РОССИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ТУРИЗМА
Казанский филиал

УТВЕРЖДАЮ
И. о. директора КФ РМАТ
С.И. Пономарева
«____» _____2021 г.

Р А Б О Ч А Я П Р О Г Р А М М А

По дисциплине **«Деятельность туристских агентств»**

Направление подготовки 38.03.02_ **«Менеджмент»**
(шифр) (наименование)

Профиль подготовки «**Менеджмент туризма, гостиничных и ресторанных предприятий»**

Квалификация (степень) выпускника **БАКАЛАВР**

Кафедра-разработчик рабочей программы: :**менеджмента, гуманитарных и естественно-научных дисциплин**

	Очная форма обучения		Очно-заочная форма обучения	
	Часы	Зачетные единицы	Часы	Зачетные единицы
Лекции	16		10	
Практические занятия	30		20	
Самостоятельная работа	58		74	
Групповые консультации	4		4	
Форма аттестации: зачет, экзамен	34		34	
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2		2	
Всего	144	4	144	4

Казань, 2021 г.

Рабочая программа составлена с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (Приказ МОН РФ №970 от 12 августа 2020 г.) по направлению 38.03.02 «Менеджмент» по профилю «Менеджмент туризма, гостиничных и ресторанных предприятий»

Разработчик программы: _____ Данилова Р.Ю.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры
протокол от 31 августа 2021 г. № 1

Зав. кафедрой _____ Хуснутдинов Р.А.
(подпись) (Ф.И.О.)

1. Цели освоения дисциплины

Целью курса «Деятельность туристских агентств» является создание представления у студентов о понятиях базовых принципов технологий в сфере деятельности предприятий туризма и изучение особенностей туристического предпринимательства.

2. Перечень планируемых результатов обучения
Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
ПК-6 - Способен разрабатывать новые туристические проекты, выявлять приоритетные направления развития туристской деятельности, составлять нормативно-техническую документацию.	ПК-6.1 Способен выявлять приоритетные направления развития туристской деятельности ПК-6.2. Способен разрабатывать новые туристические проекты и нормативно-техническую документацию	**Знать:** основы организационно-управленческих решений и меру ответственности с позиций социальной значимости принимаемых решений; особенности поведения экскурсионных групп, различающихся по возрасту, профессии, месту проживания; **Уметь:** находить алгоритмы организационно-управленческих решении и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений; вызывать интерес к содержанию экскурсии у экскурсантов и их представителей; **Владеть:** всеми навыками разработки организационно-управленческих решений и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений; лидерскими навыками, необходимыми для обеспечения организованности дисциплины экскурсионной группы.

3. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО.

Курс «Деятельность туристских агентств» занимает важное место в общей системе подготовки выпускника. Обучение дисциплине «Деятельность туристских агентств» опирается на знание курсов «Предпринимательская деятельность в туризме, гостиничных и ресторанных предприятиях» и «Управление проектами». В свою очередь дисциплина

«Деятельность туристских агентств» обеспечивает необходимую подготовку студентов для курсового и дипломного проектирования. Тем самым изучение «Деятельности туристских агентств» обеспечивает в комплексе с изучением указанных дисциплин формирование функциональных моделей профессиональной деятельности, приближая эти модели к реальной действительности и насущным практическим потребностям.

4. Структура и содержание дисциплины

Очное обучение

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часов, из них на контактную работу обучающихся выделено 52 часов, на самостоятельную работу выделено 58 часов.

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости Форма промежуточной аттестации
		Лекция	Практическое занятие	Групповые консультации	СРС	
1	Туристский рынок и туристское предпринимательство	2	4		8	*опрос*
2	Управление туристской фирмой	4	5		8	*Разработка рекламной кампания, пиар, ролики, листовки*
3	Экономический менеджмент турагентства	2	4		8	*Бизнес-проект тура*
4	Процедуры турагентства	2	4		8	*опрос*
5	Продвижение туристского продукта	2	4		8	*Срез знаний*
6	Организация продажи туров	2	4		9	*опрос*
7	Туристские формальности	2	5		9	*тест*
		16	30	2	58	
	Экзамен- 34					

Очно-заочное обучение

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часов

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости Форма промежуточной аттестации
		Лекция	Практическое занятие	Групповые консультации	СРС	
1	Туристский рынок и туристское предпринимательство	2	3		10	*опрос*
2	Управление туристской фирмой	1	3		10	*Разработка рекламной кампания, пиар, ролики, листовки*
3	Экономический менеджмент турагентства	1	4		12	*Бизнес-проект тура*
4	Процедуры турагентства	1	3		10	*опрос*
5	Продвижение туристского продукта	1	4		12	*Срез знаний*
6	Организация продажи туров	2	4		10	*опрос*
7	Туристские формальности	2	3		10	*тест*
		10	20	2	74	
	Экзамен- 34					

5. Содержание лекционных занятий по темам

Раздел	Название темы лекции	Содержание лекции

Туристский рынок и туристское предпринимательство	***Понятие и сущность туристского рынка***	Основные принципы рыночной экономики. Понятие туристского рынка. Учет интересов и целей путешествия - основа качественного обслуживания и конкурентоспособности в туристском бизнесе. Дифференциация туристского рынка и сегментация потребителей. Понятие предложения на туристском рынке: материальная база, услуги, товары. Маркетинговое изучение рынка туристских услуг. Потребности туристов общего характера и специфические. Факторы, влияющие на туристские потребности. Мотивация выбора туристского путешествия.
	Особенности туристского рынка	Туристский рынок - рынок услуг. Особенности рынка услуг: неосязаемость, разрыв во времени между покупкой и потреблением, сезонные колебания спроса, зависимость качества от исполнителей, территориальная разобщенность между производителями и потребителями. Производители туристских услуг и необходимость агентско-операторского бизнеса. Схема продвижения туристских услуг от производителей до потребителя.
	Информационные технологии в туризме	Оперативная коммуникация в туризме. Информационные технологии и конкуренция в туризме. Компьютерные системы бронирования гостиничных номеров - национальные и корпоративные. Глобальные компьютерные системы бронирования и резервирования. Возможности подключения к электронным компьютерным системам. Компьютерные программы для начисления комиссионных турагентам. Российские системы бронирования. Интернет и бронирование туристских услуг. Офисные компьютерные программы для туристских фирм.
	Регулирование индустрии туризма	Международные неправительственные организации в сфере туризма. Всемирная туристская организация. Другие международные туристские организации. Международные транспортные организации и их влияние на развитие мирового туризма.
	Туроператор и турагент как субъекты туристского рынка	Роль и место туроператоров и турагентов на туристском рынке. Схема продвижения туристских услуг. Основная задача туроператоров и турагентов на рынке. Лучшие туристские агентства мира. Лучшие туроператоры. Проникновение капитала отдельных компаний на зарубежные туристские рынки. Рейтинг национальных агентско-оперторских компаний: немецких, британских, американских. Туристские агентства как реализаторская сеть в туристском бизнесе. Рыночная задача турагентства.

Этапы создания и планирования бизнеса в туристской фирме	***Этапы создания и планирования бизнеса в туристской фирме***	Туристская организация как хозяйственно обособленная производственная единица в системе туристского хозяйства. Анализ потенциальной туристской организации - это анализ видов услуг, производства продукта (услуги), персонала, финансирования и других сторон ее деятельности. Бизнес-план турагентства. Этапы создания и утверждения туристской фирмы в государственных органах.
	Наименование туристской фирмы	Значение названия фирмы для потребителей. Принципы выбора названия: неизменность,- ассоциация с выпускаемой продукцией, красота звучания, неповторимость, приемлемость для иностранцев. Товарная марка: возникновение, важность, типы обозначения.
	Товарный знак (знак обслуживания), торговая марка	Понятие товарного знака. Регистрация товарного знака. Запреты на использование похожих, а также идентичных товарных знаков. Функции товарных знаков: товарная, рекламная. Порядок получения товарных знаков. Виды товарных знаков. Эмблема фирмы. Практические советы по использованию торговой марки.
	Имидж туристской фирмы	Имидж как положительный образ туристской фирмы. Факторы, влияющие на формирования имиджа туристской фирмы: эмблема, знак обслуживания, офис, партнерство, членство в международных и национальных туристских ассоциациях, культура обслуживания, надежность. Связи с общественностью, работа со СМИ.
	Технологическая, производственная и структурная схемы турагента и туроператора	Специфика работы и структура туристской фирмы. Технологическая схема подготовки, организации, продажи и проведения тура. Производственная схема туроператора. Структурная схема туроператора и распределение сфер деятельности. Производственная схема турагента. Структурная схема турагента и распределение сфер деятельности. Гибкие структуры управления в туристском бизнесе. Структурные закономерности.

	Основные подразделения и отделы туристской фирмы	Отделы и подразделения туристской фирмы: маркетинговая служба; отдел планирования и разработки туристских программ; планово-экономический отдел; отделы цен и тарифов, договорный, методический, технологический; отделы обслуживания, транспортный; диспетчерская, экскурсионная, бухгалтерско-расчетная службы; отделы стандартов и качества, рекламно-информационный; отдел кадров и административная служба. Основные задачи и направления их деятельности.
	Логистика в управлении туристской фирмой	Планирование как отдельная функция управления. Логистика как взаимосвязь всех видов деятельности фирмы. Основные понятия логистики: система, цепь, функция. Логистика в туристской сфере. Правила логистики: общие и в туристском бизнесе.
	Принципы руководства туристской фирмой	Организация управления туристской фирмой. Стили руководства. Принципы хорошего менеджмента: доверие к сотрудникам, конструктивный подход, рациональность в структуре управления, выявление приоритетов в деятельности фирмы. Менеджмент качества. Связи с общественностью. Мотивация труда. Зависимость состава мотивационных программ от вида деятельности в туризме. Общие проблемы менеджмента.
Экономический менеджмент турагентства	***Экономический менеджмент турагентства***	Показатели эффективности функционирования туристской организации. Рентабельность. Затраты. Доходы от деятельности. Виды доходов. Прибыль. Виды прибыли. Ценообразование. Основные правила туристского ценообразования.
	Виды, функции и задачи турагентств	Понятие турагентской деятельности. Функции и задачи турагентства. Основные виды деятельности, дополнительные услуги. Формы турагентств: многопрофильные, специализированные.
	Маркетинг и конкурентная политика турагентства	Понятие туристского маркетинга. Туристский маркетинг как управление спросом. Дифференциация туристского рынка и сегментация потребителей. Функции туристского маркетинга. Маркетинг-микс. Взаимосвязь маркетингового и логистического подходов в управлении туристской фирмой. Сегментация рынков, специализация турагентств. Сегментация рынка по продукту, по потребителям. Экспериментальный маркетинг. Вопросы маркетинга и источники информации в турагентстве. Конкурентная политика и тактика турагентства. Ценовая и неценовая конкуренция.

Процедуры турагентства	***Качество туристского продукта***	Понятия: «качество продукции», «качество туристского обслуживания». Факторы, оказывающие влияние на качество туристского продукта и обслуживания: материальная база, ассортимент предлагаемых услуг, комплексность туристского продукта, имидж турорганизации и культура обслуживания, гибкость системы управления и др. Программный и анимационный подходы к организации тура. Гарантии и качество. Основные направления в организации качества туристского обслуживания. Требования ГОСТа к качеству туристских услуг. Система обеспечения качества в туристской организации.
	Планирование туров	Рыночный спрос и прогнозирование турпродукта. Планирование туристского продукта: страна (регион) путешествия, вид туризма, сезон и продолжительность поездок, маршрут, общее количество заездов, пакет и классность услуг.
	Сделка турагента с туроператором	Регулирование договорных отношений субъектов предпринимательства в России. Формы сделок. Условия действительности сделки. Виды сделок турагента с туроператором. Подготовка к заключению сделки. Выбор партнера и проведение консультаций. Изучение паспорта партнерской организации. Согласование с туроператором условий и программы обслуживания, пакета тура, размещения, питания, трансфера, экскурсионных и других услуг. Согласование с принимающей фирмой цены пакета услуг. Расчеты за обслуживание туристов. Ответственность турагентства за аннуляцию тура. Оформление сделки.
	Составление маршрутов и резервирование авиабилетов	Маршрут как техническое обоснование путешествия. Правила бронирования билетов через агентство авиакомпании. Бронирование, изменения в расписании. Отмена брони. Частичное наличие мест и альтернативная бронь. Требования профессиональной этики при бронировании авиабилетов. Продажа и оформление билетов в турагентстве. Стандартный билет 1АТА. Базовые процедуры оформления билетов.
	Взаимоотношения с гостиницами и бронирование мест	Бронирование мест в гостиницах. Системы классификации гостиниц. Типы гостиниц. Виды гостиниц по уровню услуг и месторасположению. Правила бронирования мест в гостиницах.

	Выбор и бронирование туров	Организаторы туров. Виды туров. Пакетные туры. Требования IATA к пакетным турам. Формы туров: с сопровождением, без сопровождения. Выбор пакетного тура. Директива ЕС по пэкидж-турам.
Продвижение туристского продукта	***Продвижение и реклама в туризме***	Понятие туристского продукта потребителем. Аспекты туристского продукта: по замыслу, в реальном исполнении, с подкреплением. Оценка потенциального спроса. Комплекс средств стимулирования сбыта туристского продукта. Реклама в туризме. Закон РФ «О рекламе». Ответственность турфирм за достоверность рекламной информации. Основные принципы и средства рекламы в туризме. Структура рекламного объявления. Паблик рилейшнз.
	Участие в специализированых выставках	Виды выставочных мероприятий в туризме. Их цели и задачи. Цели и задачи участников выставки. Затраты и польза от участия в выставках. Выбор выставки и подготовка к ней. Работа на выставке. Стендовая команда. Общение с посетителями стенда и перспективными партнерами. Контрольные вопросы выставочной работы. Подведение итогов участия в выставке. Послевыставочная работа.
Организация продажи туров	***Организация процедур продажи туров***	Организация работы турагентства по реализации туров. Мотивы клиентов при покупке. Методы формирования заинтересованности в покупке. Управление организацией продажи туристского продукта. Агент по продажам. Оплата работы продавцов-агентов. Основные пункты агентского договора.
	Обслуживание клиента при продаже	Организация персональной продажи туристских продуктов. Типы продавцов и покупателей. Принципы обслуживания клиентов в турагентстве. Основные рекомендации но организации продажи туров. Бронирование тура и инстуктирование клиента.
	Оформление продажи туров	Правовые основы реализации туристского продукта: Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», Закон РФ «О защите прав потребителей», Письмо Минфина России о форме туристской путевки ТУР-1 и др. Договор с клиентом на покупку тура. Стороны, существенные условия договора. Ответственность. Изменение условий договора. Оптовая продажа туров. Туристская путевка. Ваучер.

Туристские формальности	***Туристские формальности***	Туристские формальности как обязательные процедуры, связанные с оформлением и совершением туристского путешествия, а также с пересечением границы. Формальности: паспортно-визовые, таможенные. Валютный контроль и порядок обмена валюты. Санитарный и эпидемиологический контроль. Страхование туристов.

6. Содержание практических занятий

Используются: учебно-деловая игра, кейс-метод, студенческие конференции, мозговой штурм, метод ассоциаций, семинары в диалоговом режиме, дискуссии, компьютерные симуляции, деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги, групповые дискуссии).

План практических занятий.

№	Название темы	Содержание семинара	Объем в часах
1	**Туристский рынок и туристское предпринимательство**	*Семинар* -обсуждение: 1. Дайте определение понятию «туристский рынок». 2. Что такое туристская деятельность? 3. Дайте определение понятиям «туроператор», «турагент», «оптовик», «контрагент». 4. Дайте определение понятию «туристские ресурсы». 5. Охарактеризуйте перспективы развития международного туризма. 6. Оцените развитие ситуации в туристском секторе России. *Семинар «Анализ потенциального турагентства на казанском рынке»* а) Выбор направлений деятельности туристского агентства. б) Анализ потенциальной туристской организации в соответствии со схемой, изученной на лекции.	2
2	**Управление туристской фирмой**	*Семинар «Управление турагентством»:* а)Стили руководства в турагентстве. б) Принципы хорошего менеджмента и их применимость в турагентстве. в) Разработка мотивационных программ для турагентства.	6

		Семинар и практическое занятие: расчет цен на туры. *Семинар «Я открываю свое турагентство»:* а)Направления деятельности турагентства на конкретном рынке (Казань) б) Определение вида и типа турагентства, его специализации. *. Семинар «Название турфирмы»:* а) Выбор наименований турагентств в соответствии с принципами выбора названия. б)Защита предложений и их обсуждение. *Семинар «Образ турагентства»:* а) Разработка макетов эмблем для турагентств. б) Обсуждение и защита макетов. *Семинар «Как сформировать имидж турфирмы»:* а). Формирование имиджа турагентства. б) Разработка программы формирования положительного образа турагентства и представительской деятельности. *Семинар «Структура турагентства»:* а) Схемы управления и структуры турагентства в зависимости от видов его деятельности, оборота, целей развития. б) Стили и методы управления турагентством.	
3	**Экономический менеджмент турагентства**	*Семинар* :Показатели эффективности функционирования туристской организации. Рентабельность. Затраты. Доходы от деятельности. Виды доходов. Прибыль. Виды прибыли. Ценообразование. Основные правила туристского ценообразования.	4
4	**Процедуры турагентства**	*. Семинар «Сегментация потребителей и определение своей ниши на рынке»:* а) Сегментация потребителей - виды и типы клиентов,их потребности и привычки потребления. б) Уровни и состав туристских продуктов.	6

		Семинар «Качество - основа успеха туристского предпринимательства»: а) Параметры качества туристского продукта. б) Анимационные программы качества обслуживания. *Семинар «Планирование туров»:* а) Способы изучения спроса и потребностей клиентуры. б) Прогнозирование и планирование туров на основании изученного спроса. *Семинар «Сделка с поставщиком услуг»:* а) Факторы, характеризующие потенциальных партнеров. б) Параметры согласования цены с партнерами. *Семинар «Бронирование авиабилетов»:* а) Правила бронирования авиабилетов. б) Требования профессиональной этики при бронировании авиабилетов. *Семинар «Типы гостиниц в составе туров»:* а) Типология гостиниц в зависимости от цели путешествия, вида туризма, категории клиентов (на конкретных примерах). б) Правила бронирования мест в гостиницах. *Семинар «Пакетный тур»:* а) Требования, предъявляемые к пакетным турам. б) Правила выбора пакетных туров.	
5	**Продвижение туристского продукта**	*Семинар «Участие в выставке»:* а) Выбор выставочного мероприятия для участия конкретного турагентства по каталогам выставочного движения. б) Контрольные вопросы до и после работы на стенде. *Семинар : Разработка роликов, PR проектов*	6
6	**Организация продажи туров**	*Семинар «Стимулирование продажи»:* а) Анализ трех аспектов ту-	6

		ристского продукта (на конкретном примере). б) Роль и задачи рекламы в работе турагентства *Семинар «Реализация туристского продукта»:* а) Выявление мотивации клиентов при покупке туров. б) Организация процесса продажи туров. *Семинар «Обслуживание клиента при продаже»:* а) Основные принципы обслуживания клиентов в турагентстве при продаже туров. б) Типы покупателей. Торговые тактики. *Семинар «Договор с клиентом при продаже тура»:* а) Состав договора. б) Особенности содержания договора.	
7	**Туристские формальности**	Составление для работников турагентства памятки по соблюдению туристских формальностей..	6

7.Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины для самостоятельной работы обучающихся

1. Буйленко, В.Ф. Туризм: учебник / В.Ф. Буйленко.- Ростов н/Д: Феникс, 2008.- 411с.
2. Ильина, Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности: учебник / Е.Н. Ильина.- М.: Финансы и статистика, 2007.- 240с.:ил
3. Тимохина Т.Л. Организация приема и обслуживания туристов: учеб.пос/ Т.Л. Тимохина.- М.: ИНФРА-М, 2010.- 352с.
4. Сухов Р.И. Технологии и организации продаж в туристском агентстве: учебное пособие/ Р.И. Сухов.- Ростов н/Д.: Феникс, 2010.- 366с.
5. Хайретдинова, О.А. Технология и организация туроператорской деятельности: Учебное пособие для студентов и преподавателей по междисциплинарному курсу по специальности среднего профессионального образования 43.02.01 Туризм / О.А. Хайретдинова ; Министерство образования и науки Российской Федерации,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Уфимский государственный университет экономики и сервиса" (УГУЭС). - Уфа : Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015. - 107 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-88469-747-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445129 (08.11.2018)

Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа заключается в изучении материалов лекций, соответствующих разделов рекомендованной литературы, работа в интернете и изучение сайтов ведущих туроператоров, программ туров, маршрутов, предлагаемых туроператорами, походе и обзорной экскурсии по г. Казани. Работа над проектом, которая включает в себя: изучение города, маршрутов, объектов показа, разработка тура с расчетами Разработка маршрута, расчет тура и участие в походе или обзорной экскурсии по г. Казани.

Задания и темы, выносимые на самостоятельную работу	Время на подготовку, час	Форма СРС	Форма контроля	Литература (номера источников)
Информационные технологии в туризме.	2	Работа в интернете и знакомство с программами бронирования		1-4
Туроператор и турагент как субъекты туристского рынка	1	Кейс-study		1-4
Этапы создания и планирования бизнеса в туристской фирме	2	Составление заявки на бизнес-проект		1-5
Наименование туристской фирмы	1	Мозговой штурм		1-5
Товарный знак (знак обслуживания), торговая марка	2	Разработка макета	Оценка макета	1-5
Имидж туристской фирмы	2	сценарий	Оценка сценарий	1-5
Принципы руководства туристской фирмой	2	Ролевая игра		2-4
Виды, функции и задачи турагентств	4	Кейс-study		1- 3

Маркетинг и конкурентная политика турагентства	2	Кейс-study		2-5
Планирование туров	2	Изучение литературы по бизнес планированию		2-5
Сделка турагента с туроператором	2	тренинг		2-5
Составление маршрутов и резервирование авиабилетов	4	сценарий	проект по туру с приложениями	1-5
Продвижение и реклама в туризме	2	Разработка рекламы для турфирмы		2-5
Участие в специализированных выставках	4	Разработка макета стенда		1-3
Оформление продажи туров	2	Контр. раб	Проверка контр. раб.	1-5
Туристские формальности	2	дискуссия		3

8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

Термин «самостоятельная работа» в настоящее время приобретает более широкое толкование и понимается как деятельность, направленная на усвоение, закрепление, расширение и углубление знаний, умений и навыков, получаемых как на занятиях под руководством преподавателей, так и в часы самостоятельной подготовки.

В течение лекции, чтобы воспринять, понять и усвоить преподносимый материал, вы не только слушаете и созерцаете, а должны провести известную самостоятельную работу: осмыслить сказанное преподавателем; записать своими словами, перенести рисунки, схемы в свой конспект; уяснить логику и основные идеи, проблемы и методы их разрешения.

На семинарах, групповых и практических занятиях доля вашей самостоятельной работы увеличивается. вам приходится самостоятельно готовиться к занятиям, а на занятиях самостоятельно решать задачи, ставить и решать определенные вопросы, выступать, оперировать понятиями и определениями, проводить анализ, формулировать решения.

На занятиях в форме деловых и ролевых игр вы работаете практически самостоятельно, играя определенную роль. На этих занятиях в полной мере проявляется не только усвоенный объем знаний, но и темперамент, и характер, и, самое главное, образ мышления, способность к самостоятельной деятельности.

Кроме занятий в аудиториях под руководством преподавателей, вы самостоятельно

работаете с учебниками и научной литературой, конспектируете первоисточники, готовитесь к семинарам, практическим и лабораторным занятиям, выполняете домашние задания различного рода, курсовые работы, готовите рефераты, ведете научные исследования и т. д.

В ходе самостоятельной работы реализуются главные функции обучения – закрепление знаний и переработка их в устойчивые умения и навыки. Одновременно с этим развивается ваше творческое мышление, приобретаются навыки работы с научной литературой и навыки самостоятельного поиска знаний.

По форме самостоятельная работа может быть аудиторной под руководством преподавателя и внеаудиторной с участием преподавателя и без него.

Аудиторная самостоятельная работа, как правило, осуществляется на лекции, практических, лабораторных, семинарских занятиях и представляет собой форму самостоятельной продуктивной в учебном отношении деятельности студентов: совместные рассуждения, расшифровка тезиса, «включение в дискуссию» с обоснованием своей точки зрения, выполнение определенного объема задания, тематические диктанты, контрольные работы и т.п.

Внеаудиторная самостоятельная работа предусматривает изучение научной и специальной литературы, подготовку к занятиям, выполнение контрольных работ, написание рефератов, докладов, выполнение заданий по темам, вынесенным на самостоятельное изучение. Она обычно корректируется, контролируется и оценивается преподавателем или самим студентом через тесты, вопросы для самоконтроля.

По цели это может быть проработка материала, выполнение учебно-исследовательских заданий и исследовательская работа.

Текущая проработка материала включает выполнение задания по предмету, работу с конспектами лекций, конспектирование первоисточников, подготовку к семинарам, лабораторным работам и т.п.

Учебно-исследовательская работа (УИР) предполагает выполнение проблемно-поисковых и творческих заданий, написание докладов, рефератов, выполнение курсовых и дипломных работ, педагогических проектов. Результаты различных типов исследовательской работы могут быть представлены Вами на научно-практических конференциях.

Конспект – это последовательное, связное изложение материала книги или статьи в соответствии с ее логической структурой. Основную ткань конспекта составляют тезисы, но к ним добавляются и доказательства, факты и выписки, схемы и таблицы, а также заметки самого читателя по поводу прочитанного. Если конспект состоит из одних выписок, он носит название текстуальный конспект. Это самый «неразвивающий» вид конспекта,

так как при его составлении ваша мысль практически выключается из работы и все дело сводится к механическому переписыванию текста. Если содержание прочитанного представлено в основном в форме изложения, пересказа — это свободный конспект. Если из прочитанного в качестве основных выделяются лишь одна или несколько проблем, относящихся к теме, но не все содержание книги — тематический конспект.

Практические или творческие задания для самостоятельной работы. Такие задания могут быть направлены как на углубленную проработку теоретического материала, так и на формирование определенных профессиональных умений, профессионально значимых личностных качеств. Задания предлагаются в виде практикума или могут быть даны преподавателем непосредственно на занятии. Каждое задание сопровождается рекомендациями по его выполнению, схемой анализа проделанной работы.

Доклад – вид самостоятельной работы, используется в учебной и внеучебной деятельности, способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает к научному мышлению.

При подготовке доклада по заданной теме следует составить план, подобрать основные источники. Работая с источниками, важно систематизировать полученные сведения, сделать выводы и обобщения. К докладу по крупной теме могут привлекаться несколько студентов, между которыми распределяются вопросы выступления.

Структура любого доклада может быть представлена следующим образом:

- постановка проблемы;
- систематизированное изложение основных результатов ее изучения (направления исследований, основные положения теорий, основные научные результаты (достижения) в изучении феноменов, процессов, явлений в рамках излагаемой проблемы, спорные или неизученные аспекты);
- выводы и обобщение (резюме).

Используйте для иллюстрации сообщения компьютерный проектор.

Реферат (от латинского refero – «сообщаю») – это краткое изложение в письменном виде или в форме публичного доклада содержания научного труда или трудов, литературы по теме. Это самостоятельная научно-исследовательская работа студента, где раскрывается суть исследуемой студентом проблемы.

Перед началом работы над рефератом следует наметить план и подобрать литературу. Прежде всего, желательно пользоваться литературой, рекомендованной учебной программой, а затем расширить список источников, включая и использование специальных журналов, где имеется новейшая научная информация.

При подготовке к написанию реферата прочитать необходимо всю книгу или дру-

гой источник, но при этом главы, разделы, параграфы, непосредственно касающиеся темы работы, требуют более тщательной проработки, а второстепенные главы – беглого ознакомления, чтобы не терять логику рассуждений и доказательств автора. Особенно внимательно следует делать выписки. Рекомендуется два практически оправдавших себя способа: в тетрадях или на отдельных листах (карточках).

Записи в тетрадях дают возможность последовательно излагать материал, но при таком способе его труднее систематизировать и распределять по плану работы. Записи на отдельных листах или карточках выгодно отличаются тем, что на каждой из них делается одна выписка по конкретному вопросу, и затем их можно легко разложить по конвертам (в соответствии с планом работы). Тетрадные листы в дальнейшем потребуется разрезать.

Учитывая это, записи необходимо делать с одной стороны листа и не переносить часть текста на другую.

Для реферата (или курсовой работы) выписок будет немного, и может быть применен любой из названных способов. Однако с учетом того, что выполненная работа может впоследствии перерасти в выпускную, было бы целесообразнее делать выписки на отдельных карточках, при этом точно указывая фамилию и инициалы автора работы, ее полное название, издательство, год и место издания, страницу выписанного положения или цитаты. Это позволит при написании текста выпускной работы правильно использовать изученный материал и существенно сэкономить время для оформления сносок и библиографии.

Своеобразным фактическим материалом являются цитаты.

Цитата – это дословная выдержка из какого-либо текста. Она приводится в кавычках и обязательно должна иметь точное указание, ссылку, откуда она взята. Ссылка должна содержать фамилию и инициалы автора, название книги (или статьи), место издания, издательство, страницу. Если цитируется статья из сборника или журнала, то сначала указывается автор и название статьи, затем название сборника или журнала, его выходные данные и страница.

Иногда вместо дословной цитаты лучше привести ее краткое изложение. Это позволяет облегчить восприятие пересказываемого отрывка, более выпукло представить те аспекты, которые нужны автору для дальнейших рассуждений.

После изучения источников следует тезисно представить содержание работы.

Тезисы — это сжатое изложение основных положений прочитанного (или предстоящего выступления), утверждения, выводы. Они особенно нужны, когда приходится кратко и всесторонне характеризовать сложное явление или проблему. В тезисах мало или вовсе нет доказательств, пояснений, иллюстраций.

Когда материал собран, его необходимо систематизировать. Это позволит вести его изучение в определенной последовательности. Систематизация заключается в распределении материала в соответствии с рабочим планом.

Изложение материала должно носить проблемно-тематический характер, важно показать различные точки зрения, а также собственные взгляды на проблему. Содержание реферата должно быть логичным. Объем реферата, как правило, от 10 до 20 машинописных страниц.

Структура реферата:

1. Титульный лист.

2. Оглавление (сложный план, т.е. с главами и подглавами).

3. Введение (дается постановка вопроса, объясняется выбор темы, ее значимость и актуальность, указываются цель и задачи реферата).

4. Основная часть (состоит из глав и подглав, которые раскрывают отдельную проблему или одну из ее сторон и логически является продолжением друг друга). Допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте в случаи необходимости, так и в качестве приложений.

5. Заключение (подводятся итоги и даются обобщенные основные выводы по теме реферата, делаются рекомендации).

6. Список литературы.

СЕМИНАР, ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Подготовку к семинару целесообразно проводить в четыре этапа.

На первом этапе необходимо по плану семинара уяснить тему, цель и вопросы, вынесенные на семинар. На основе этого необходимо:

- определить свою роль и задачу на семинаре (подготовка реферата, выступления и т. д.),

- объем и порядок работы,

- предусмотреть какие и когда потребуются источники по каждому вопросу семинара,

- когда, к какому сроку и в какой форме необходимо составить конспект первоисточников,

- какой материал подготовить для обоснования,

- какие дополнительные материалы можно будет привлечь,

- где их найти.

Как правило, вся работа выполняется за 1—2 вечера и оформляется в виде краткой записи в рабочей тетради.

Второй этап подготовки к семинару включает сбор и ознакомление с литературой путем беглого ее просмотра. Беглое ознакомление с книгами требует определенных навыков, приобретаемых во время учебы.

Третий этап подготовки к семинару включает глубокое изучение источников, конспектирование и одновременно смысловую группировку материала в соответствии с планом семинара, т. е. выделение смысловых опорных пунктов, аргументов, необходимых для ответа на вопросы, поставленные в плане семинара. Целесообразно представление материала в виде записей или опорного конспекта (графических моделей, структурно-логических схем, таблиц или графиков). Особенно важно, чтобы в итоге изучения этого материала была выработана по данному вопросу своя точка зрения.

Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы. Они помогают понять построение изучаемой книги, выделить основные положения, проследить их логику и тем самым проникнуть в творческую лабораторию автора. Можно указать следующие основные формы записи: план (простой и развернутый), выписки, тезисы, конспект.

Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. У человека, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие у читателя при самостоятельной работе над произведением.

Четвертый, заключительный этап подготовки к семинару включает углубленную работу с конспектом. Следует еще раз внимательно прочесть конспект, произвести его разметку (подчеркнуть заголовки, выделить наиболее важные цитаты и т. д.), составить план выступления и провести репетицию.

Подготовка к семинару — это творческая работа, требующая предельной последовательности и настойчивости. Нельзя и не нужно заучивать материал.

Рекомендованную литературу следует прочитать, осмыслить, законспектировать, проконсультироваться у преподавателя по поводу сложных и непонятных вопросов, продумать план своего выступления на занятии. Продумывание материала в соответствии с поставленными в плане вопросами — главный этап самостоятельной работы и залог успешного выступления на семинаре.

На семинаре важно быть готовым к выступлению по всем поставленным в плане вопросам, проявлять максимальную активность при их рассмотрении. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументирование.

В заключение преподаватель, как руководитель семинара, подведет итоги выступлений. Все, что будет сказано преподавателем, нужно обязательно отметить в своих конспектах и, если потребуется, внести в них исправления и дополнения.

Практические занятия, как и семинарские, ориентированы на закрепление изученного теоретического материала и формирование определенных профессиональных умений и навыков. Под руководством и контролем со стороны преподавателя студенты выполняют конкретные задания, упражнения, решают комплексы задач. Одни из них служат иллюстрацией теоретического материала и носят воспроизводящий характер, они выявляют качество понимания студентами теории. Другие представляют собой образцы задач и примеров, разобранных в аудитории. Для самостоятельного выполнения требуется, чтобы студент овладел показанными методами решения. Следующий вид заданий может содержать элементы творчества. Одни из них требуют от студента преобразований, реконструкций, обобщений. Для их выполнения необходимо привлекать ранее приобретенный опыт, устанавливать внутрипредметные и межпредметные связи.

Решение других требует дополнительных знаний, которые студент должен приобрести самостоятельно. Третьи предполагают наличие у студента некоторых исследовательских умений.

Практические занятия стимулируют мышление, сближают учебную деятельность с научным поиском и, безусловно, готовят к будущей практической деятельности.

- поиск дополнительного материала по изучаемому вопросу или углубленное изучение существа вопроса;

- поиск определений, понятий терминов, уяснение их существа;

- подбор доказательств и примеров, теоретических установок;

- изучение источника определенных проблем или практических задач;

- расширение и углубление знаний по определенной проблеме, вопросу.

Существуют общепринятые правила грамотного чтения учебной и научной литературы. Изучение литературы должно состоять их двух этапов.

1 этап. Предварительное знакомство с книгой. Работа с книгой начинается с общего ознакомления. Для этого рекомендуется прочитать титульный лист, аннотацию и оглавление, затем внимательно ознакомиться с предисловием, введением и заключением.

Прежде всего, читается заглавие, название книги. Название книги читают все, но подумать над ним забывают многие. Небезынтересно узнать кое-что об авторе данной

книги. Иногда научный авторитет автора не только заставляет прочитать, но и повышает интерес к книге. Общее ознакомление с книгой заканчивается просмотром имеющихся в ней приложений и другого справочного материала, с тем, чтобы можно было лег-

ко найти материал, если в нем возникает необходимость. После этого можно приступить к углубленному изучению книги.

2 этап. Чтение текста. Общепринятые правила чтения таковы:

- читать внимательно – т.е. возвращаться к непонятным местам.
- читать тщательно – т.е. ничего не пропускать.
- читать сосредоточенно – т.е. думать о том, что вы читаете.
- читать до логического конца – абзаца, параграфа, раздела, главы и т.д.

Анализ прочитанного и конспектирование – важнейшее средство запоминания и усвоения изучаемого произведения. Выбор формы записей зависит от ваших индивидуальных особенностей и от назначения записей: для самообразования, для реферата, выступления и т. п. Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует наряду со зрительной и моторную память.

9. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

Наименование оценочного средства	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компетенции (или ее части)
Тест	Туристский рынок и туристское предпринимательство	ПК-6
Тест	Управление туристской фирмой	ПК-6
Тест	Экономический менеджмент турагентства	ПК-6
Тест, контрольная работа	Процедуры турагентства	ПК-6
Тест	Продвижение туристского продукта	ПК-6
Тест	Организация продажи туров	ПК-6
тест	Туристские формальности	ПК-6

10.Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

10.1.Основная литература.

1. Буйленко, В.Ф. Туризм: учебник / В.Ф. Буйленко.- Ростов н/Д: Феникс, 2008.- 411с.
2. Ильина, Е.Н. Туроперейтинг: организация деятельности: учебник / Е.Н. Ильи-

на.- М.: Финансы и статистика, 2007.- 240с.:ил

3. Тимохина Т.Л. Организация приема и обслуживания туристов: учеб.пос/ Т.Л. Тимохина.- М.: ИНФРА-М, 2010.- 352с.
4. Сухов Р.И. Технологии и организации продаж в туристском агентстве: учебное пособие/ Р.И. Сухов.- Ростов н/Д.: Феникс, 2010.- 366с.
5. Хайретдинова, О.А. Технология и организация туроператорской деятельности: Учебное пособие для студентов и преподавателей по междисциплинарному курсу по специальности среднего профессионального образования 43.02.01 Туризм / О.А. Хайретдинова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Уфимский государственный университет экономики и сервиса" (УГУЭС). - Уфа : Уфимский государственный университет экономики и сервиса, 2015. - 107 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-88469-747-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445129 (08.11.2018)

10.2. Дополнительная литература

1. Практикум по социально-экономической статистике : учебно-методическое пособие / колл. авторов; под ред. М.Г. Назарова М.: КНОРУС, 2009.
2. Практикум по теории статистики: учеб. пособие / под ред. Р.А.Шмойловой, В.Г.Минашкина, Н.А.Садовниковой. М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Салин В.Н., Чуршова *Э.Ю.* Курс теории статистики для подготовки специалистов финансово-экономического профиля: учебник. М.: Финансы и статистика, 2007.
4. Салин В.Н., Шпаковская *Е.П.* Социально-экономическая статистика, М.: Юристь, 2001.
5. Социально-экономическая статистика. Практикум: учеб.пособие / под ред. В.Н. Салина, Е.П. Шпаковской. М.: Финансы и статистика, 2008.
6. Социально-экономическая статистика: учебник / под ред. М.Р. Ефимовой. М.: Высшее образование, 2009.
7. Статистика для бакалавров экономики. Практикум: колл. авторов; под ред. В.Н.Салина, Е.П.Шпаковской. М.: КНОРУС, 2009.
8. Статистика: учебник / под общ. ред. А.Е. Суринова. М: Изд-во РАГС, 2005.
9. Статистика: учебник / под ред. В.С. Мхитаряна. М.: Издательский центр «Академия», 2006.
10. Статистика: учебно-практическое пособие / М.Г.Назарова, В.С.Варагин,

Т.Б.Великанова и др.; под общ. ред. М.Г. Назарова. М.: КНОРУС, 2008.

11. Статистика (+ CD-ROM): учебник / под ред. И.И. Елисеевой. СПб.: Питер, 2010.

12. Теория статистики: учебник / В.Г.Минашкин, Р.А.Шмойлова, НА.Садовникова, Е.С.Рыбакова. М.: ТК Велби, Проспект, 2008.

13. Экономическая статистика: учебник / под ред. проф. Ю.Н. Иванова. М.: ИНФРА, 2009.

14. Статистика: учебник/Л.П.Харченко, В.Г.Ионин. В.В.Глинский и др.-М.: ИНФРА-М, 2008.-445 с.

15. Экономика и статистика фирм: Учебник. / Под ред. С.Д. Ильенковой и др. – М.: Финансы и статистика, 2003.

16. Ефимова М.Р., Ганченко О.И., Петрова Е.В. Практикум по общей теории статистики: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2006.

17. Сухов Р.И. Технологии и организации продаж в туристском агентстве: учебное пособие/ Р.И. Сухов.- Ростов н/Д.: Феникс, 2010.- 366с.

18. Яковлев, Г.А. Экономика и статистика туризма: учеб. пос. / Г.А. Яковлев.- М.: РДЛ, 2007.- 376с.

19. Ушаков Д.С. Технологии выездного туризма: учеб.пос/ Д.С. Ушаков.- М.: Март, 2005.- 384

20. Дурович А.П. Менеджер турагентства/ А.П. Дурович.- Минск, 2010.- 320с.

10.3. Ежегодно обновляемое программное обеспечение дисциплины

1. **Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ»** (Договор с ООО «Центропарк» №10809/2019 от 12.12.2018г.);

2. **Microsoft Windows 10** (Лицензионный сертификат. Лицензия № 87550328 от 30 января 2019г.; Сублицензионный договор с ЗАО "СофтЛайн Трейд" №Tr000327736 от 16 января 2019г.; Акт предоставления прав от ЗАО "СофтЛайн Трейд" №Tr008098 от 05.02.2019);

3. **Microsoft Office** (Сублицензионный договор с ЗАО "СофтЛайн Трейд" №Tr000327736 от 16 января 2019г.; Акт предоставления прав от ЗАО "СофтЛайн Трейд" №Tr008098 от 05.02.2019);

4. **Microsoft Project** (Сублицензионный договор с ЗАО "СофтЛайн Трейд" №Tr000327736 от 16 января 2019г.; Акт предоставления прав от ЗАО "СофтЛайн Трейд" №Tr008098 от 05.02.2019).

5. Программа для ЭВМ **"САМО-турагент"** , САМО-турагент для учебных заве-

дений, срок действия – неограничен (свидетельство о государственной регистрации программ для ЭВМ № 2010614570" от «09» июля 2010 года).

6. Программа для ЭВМ **«Контур Отель»,** тарифный план «Система управления отелем» (Лицензионный договор №80718439119 с АО «Производственная фирма «СКБ Контур»)

10.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. www.elibrary.ru – научная электронная библиотека;
2. www.techlibrary.ru – техническая библиотека.
3. http://window.edu.ru – электронная библиотека. Единое окно доступа к образовательным ресурсам.
4. http://www.twirpx.com – Все для студента
5. **Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ»** (Договор с ООО «Центропарк» №10809/2019 от 12.12.2018г.);
6. Все о туризме: туристическая библиотека www.tourlib.ru
7. Профессиональный туристический портал. www.tourdom.ru
8. Энциклопедия тонкости туризма www.tonkosti.ru
9. Государственный комитет по туризму Республики Татарстан tourism.tatarstan.ru
10. сайт турагентства пегас туристик pegast.ru
11. сайт поиска туров sletat.ru
12. Всемирная туристская организация - World Tourism Organisation - http://unwto.org/
13. Проект "Малый бизнес в сфере спорта, туризма и отдыха" - http://www.businessrest.ru/
14. Российский Союз Туриндустрии - http://www.rostourunion.ru/
15. Федеральное агентство по туризму Министерства культуры Российской Федерации - http://www.russiatourism.ru/

Электронно-библиотечная система: «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru

11. Материально-техническое обеспечение дисциплины.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и инди-

видуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд. г. Казань, ул. Космонавтов д.39), имеющая специализированную мебель: рабочее место преподавателя, учебные места для обучающихся, доску. Демонстрационное оборудование: комплект для видео презентации (компьютер +телевизор), выход в Интернет. Учебно-наглядные пособия: «Виды виз», «Туроператорская деятельность», «Рынок туристских продуктов и услуг», «Объекты Всемирного наследия ЮНЕСКО на территории РФ», «Районы международного туризма», «Политическая карта мира».

Аудитории для самостоятельной работы студентов и курсового проектирования (выполнения курсовых работ) – ауд. №7, 8, имеющие учебные места с компьютерами с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно- образовательную среду организации.

Лаборатория экономико-математического моделирования и интернет –технологий (Казань, ул. Космонавтов д.39, ауд №4), имеющая специализированную мебель и оборудование, место преподавателя,34 учебных места для обучающихся. 12 шт. персональных компьютеров в составе локальной вычислительной сети , с возможностью подключения к сети “Интернет” и обеспечением доступа в электронную информационно- образовательную среду организации.

12. Методические указания для преподавателей по организации воспитательной работы с обучающимися

Методическое обеспечение процесса воспитания обучающихся выступает одним из определяющих факторов высокого качества образования. Преподаватель вуза, демонстрируя высокий профессионализм, эрудицию, четкую гражданскую позицию, самодисциплину, творческий подход в решении профессиональных задач, в ходе образовательного процесса способствует формированию гармоничной личности.

При реализации дисциплины преподаватель может использовать следующие методы воспитательной работы:

- методы формирования сознания личности (беседа, диспут, внушение, инструктаж, контроль, объяснение, пример, самоконтроль, рассказ, совет, убеждение и др.);
- методы организации деятельности и формирования опыта поведения (задание, общественное мнение, педагогическое требование, поручение, приучение, создание воспитывающих ситуаций, тренинг, упражнение, и др.);

- методы мотивации деятельности и поведения (одобрение, поощрение социальной активности, порицание, создание ситуаций успеха, создание ситуаций для эмоционально-нравственных переживаний, соревнование и др.)

При реализации дисциплины преподаватель должен учитывать следующие направления воспитательной деятельности:

Гражданское и патриотическое воспитание:

- формирование у обучающихся целостного мировоззрения, российской идентичности, уважения к своей семье, обществу, государству, принятым в семье и обществе духовно-нравственным и социокультурным ценностям, к национальному, культурному и историческому наследию, формирование стремления к его сохранению и развитию;

- формирование у обучающихся активной гражданской позиции, основанной на традиционных культурных, духовных и нравственных ценностях российского общества, для повышения способности ответственно реализовывать свои конституционные права и обязанности;

- развитие правовой и политической культуры обучающихся, расширение конструктивного участия в принятии решений, затрагивающих их права и интересы, в том числе в различных формах самоорганизации, самоуправления, общественно-значимой деятельности;

- воспитание формирование мотивов, нравственных и смысловых установок личности, позволяющих противостоять экстремизму, ксенофобии, дискриминации по социальным, религиозным, расовым, национальным признакам, межэтнической и межконфессиональной нетерпимости, другим негативным социальным явлениям.

Духовно-нравственное воспитание:

- воспитание чувства достоинства, чести и честности, совестливости, уважения к родителям, учителям, людям старшего поколения;

- формирование принципов коллективизма и солидарности, духа милосердия и сострадания, привычки заботиться о людях, находящихся в трудной жизненной ситуации;

- формирование солидарности и чувства социальной ответственности по отношению к людям с ограниченными возможностями здоровья, преодоление психологических барьеров по отношению к людям с ограниченными возможностями;

- формирование эмоционально насыщенного и духовно возвышенного отношения к миру, способности и умения передавать другим свой эстетический опыт.

Культурно-просветительское воспитание:

- формирование уважения к культурным ценностям родного города, края, страны;
- формирование эстетической картины мира;
- повышение познавательной активности обучающихся.

Научно-образовательное воспитание:

- формирование у обучающихся научного мировоззрения;
- формирование умения получать знания;
- формирование навыков анализа и синтеза информации, в том числе в профессиональной области.

Физическое воспитание:

- формирование ответственного отношения к своему здоровью, потребности в здоровом образе жизни;

- формирование культуры безопасности жизнедеятельности;

формирование системы мотивации к активному и здоровому образу жизни, занятиям спортом, культуры

Профессионально-трудовое воспитание:

- формирование добросовестного, ответственного и творческого отношения к разным видам трудовой деятельности;

- формирование навыков высокой работоспособности и самоорганизации, умение действовать самостоятельно, мобилизовать необходимые ресурсы, правильно оценивая смысл и последствия своих действий;

Экологическое воспитание:

- формирование экологической культуры, бережного отношения к родной земле, экологической картины мира, развитие стремления беречь и охранять природу.