности. Квалификационные требования к персоналу.	ОПК-3; ОПК-7; ПК-3	эвристический, проблемный и т.д. методы преподавания ; подготовка презентаций	индивидуальный опрос, доклад, тест, реферат, контрольная работа
5.	Поведение турагента при продаже туристской путевки	Особенности личной продажи туристского продукта. Особенности продажи по телефону. Особенности работы с клиентами разных психологических типов. Урегулирование конфликтных ситуаций. Формирование лояльности клиентов.	ОПК-3; ОПК-7; ПК-3	эвристический, проблемный и т.д. методы преподавания ; подготовка презентаций	индивидуальный опрос, доклад, тест, реферат, контрольная работа
6.	Информационное обеспечение продаж	Обеспечение туриста информацией о продукте. Печатные средства информации. Видеоматериалы.	ОПК-3; ОПК-7; ПК-3	эвристический, проблемный и т.д. методы преподавания	индивидуальный опрос, доклад, тест,

	турпродукта	Карты и схемы. Использование туристской информации турагентом.		; подготовка презентаций	реферат, контрольная работа
7.	Документационное обеспечение продажи турпродукта	Договор о реализации турпродукта. Туристская путевка. Документы для совершения путешествия туристом. Ваучер, проездные документы, страховой полис, информационный листок.	ОПК-3; ОПК-7; ПК-3	эвристический, проблемный и т.д. методы преподавания ; подготовка презентаций	индивидуальный опрос, доклад, тест, реферат, контрольная работа
8.	Формы оплаты	Прием наличных денежных средств. Прием оплаты с использованием платежной карты. Оплата услуг по банковскому переводу. Оплата средствами электронной коммерции. Внесение оплаты за турпродукт туроператору.	ОПК-3; ОПК-7; ПК-3	эвристический, проблемный и т.д. методы преподавания ; подготовка презентаций	индивидуальный опрос, доклад, тест, реферат, контрольная работа
9.	Организация процедуры продажи турпродукта	Информационный подготовительный этап. Подготовка курортного направления. Подготовка экскурсионного направления. Организационный подготовительный этап. Продажа туристского продукта.	ОПК-3; ОПК-7; ПК-3	эвристический, проблемный и т.д. методы преподавания ; подготовка презентаций	индивидуальный опрос, доклад, тест, реферат, контрольная работа

5.1.2. Самостоятельная работа студентов: указываются виды самостоятельной работы студентов по разделам и темам, а также формы контроля самостоятельной работы обучающихся.

№ п/п	№ темы и перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Виды самостоятельной работы студентов	Формы контроля самостоятельной работы студентов
1	Тема 1 «Нормативная база организации турагентских продаж» Правила оказания услуг по реализации туристского продукта.	подготовка доклада, подготовка к тестированию по разделу	индивидуальный опрос, заслушивание и обсуждение сообщений, проверка тестов
2	Тема 2 «Организация взаимодействия турагента с туроператором» Агентский договор, договор поручения,	изучение литературы по теме, подготовка	индивидуальный опрос, заслушивание и обсуждение

	субагентирование, договор купли-продажи.	сообщения, подготовка доклада, подготовка к промежуточному тестированию по разделу	докладов, проверка тестов,
3	Тема 3 «Участие турагента в организации рекламы» Наружная реклама. Нерекламные методы продвижения турагентских услуг.	изучение литературы по теме, подготовка доклада, подготовка к промежуточному тестированию по разделу	индивидуальный опрос, заслушивание и обсуждение сообщений, проверка тестов
4	Тема 4 «Организация офиса турагента и квалификационные требования к персоналу» Средства пожарной безопасности. Квалификационные требования к персоналу.	подготовка доклада, подготовка к промежуточному тестированию по разделу	индивидуальный опрос, заслушивание и обсуждение докладов, проверка тестов
5	Тема 5 «Поведение турагента при продаже туристской путевки» Урегулирование конфликтных ситуаций. Формирование лояльности клиентов.	подготовка доклада, подготовка к тестированию по разделу	индивидуальный опрос, заслушивание и обсуждение докладов, проверка тестов
6	Тема 6 «Информационное обеспечение продаж турпродукта» Карты и схемы. Использование туристской информации турагентом.	подготовка доклада, подготовка к промежуточному тестированию по разделу	индивидуальный опрос, заслушивание и обсуждение сообщений, проверка тестов
7	Тема 7 «Документационное обеспечение продажи турпродукта» Ваучер, проездные документы, страховой полис, информационный листок.	изучение литературы по теме, подготовка доклада, подготовка к промежуточному тестированию по разделу	индивидуальный опрос, заслушивание и обсуждение докладов, проверка тестов
8	Тема 8 «Формы оплаты» Оплата средствами электронной коммерции. Внесение оплаты за турпродукт туроператору.	подготовка доклада, подготовка к промежуточному тестированию по разделу	индивидуальный опрос, заслушивание и обсуждение сообщений, проверка тестов

9	Тема 9 «Организация процедуры продажи турпродукта» Организационный подготовительный этап. Продажа туристского продукта.	подготовка доклада, подготовка к промежуточному тестированию по разделу	индивидуальный опрос, заслушивание и обсуждение докладов, проверка тестов

5.2. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лек ц.	Прак т. зан.	Инд. Зан.	СРС	Курс. проек т.	Всего час.
1.	Нормативная база организации туроператорских продаж	6	10	2	14		32
2.	Организация взаимодействия турагента с туроператором	6	10	2	14		32
3.	Участие турагента в организации рекламы.	6	12	2	14		34
4.	Организация офиса турагента и квалификационные требования к персоналу.	6	10	2	14		32
5.	Поведение турагента при продаже туристской путевки	6	12	2	14		34
6.	Информационное обеспечение продаж турпродукта	2	12	2	14		30
7.	Документационное обеспечение продажи турпродукта	6	10	2	14		32
8.	Формы оплаты	5	10	1	16		32
9.	Организация процедуры продажи турпродукта	5	10	1	14		30
	Контроль (контрольная работа, зачет с оценкой)						
	Всего	48	96	16	128		288

6. Индивидуальные занятия

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование лабораторных работ	Трудоемкость (час.)
1	Нормативная база организации туроператорских продаж	ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ».	2

2	Организация взаимодействия турагента с туроператором	Формы взаимодействия турагентской и туроператорской фирм.	2
3	Участие турагента в организации рекламы.	Реклама на радио, телевидении и сети Интернет. Наружная реклама.	2
4	Организация офиса турагента и квалификационные требования к персоналу.	Техническое оборудование турагентства. Охрана труда в офисном помещении.	2
5	Поведение турагента при продаже туристской путевки	Особенности работы с клиентами разных психологических типов. Урегулирование конфликтных ситуаций.	2
6	Информационное обеспечение продаж турпродукта	Видеоматериалы. Карты и схемы.	2
7	Документационное обеспечение продажи турпродукта	Документы для совершения путешествия туристом.	2
8	Формы оплаты	Прием оплаты с использованием платежной карты. Оплата услуг по банковскому переводу.	1
9	Организация процедуры продажи турпродукта	Подготовка курортного направления. Подготовка экскурсионного направления.	1
Всего			16

7. Практические занятия (семинары)

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1.	Нормативная база организации турагентских продаж	Базовые понятия туристской индустрии. ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ». Правила оказания услуг по реализации туристского продукта.	10
2.	Организация взаимодействия турагента с туроператором	Выбор турагентом туроператора. Характеристики туроператора. Формы взаимодействия турагентской и туроператорской фирм. Агентский договор, договор поручения, субагентирование, договор купли-продажи.	10
3.	Участие турагента в организации рекламы.	Реклама в печатных СМИ. Реклама на радио, телевидении и сети Интернет. Наружная реклама. Нерекламные методы продвижения турагентских услуг.	12
4.	Организация офиса турагента и квалификационные требования к персоналу.	Офис продаж. Мебель и оборудование офиса турагента. Расположение мебели и оборудования. Техническое оборудование турагентства. Охрана труда в офисном помещении. Средства пожарной безопасности. Квалификационные требования к персоналу.	10
5.	Поведение турагента при продаже туристской	Особенности личной продажи туристского продукта. Особенности продажи по телефону. Особенности	12

	путевки	работы с клиентами разных психологических типов. Урегулирование конфликтных ситуаций. Формирование лояльности клиентов.	
6.	Информационное обеспечение продаж турпродукта	Обеспечение туриста информацией о продукте. Печатные средства информации. Видеоматериалы. Карты и схемы. Использование туристской информации турагентом.	12
7.	Документационное обеспечение продажи турпродукта	Договор о реализации турпродукта. Туристская путевка. Документы для совершения путешествия туристом. Ваучер, проездные документы, страховой полис, информационный листок.	10
8.	Формы оплаты	Прием наличных денежных средств. Прием оплаты с использованием платежной карты. Оплата услуг по банковскому переводу. Оплата средствами электронной коммерции. Внесение оплаты за турпродукт туроператору.	10
9.	Организация процедуры продажи турпродукта	Информационный подготовительный этап. Подготовка курортного направления. Подготовка экскурсионного направления. Организационный подготовительный этап. Продажа туристского продукта.	10
10.	Всего		96

8. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

8.1. Описание оценочных средств текущего контроля успеваемости

Индивидуальный опрос

Индивидуальный опрос - это такой вид опроса, при котором выявляются знания и навыки одного учащегося. Индивидуальный опрос часто подводит итог самостоятельной работы студента с одним или несколькими источниками.

Показатели и критерии оценивания индивидуального опроса. Шкала оценивания

Критерии	Показатели	баллы
Содержание ответа	Студент демонстрирует наличие фактических знаний. Студент аргументированно формулирует свое мнение. Студент связывает теоретические положения с практикой.	1 1 1
Речевое оформление	Изложение логично и структурировано Отсутствуют речевые ошибки Студент использует научный стиль изложения содержания	1 1 1
итого		6

Примерные темы

1. ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ».
2. Формы взаимодействия турагентской и туроператорской фирм.

3. Техническое оборудование турагентства.
4. Печатные средства информации. Видеоматериалы.
5. Прием оплаты с использованием платежной карты. и т.д.

Доклад

Доклад — устное сообщение, подводящее итог самостоятельной работы студента с одним или несколькими источниками.

Доклад отражает позицию выступающего, ориентирован на аудиторию. Как правило, доклад по продолжительности бывает около 5-7 минут.

Доклад должен включать: обращение к слушателям с названием темы, описание источников, раскрытие содержание темы, формулирование собственной позиции и ее обоснование

Показатели и критерии оценивания доклада. Шкала оценивания

Критерии	Показатели	баллы
Качество содержания	Глубина раскрытия темы. Отсутствие предметных ошибок.	1 1
Форма представления информации	Последовательность изложения. Наглядное сопровождение	1 1
итого		5

Примерные темы докладов:

1. Планирование и создание туристского агентства
2. Логистика в управлении туристским агентством
3. Основные принципы менеджмента турагентской деятельности
4. Организационные аспекты эффективности управления туристским агентством
5. Формирование имиджа туристского агентства
6. Деловая этика турагентской деятельности
7. Деловой этикет в турагентской деятельности
8. Проблемы качества туристского обслуживания
9. Управление качеством туристских услуг в деятельности туристского агентства
10. Планирование турагентством туристского продукта. и т.д.

Тест

Тест проводится по каждому разделу. Тест состоит из 10 заданий, относящихся к разделу, которые оцениваются в 1 (10 вопросов) балл. По результатам тестирования студент может набрать 10 баллов. Результаты тестирования считаются удовлетворительными, если студент верно выполнил 60% (6 из 10) заданий.

Шкала оценивания результатов теста

Количество верно выполненных заданий теста	Количество баллов
1	0,5
2	0,5
3	0,5
4	0,5
5	0,5
6	0,5
7	0,5
8	0,5
9	0,5
10	0,5

Образцы тестовых заданий (примерный)

1. Форс-мажор – это:

- а) наступление страхового случая во время поездки
- б) нарушение правил договора между туроператором и поставщиком услуг
- в) обстоятельство, наступление которого не могло быть предотвращено стороной, ответственной за исполнение обязательства, и являющееся причиной неисполнения последнего
- г) опоздание на рейс

2. Нон-флайтеры – это:

- а) аутгоинговый туроператор, являющийся активным фрахтователем воздушных судов, принадлежащих местным авиакомпаниям
- б) туроператоры, приобретающие по договору чартера воздушное судно полностью
- в) активные фрахтователи морских судов
- г) аутгоинговые туроператоры, форма которых не подразумевает фрахт воздушных судов ни на каких условиях

3. Караванинг – это:

- а) форма активного отдыха, вид спортивного туризма
- б) турпоездка с использованием того или иного транспортного средства не только для перемещения, но и для временного проживания, питания и обслуживания
- в) вид автомобильного туризма на караване или автомобиле типа «дом на колесах»
- г) разновидность молодежного туризма – путешествие студентов и учащихся

4. Что такое ваучер?

- а) лист со сведениями о потерянных или украденных кредитных картах
- б) бланк, заполняемый туристом по прибытии в другую страну и предъявляемый на пограничном КПП
- в) официальная отметка в загранпаспорте, дающая право въезда в страну с обязательным условием отметки о выезде
- г) документ, на основании которого предоставляется обслуживание иностранным туристам и производятся расчеты с фирмами

5. Что такое оферта?

- а) договор о передачи прав и привилегий производителя туристских услуг на их реализацию
- б) формальное предложение на заключение сделки с указанием условий
- в) юридический документ, в котором отражены все моменты отношений между туристом и любой туристской организацией
- г) документ, подтверждающий оплату услуг на маршруте и являющийся основанием для предоставления этих услуг. и т.д.

Реферат

Реферат – письменное сообщение по определённой теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников. Рефераты могут являться изложением содержания научной работы, статьи и т. п.

Показатели и критерии оценивания реферата. Шкала оценивания

Критерии	Показатели	Баллы
----------	------------	-------

Использование источников	Использованы все или большинство рекомендуемых источников. Использовано менее половины рекомендуемых источников, не использованы рекомендуемые источники.	1 0
Анализ использованных источников	Проведен анализ всех использованных источников. Проведен анализ некоторых использованных источников. Нет анализа использованных источников.	2 1 0
Соблюдение структуры реферата	Рекомендованная структура выдержана. Рекомендованная структура выдержана частично. Рекомендованная структура не выдержана.	2 1 0
Выделение главного	В тексте выделено главное. В тексте не выделено главное.	2 0
Формулирование выводов	Выводы сформулированы и соответствуют цели реферирования. Выводы сформулированы и соответствуют цели реферирования частично. Выводы отсутствуют или не соответствуют цели реферирования.	2 1 0
Качество оформления	Соответствует требованиям. Соответствует требованиям частично. Не соответствует требованиям	2 1 0
	ИТОГО:	11

Примерные темы рефератов

- Организации туристско-рекреационной деятельности в регионе
 - Организационно-правовая форма туристского предприятия
 - Особенности государственного регулирования туризма в различных странах мира
 - Особенности государственного регулирования туризма в РФ
 - Организация размещения в туризме
 - Организация питания в туризме.
- и т.д.

Контрольная работа

Контрольная работа – письменная самостоятельная работа студентов, нацеленная на проверку сформированности у них предметных умений, навыков или компетенций по определенной теме или дисциплине в целом. Контрольная работа может быть аудиторной или домашней. Длительность выполнения контрольной работы определяется ее содержанием и трудностью заданий.

Показатели и критерии оценивания контрольной работы. Шкала оценивания

Критерии оценки выполнения заданий (1 вопрос)	Показатели	баллы
Правильность	Задание выполнено верно Задание выполнено не верно	0,2 0
Развернутость ответа	Ответ развернутый. Ответ предельно лаконичный	0,2 0
Предметная грамотность	Верно использованы термины, нет ошибок в изложении предметного содержания. Есть многократные ошибки в использовании терминологии.	0,2 0
Логико-структурное построение ответа	Ответ структурирован, нет логических ошибок. Ответ плохо структурирован и/или есть логические ошибки	0,2 0

Оформление ответа	Ответ записан грамотно, разборчиво Ответ записан неграмотно	0,2 0
итого		1

Примерные задания для контрольных работ

Тематика контрольных работ

1. Основные функции и значение туризма.
2. Особенности социального воздействия международного туризма.
3. Современные виды классификации международного туризма.
4. Современные классификации и типологии потребителей в туризме.
5. Туристский потенциал: содержание понятия, структура, методики оценки.
6. Роль туристских ресурсов в развитии туризма и территориальной организации туристской отрасли.
7. Основные свойства туристских ресурсов и методы их классификации.
8. Современные тенденции развития туристских комплексов и объектов.
9. Рекреационные системы и подсистемы.
10. Основные компоненты и свойства территориальных систем туризма. и т.д.

8.2 Описание оценочных средств промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена

Количество баллов по дисциплине определяется как сумма баллов текущего контроля. Если студента не устраивает полученная оценка, в спорных случаях может проводиться оценивание в форме ответа на вопросы.

Показатели и критерии оценивания на экзамене. Шкала оценивания

<i>Код компетенции, содержание компетенции в соответствии с ФГОС ВО</i>	<i>Индикатор достижения компетенции</i>	<i>Результаты обучения по дисциплине (модулю)</i>
ОПК-3. Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	ОПК-3.1 Знает: требования и стандарты по оказанию услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	Знает: - основные классификации туристских услуг и их характеристики - специфику туристского обслуживания с учетом природных и социальных факторов; - требования и стандарты по оказанию услуг в избранной сфере профессиональной деятельности
	ОПК-3.2 Умеет: оценить качество оказания туристских услуг с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон	Умеет: - обеспечить оптимальную инфраструктуру обслуживания клиентов с учетом природных и социальных факторов; - оценить качество оказания туристских услуг с учетом мнения потребителей и заинтересованных сторон
	ОПК-3.3 Владеет: навыками обеспечения требуемого качества процессов оказания туристских услуг в	Владеет: - навыками обеспечения требуемого качества процессов оказания туристских услуг в соответствии с международными и национальными стандартами

	соответствии международными национальными стандартами	с и	- навыками оценки удовлетворенности потребителей услугами туристской индустрии.
ОПК-7. Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	ОПК-7.1. Знает: требования безопасному обслуживанию потребителей соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности	Знает: по и	Знает: требования по безопасному обслуживанию потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности
	ОПК-7.2. Умеет: применять требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности	Умеет:	применять требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности
	ОПК-7.3 Владеет: способами обеспечения безопасности обслуживания потребителей туристских услуг.	Владеет:	способами обеспечения безопасности обслуживания потребителей туристских услуг.
ПК – 3 - способен организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов с учетом их потребностей, используя инновационные технологии при подготовке и проведении экскурсионных программ индивидуальных	ПК-3.1. Знает: способы организации обслуживания потребителей и (или) туристов с учетом их потребностей, используя инновационные технологии при подготовке и проведении экскурсионных программ индивидуальных	Знает: при и	способы организации обслуживания потребителей и (или) туристов с учетом их потребностей, используя инновационные технологии при подготовке и проведении экскурсионных программ и индивидуальных туров, с соблюдением норм профессиональной этики делового общения по отношению к туристам и коллегам

<p>туров, с соблюдением норм профессиональной этики по отношению к туристам и коллегам</p>	<p>туров, с соблюдением норм профессиональной этики делового общения по отношению к туристам и коллегам</p>	
	<p>ПК-3.2. Умеет: организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов с учетом их потребностей, используя инновационные технологии при подготовке и проведении экскурсионных программ и индивидуальных туров, с соблюдением норм профессиональной этики делового общения по отношению к туристам и коллегам</p>	<p>Умеет: организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов с учетом их потребностей, используя инновационные технологии при подготовке и проведении экскурсионных программ и индивидуальных туров, с соблюдением норм профессиональной этики делового общения по отношению к туристам и коллегам</p>
	<p>ПК-3.3 Владеет: навыками организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов с учетом их потребностей, используя инновационные технологии при подготовке и проведении экскурсионных программ и индивидуальных туров, а также умением профессионально работать с клиентами и коллегами</p>	<p>Владеет: навыками организовать процесс обслуживания потребителей и (или) туристов с учетом их потребностей, используя инновационные технологии при подготовке и проведении экскурсионных программ и индивидуальных туров, а также умением профессионально работать с клиентами и коллегами</p>
<p>«отлично»</p>	<p>Студент продемонстрировал сформированность компетенции на повышенном уровне, а именно знания, умения и владения материалом. <i>Готов решать задачи повышенной сложности, принимать решения в условиях неполной определенности.</i></p>	
<p>«хорошо»</p>	<p><i>Студент продемонстрировал сформированность компетенций на базовом уровне: знания и умения, отвечает в целом верно, но с</i></p>	

	<i>отдельными неточностями, не носящими принципиального характера. Не все термины употреблены правильно, присутствуют отдельные некорректные утверждения и грамматические / стилистические погрешности изложения. Ответы не проиллюстрированы примерами в должной мере.</i>
«удовлетворительно»	<i>Студент продемонстрировал сформированность компетенций на пороговом уровне: знания фрагментарны, верные выводы перемежаются с неверными. Упущены содержательные блоки, необходимые для полного раскрытия темы. Студент в целом ориентируется в тематике учебного курса, но испытывает проблемы с раскрытием конкретных вопросов.</i>
«неудовлетворительно»	<i>Студент не продемонстрировал сформированности компетенций, нет нужных знаний, умений и владений. Ответы на вопросы отсутствуют либо не соответствуют содержанию вопросов. Ключевые для учебного курса понятия, содержащиеся в вопросах, трактуются ошибочно.</i>

При отличной успеваемости и 100% посещаемости студенту может быть выставлен зачет с оценкой и экзамен по итогам текущей успеваемости.

Вопросы промежуточного контроля по дисциплине «Организация туристской деятельности» (зачет с оценкой)

- 1 Перспективные виды деятельности агентства в условиях туристского рынка России
2. Отражение специфических особенностей туристского рынка на организации турагентского бизнеса
3. Отражение особенностей туристского рынка России на турагентской деятельности
4. Выбор направлений деятельности туристского агентства в Калужской области
5. Выбор туристским агентством перспективного целевого туристского рынка
6. Сегментация туристским агентством туристского рынка
7. Обоснование деятельности по сегментации туристского рынка на примере туристского агентства с заданными характеристиками
8. Выбор турагентством вида рынка туристских услуг
9. Разработка программы формирования положительного образа туристского агентства с заданными характеристиками.
10. Формирование имиджа туристского агентства в Калужской области
11. Основные этапы организации бизнеса туристского агентства
- 12 Основные задачи туристского агентства на современном туристском рынке
13. Модель создания и утверждения туристского агентства в государственных органах
14. Проблемы организации управления туристским агентством
15. Признаки услуг и специфика поведения турагентства на туристском рынке
16. Специфика поведения турагентства на рынке коммерческого туризма
17. Специфика поведения турагентства на рынке научного туризма 1
8. Специфика поведения турагентства на рынке приключенческого туризма
19. Турагентская деятельность по предоставлению услуг детского и молодежного отдыха за рубежом
20. Ориентация на потребителя как основной принцип маркетинга туристского агентства

Вопросы промежуточного контроля по дисциплине «Организация туристской деятельности» (зачет с оценкой)

1. Организация турагентской деятельности на рынке спортивного туризма
2. Турагентская деятельность по продвижению туристского продукта в Калужской области
3. Виды деятельности туристского агентства по продвижению турпродукта
4. Технологическая схема туристского агентства
5. Структурная схема туристского агентства
6. Конкурентная политика туристского агентства
7. Схемы управления туристским агентством
8. Отражение специфики деятельности на управлении туристским агентством
9. Выбор структурной схемы туристского агентства
10. Структуры управления в турагентской деятельности
11. Разработка структурных схем управления туристского агентства с заданными характеристиками
12. Проблемы формирования имиджа туристского агентства
13. Основные мероприятия по формированию положительного имиджа туристского агентства
14. Основные понятия, характеризующие имидж туристского агентства
15. Принципы руководства туристским агентством
16. Отражение специфики деятельности на технологической и структурной схеме туристского агентства
17. Конкурентная политика туристского агентства
18. Деятельность туристского агентства по проведению анализа конкурентной среды
19. Экскурсионная деятельность: этапы развития и особенности организации в России.
20. Индустрия досуга и развлечений в туризме.

8.3 Описание бально-рейтинговой системы оценивания результатов обучения студентов

Технологическая карта рейтинговых баллов

Дисциплина «Организация туристской деятельности»

№	Вид задания	расшифровка	Количество баллов	Минимум - максимум
1	Посещение занятий (лекций)	27 занятий (54 часа)	за полное посещение 1 занятия с соблюдением дисциплины 0,5 балла, за посещение с опозданием до $\frac{1}{2}$ от занятия или нарушением дисциплины – 0,25 балла, при грубом нарушении дисциплины – 0 баллов	0-27

2.	Теоретическая работа занятий на	знание терминов (глоссарий)	0,25 балла	0-27	
		умение грамотно сформулировать и показать специфику и характер туристских услуг	0,25 балла		
		знание основных проблем организация офиса турагента и квалификационные требования к персоналу.	0,5 балла		
		умение охарактеризовать документационное обеспечение продажи турпродукта	0,5 балла		
3	Практическая работа студента: эссе, тесты текущего контроля знаний, задания на соотношение	Нормативная база организации турагентских продаж	2	0-18	
		Организация взаимодействия турагента с туроператором	2		
		Участие турагента в организации рекламы.	2		
		Организация офиса турагента и квалификационные требования к персоналу.	2		
		Поведение турагента при продаже туристской путевки	2		
		Информационное обеспечение продаж турпродукта	2		
		Документационное обеспечение продажи турпродукта	2		
		Формы оплаты	2		
		Организация процедуры продажи турпродукта	2		
4.	Итоговое тестирование		0-5		
5.	Бонусные баллы и баллы для восполнения п.1	Подготовка презентации или Подготовка сообщения по дополнительной информации и его обсуждение	4,5		
Всего баллов за текущий контроль		30 баллов – допуск к экзамену			
		70 баллов - максимум			
Итоговый контроль		Экзамен по курсу «Организация туристской деятельности»	отлично	25-30	
			хорошо	19-24	
			удовлетворительно	15-18	
			неудовлетворительно	0-14	
			но		

Итого: для получения аттестации необходимо набрать (с учетом выполнения каждого пункта):

Отлично: 91-100 баллов

Хорошо: 75-90 баллов

Удовлетворительно: 60-74 балла

Шкала перевода рейтинговых баллов в итоговую оценку

Наименование оценки	Сумма баллов	Числовой эквивалент
Отлично	91-100	5
Хорошо	79-90	4
Удовлетворительно	60-74	3
Неудовлетворительно	0-59	2

10. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература

1. Сухов, Р. И. Организация туристской деятельности : учебник : [16+] / Р. И. Сухов. – Ростов-на-Дону : Южный федеральный университет, 2016. – 267 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=462032>
2. Владыкина, Ю. О. Организация туристской деятельности : учебное пособие : [16+] / Ю. О. Владыкина ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2016. – 124 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576573>

б) дополнительная литература

1. Организация туристской и гостиничной деятельности : учебное пособие : [16+] / Е. В. Кулагина, И. Е. Каравес, О. В. Лукина [и др.] ; ред. О. В. Маер ; Омский государственный технический университет. – Омск : Омский государственный технический университет (ОмГТУ), 2021. – 142 с. : табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=700635>
2. Дурович, А. П. Организация туризма : учебное пособие / А. П. Дурович. – Минск : РИПО, 2020. – 297 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599728>

в) информационные технологии:

1. Персональные компьютеры
2. Доступ в Интернет
3. Проектор
4. Система VOTUM

г) программное обеспечение:

1. Windows 7
2. LibreOffice Writer
3. LibreOffice Calc
4. LibreOffice Impress

д) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. <http://biblioclub.ru> – Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» Договор №96-09/2025 от 12.09.2025 г.
 2. <http://lib.icone.ru> - Электронная библиотечная система АНО ВО «ИНО»
 3. <http://edu.ru> – Федеральный портал «Российское образование»
 4. <https://www.minobrnauki.gov.ru> – сайт Министерства науки и высшего образования РФ
 5. <http://prlib.ru> – Президентская библиотека имени Б. Н. Ельцина
 6. <http://rusneb.ru> – Национальная электронная библиотека
 7. <http://rusneb.ru> – Национальная электронная библиотека
 8. <http://elibrary.rsl.ru> – Российская государственная библиотека
- <http://elibrary.ru> – Научная электронная библиотека «Elibrary»

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

В АНО ВО «ИНО» предусмотрены учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических/индивидуальных занятий, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Аудитории, в которых проводятся занятия по дисциплине, укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (в электронном виде - презентаций), обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие примерным программам дисциплин, рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
Учебная аудитория №5 Оснащение: Стул с пюпитром – 48 шт. Стол преподавателя – 1 шт. Стул преподавателя – 1 шт. Экран большого размера – 1 шт. Меловая доска – 1 шт. Ноутбук - 1 шт. Проектор INFocus -1 шт.	115114, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Даниловский, наб. Дербеневская, д. 11, этаж № 1, нежилое помещение, площадью 479.2 м ² (часть нежилого помещения)
Помещение для самостоятельной работы Оснащение: Стул с пюпитром – 25 шт. Стол преподавателя – 1 шт.,	115114, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Даниловский, наб. Дербеневская, д. 11, этаж № 1, нежилое помещение, площадью 479.2

<p>Стул преподавателя – 1 шт.</p> <p>Персональный компьютер с периферией, с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Организации. – 1 шт.</p> <p>МФУ - 1 шт.</p>	<p>м2 (часть нежилого помещения)</p>
---	--------------------------------------

11. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины:

11.1 Методические рекомендации (материалы) для преподавателя

Для лучшего усвоения материала студентами преподавателю рекомендуется в первую очередь ознакомить их с программой курса и кратким изложением материала курса, представленного в образовательной программе дисциплины. Далее на лекционных занятиях преподаватель должен довести до студентов теоретический материал согласно тематике и содержанию лекционных занятий, представленных в рабочей программе. При проведении практических занятий полученные теоретические знания необходимо закрепить рассмотрением вопросов (контрольных заданий) по каждой отдельной теме. После изучения на лекциях каждой темы закрепления и лучшего усвоения материала на практических занятиях рекомендуется провести опрос студентов по представленным вопросам для самопроверки. Завершить изучение дисциплины целесообразно выполнением тестов для проверки усвоения учебного материала. Подобный подход позволит студентам логично и последовательно осваивать материал и успешно пройти итоговую аттестацию в виде экзамена.

Обеспечение студентов инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Учебно-методические материалы обучающимся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,
- в форме аудио файла,
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла.

Рекомендации и тематические разработки лекционного курса

В ходе реализации данной дисциплины предполагается активное использование различных видов и форм проведения учебных занятий при осуществлении учебной и научно-исследовательской деятельности.

При аудиторной работе планируется проведение:

- проблемных лекций, позволяющих более разносторонне и менее субъективно доносить материал занятия до студентов, привлекать студентов к обсуждению наиболее острых проблем по дисциплине, демонстрировать «открытый», дискуссионный, «живой» характер знания в сфере гостиничной деятельности;

- практических занятий на основе «кейс-метода» - моделирования ситуации, воспроизводящей реальный объект, явление, проблему, создающие прецедент «погружения» в деятельность в сфере услуг;

- практикумов для решения комплексных и сложных проблемных ситуаций;

- дискуссий и дебатов как форм проведения семинарских занятий;

- презентаций с использованием специальных программных сред.

Очень важным представляется введение инновационных форм обучения (метода конкретных ситуаций моделирования и прогнозирования, дискуссии, круглого стола, рецензирования художественного материала и т.д.), позволяющих акцентировать внимание на актуальных проблемах дисциплины.

Мыслительный процесс всегда направлен на решение какой-либо задачи; преподавателю, заинтересованному в том, чтобы он протекал активнее, важно знать, что в этом процессе различают несколько основных этапов. Начальной фазой является осознание проблемной ситуации. Чтобы она возникла, при изложении нового материала следует коротко рассказать о состоянии вопроса по теме занятия и остановиться на «белом пятне», на том, что раньше не было известно науке.

Смысл первой фазы изложения материала – разбудить потребность в получении знаний. Источник мышления – потребность личности. Само выявление проблемной ситуации является актом мышления. Умение поставить вопрос, увидеть проблему там, где она есть, – первый признак мыслящего человека. Если в процессе изучения темы у студентов не возникает вопросов, это может свидетельствовать о том, что они не включены в мыслительную работу. Одной из причин такого явления может быть то, что уровень излагаемого материала значительно превышает уровень подготовленности студентов.

Следующим после осознания проблемной ситуации этапом мыслительного процесса является выработка гипотезы, т.е. предположения о возможных путях решения задачи и ее ожидаемом результате. После осознания гипотезы возникает необходимость ее проверки.

Завершающей фазой мыслительного процесса является фиксация достигнутого в нем решения проблемы – суждение по данному вопросу. В результате мыслительного процесса (т.е. в результате разрешения какой-либо задачи) студент должен выявить некоторые существенные взаимосвязи, отсутствие которых в его представлении делает ситуацию проблемной.

Выявление этих взаимосвязей происходит с помощью мыслительных операций: сравнения, анализа и синтеза, индукции и дедукции, абстракции и обобщения, классификации.

Культура речи преподавателя, вне всякого сомнения, – наиболее важное из средств обучения. Она организует, направляет и восприятие, и осмысление наглядного, документального и другого учебного материала. Преподаватель не просто показывает схему, таблицу, картину, он ведет по ней рассказ, дает объяснение.

В этой связи возникает необходимость научиться выбирать методы устного изложения. Знать функции изложения: повествовательно-описательную, доказательную, логическую и их роль в формировании культуры личности.

Основные понятия:

1. Формы устного изложения:

- монологическая – рассказ, сообщение, лекция;
- диалогическая – беседа;

2. Функции изложения:

- повествовательно-описательная;
- доказательная;
- логическая.

Под технологией процесса обучения понимается совокупность приемов, способов действия, используемых преподавателями для формирования культуры личности.

Эффективен эвристический метод преподавания. Организация занятия предполагает, что преподаватель ставит проблему, формулирует противоречия, помогает занимающимся обнаружить проблемную ситуацию, делит изложение материала на постепенно усложняющиеся

этапы, а студенты самостоятельно делают «открытия» на каждом этапе. Такая структура при эвристическом методе соответствует этапам мыслительной деятельности.

Преподаватель, подбадривая занимающихся, настраивает на то, что задача посильна для них, что все получится, что они способны хорошо работать, и не ограничивает, не связывает мышление студентов, не ставит перед ними барьеров типа: «материал сложный, получится не у всех», «вряд ли многие решат эту задачу», «самим разобраться трудно – обращайтесь за помощью».

Проблемный метод – при этом методе преподаватель начинает изложение нового материала с постановки вопроса. Затем, рассуждая вслух, высказывает предположения, различные точки зрения и обсуждает их со студентами, доказывает истину экспериментом, проведенным самими студентами, или рассказывает об исследованиях, проведенных учеными, стараясь сделать обучаемых соучастниками научного поиска.

Наглядным называется такое обучение, *при котором представления и понятия формируются у студентов на основе непосредственного восприятия изучаемых ими явлений с помощью их изображений*. Наглядное обучение на занятиях играет особую роль. Студенты лишены возможности непосредственно взаимодействовать с объектом исследования. Поэтому важным способом закрепления знаний выступает наглядность, визуализация предмета обсуждения. В обучении используются многообразные наглядные средства, где можно выделить 3 группы: предметные, изобразительные, условно-графические.

Репродуктивный метод создает лишь базу знаний; используя его, преподаватель сам излагает факты, формулирует доказательства и выводы, сам акцентирует внимание на главном, сам ведет студентов по тропе познания, требуя от них простого воспроизведения, сказанного преподавателем.

Продуктивные методы способствуют развитию интеллектуальных, эмоциональных и волевых качеств эстетического сознания. Частично-поисковый, проблемный и исследовательский методы способствуют развитию как наглядно-образного, логического мышления, так и творческого.

Организация обратной связи – наиболее трудная часть работы преподавателя. Так, например, *опрос предполагает развитие языковой культуры и мышления, способности давать развернутый, полный, логически последовательный и аргументированный ответ. Мы не можем ограничиться только изложением фактов, главное в ответе студента – рассуждения, самостоятельный анализ, объяснение явлений*.

Одним из видов технологии процесса, обучения является игра. Игра по своей природе представляет собой деятельность человека – труд, познание, общение. Сущность игры – имитация, то есть деятельность, предполагающая создание относительно достоверной модели действительности.

В сценарии обучающей игры преподаватель определяет её трудовой репертуар, формирует задачи, стоящие перед студентами, исполняющими определенные роли, а также возможности импровизации. Одним из вариантов обучающей игры является участие студентов в составлении и решении кроссвордов, чайнвордов.

Одной из форм технологии процесса обучения, является дистанционное обучение. Компьютер в современных условиях обеспечивает наглядность информативного материала, обеспечивает высокую мобильность предъявляемой для осмыслиения учебной информации. Не порывая с чувственно-наглядным уровнем восприятия предъявляемой информации, студент получает возможность охватывать такие ненаглядно, нечувственно данные объекты, как общности, системы. С помощью компьютера преподаватели осуществляют контроль за усвоением студентами учебного материала, управляют текущим учебным процессом, проводят работу студентов с компьютером в режиме самообучения при обеспечении дозированной выдачи информации.

Средством текущего контроля и определения качества учебной деятельности студентов служит оценка преподавателя дисциплины выполненных студентами заданий и работ:

- исследовательских проектов

- устных ответов в ходе семинарских занятий,
- выступлений с докладами;
- выполненных рефератов;
- прорецензованных статей и пр.;
- выполненных творческих заданий и др.

Накопительная система оценки используется при промежуточной аттестации наряду с традиционной формой зачета.

К зачету студентам предоставляется учебная программа курса, перечень вопросов, отражающих содержание аудиторной и самостоятельной работы в течение семестра. Вопросы (подписанные и утвержденные на заседании кафедры) предлагаются студентам для предварительного знакомства не позднее 2-х недель до начала аттестации.

11.2 Методические указания для студентов

Самостоятельная работа – это познавательная учебная деятельность, когда последовательность мышления ученика, его умственных и практических операций и действий зависит и определяется самим студентом.

Студент в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и приобрести навыки самостоятельной работы. Студенту предоставляется возможность работать во время учебы более самостоятельно, чем учащимся в средней школе. Студент должен уметь планировать и выполнять свою работу.

Целью самостоятельной работы студентов является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю, опытом творческой, исследовательской деятельности.

Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

Этапы самостоятельной работы:

- осознание учебной задачи, которая решается с помощью данной самостоятельной работы;
- ознакомление с инструкцией о её выполнении;
- осуществление процесса выполнения работы;
- самоанализ, самоконтроль;
- проверка работ студента, выделение и разбор типичных преимуществ и ошибок.

Самостоятельная работа студентов является обязательным компонентом учебного процесса для каждого студента и определяется учебным планом. При определении содержания самостоятельной работы студентов следует учитывать их уровень самостоятельности и требования к уровню самостоятельности выпускников для того, чтобы за период обучения искомый уровень был достигнут. Так, удельный вес самостоятельной работы на очном отделении составляет до 50% от количества аудиторных часов, отведенных на изучение дисциплины, на заочном отделении количество часов, отведенных на освоение дисциплины, увеличивается до 90%.

Формы самостоятельной работы студентов определяются при разработке рабочих программ и учебных методических комплексов дисциплин содержанием учебной дисциплины.