**Пояснительная записка**

Урок производственного обучения по специальности "Туризм" (по отраслям), квалификация «Туристический агент», раздела программы: «Туристский продукт» на тему «Разработка турпродукта» является заключительным в данном разделе.

На данную тему рабочей учебной программой отводится 6 часов, что:

* Способствует прочному усвоению основных понятий;
* помогает тренировать память,
* решать разнообразные ситуационные задачи,
* мотивирует студентов к познавательной активности,
* развивает информационную и языковую компетентности,
* учит объективному самооцениванию результатов своего труда.

 Цель урока: дать основные понятия и определения по теме, научить создавать качественный, конкурентоспособный туристский продукт и методам продвижения турпродукта.

Задачи урока:

обучающие - формирование умений и навыков по сбору, обработке и представлению информации по указанной теме с помощью ИКТ; развивающие - развивать логическое и критическое мышление; групповую самоорганизацию, умение вести диалог, развивать ораторские способности, умения работать в группе, согласно выбранной роли; воспитывающая - воспитывать интерес к профессии, чувство коллективизма и бережное отношение к оборудованию, внимательности и точности в работе, соблюдению правил техники безопасности.

Тип урока: ролевая игра.

Вид урока: урок – практикум.

Метод обучения: практический.

При выполнении самостоятельной работы учитываются личностные качества студентов – разноуровневая подготовка и дифференцируемое усвоение нового материала, умение работать в группе, распределять роли.

Данная технология (личностно-ориентированное обучение) помогает создать активную, доброжелательную атмосферу, способность находить, анализировать и обрабатывать различную информацию в области туристской деятельности с использованием информационно-коммуникационных технологий. При этом студенты стремятся общаться между собой, не боятся допустить ошибку, охотно выполняют задания.

Использованные методические приёмы организации учебного сотрудничества обеспечивают усвоение материала и позволят создать необходимые условия для формирования универсальных учебных действий студентов.

 Для получения дополнительной информации во время урока производственного обучения студенты будут иметь возможность пользоваться Интернет-ресурсами.

На данном уроке производственного обучения четко прослеживается связь со следующими дисциплинами: охрана труда, страноведение, иностранный язык.

Ожидаемым результатом урока производственного обучения является проект турпродукта с обоснованием его аттрактивности с точки зрения клиента.

 По окончании урока производственного обучения по теме «Разработка туристского продукта» студенты должны знать: особенности процесса разработки турпродукта, уметь находить, анализировать и обрабатывать информацию в области туристской деятельности с использованием информационно-коммуникационных технологий и приобретут навыки создания качественного, конкурентоспособного туристского продукта иовладеют методами продвижения турпродукта.

# План открытого урока производственного обучения

Через 20 лет вы будете сожалеть больше о том, что вы не сделали, чем о том, что вы сделали. Так что оборвите канаты, поймайте попутный ветер, уплывите подальше от тихой гавани, исследуйте, мечтайте, открывайте!

 Марк Твен.

**Дата:** «20» февраля 2019 г.

**Группа:** Тур-17-9

**Тема программы:**«Туристский продукт».

**Тема урока:** «Разработка туристского продукта» «Туристік өнімді дайындау үрдісі». «The development of the tourist product»

 **Цель урока:** дать основные понятия и определения по теме, научить создавать качественный, конкурентоспособный туристский продукт и методам продвижения турпродукта.

 **Задачи:**

 **Обучающая:** формирование умений и навыков по сбору, обработке и представлению информации по указанной теме с помощью ИКТ; **Развивающая:** развивать логическое и критическое мышление; групповую самоорганизацию, умение вести диалог, развивать ораторские способности;умения работать в группе, согласно выбранной роли.

 **Воспитывающая:**воспитывать интерес к профессии, чувство коллективизма и бережное отношение к оборудованию, внимательности и точности в работе, соблюдению правил техники безопасности.

 **Тип урока:** ролевая игра.

 **Вид урока:** урок – практикум.

 **Метод обучения:** практический, опрос, беседа, лекция, демонстрация,работа с использованием ИКТ

 **Материально – техническое оснащение:**

**Оборудование:** ноутбук – 2 шт., проектор, магнитная доска

**Наглядные пособия:**презентация «Разработка туристского продукта», политическая карта мира, дидактический материал.

**Тип занятия**: комплексное применение знаний и умений

**Методы обучения:** Беседа, лекция, демонстрация, практическая работа, опрос.

**Педагогические элементы:** проблемное и личностно-ориентированное обучение

**Используемая литература:**

1. Закон РК «О туристской деятельности в РК» № 211-11 от 13.06. 2001 года с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2016 год
2. Веткин В.А., Технология создания туристского продукта [Текст]: Веткин В.А. учебное пособие, М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008г
3. Ильина Е.Н., Туроперейтинг: продвижение туристского продукта [Текст] / Ильина Е.Н. учебник для студентов высших учебных заведений туристского профиля, М: Финансы и статистика, 2008

**Интернет ресурсы:**

1. «National Geographic Traveler» // www.ngtraveler.ru
2. «Вояж и отдых» // www.viomag.ru
3. «Вояж» www.voyagemagazine.ru
4. «Туризм и отдых» www.d-mir.ru/journal/tio
5. GEO- электронная версия журналаhttp://www.geografia.ru/iridex.html
6. Библиотека «Все о туризме». www.turbooks.ru
7. Все страны // www.geografia.ru/

**Ход практического занятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Этап занятия** | **Деятельность мастера П/О** | **Деятельность студентов** |
| 1. Организационный момент (5 минут) | - приветствие студентов, контроль готовности к уроку; - отметка отсутствующих по журналу; -проверка внешнего вида студентов | - Приветствуют преподавателя;- Староста сообщает, кто отсутствует и по какой причине |
| 2. Вводный инструктаж (40 минут) | Сообщение темы, плана учебного занятия, его целей и задачИнструктаж по ТБ. | Студенты записывают в дневник тему занятия. |
| 2.1 Актуализация знаний | Мастер раздает индивидуальные тестовые задания. | Студенты дают письменные ответы на тестовые задания; |
|  | Мастер предлагает решить кроссворд каждой группе.Решение кроссворда проверяется с дополнительными комментариями. | Студенты решают кроссворд по группам;- проверка ответов, исправление ошибок.  |
|  | Выполнение задания с помощью графического органайзера "Структура туристского продукта" | Студенты заполняют графический органайзер «Структура турпродукта», раскрывая структуру турпродукта, что поможет им при выполнении самостоятельной работы |
| 2.2 Мотивация | Мастер рассказывает о практической значимости процесса разработки турпродукта для развития их профессиональных навыков. | Студенты слушают мастера и делают записи в дневнике |
| 3. Текущий инструктаж(300 минут) | 1. Мастер раздает задания для каждой подгруппы (самостоятельная работа студентов)2. Мастер вкратце рассказывает тему урока, делает акценты на основных этапах разработки турпродукта3. Проверка правильности выполнения заданий, при необходимости индивидуальное консультирование и показ | 1. Студенты получают задание и все необходимые инструкции по выполнению задания2. Студенты записывают конспект по ходу рассказа мастера3. Студенты приступают к выполнению задания (составление разработки турпродукта) |
| 4. Заключительный инструктаж (15 минут) | 1. Мастер сообщает о достижении цели занятия2. Разбор ошибок при выполнении практической работы3. Демонстрация работ студентов4. Рефлексия5. Оценка работы студентов с комментированием6. Сообщение темы следующего занятия7.Домашнее задание | 1. Студенты анализируют допущенные ошибки2. Студенты демонстрируют выполненные работы (защита проектов)3. Рефлексия 4. Записывают домашнее задание5. Наводят порядок на рабочем месте |

**План – конспект урока**

**1.Организационная часть (2 мин.):**

* Взаимное приветствие;
* Проверка посещаемости по журналу;
* Проверка внешнего вида студентов;

Мастер п/о организует деление группы на 2 команды - турагенства. Команды сами придумывают название своим турагенствам.

 Мастер п/о напоминает, из чего складывается оценка студента за урок: внешний вид, организация рабочего места, знание теоретического материала по пройденной и новой теме, наличие дневников производственного обучения, презентация проектов по заданной теме.

 **Актуализация знаний** проходит в 3 этапа (слайд):

1 этап- тестирование, где студенты должны выбрать правильный ответ на вопрос. По окончании работы студенты самостоятельно проверяют работу своих одногруппников (взаимопроверка) (5 мин).

**Тест**

1. **Туристическое агентство:**
2. ***посредническая организация, занимающаяся продажей туров и экскурсионных путевок на комиссионной основе.***
3. фирма, организующая обучение туристических кадров
4. фирма, принимающая заказы на осуществление туристических путешествий.
5. предприятие, занимающееся организацией путешествий и предоставлением других туристических услуг.
6. предприятие, занимающееся вопросами перевозки туристов
7. **Тур это - …**
8. определенный этап в проведении какого-либо мероприятия
9. каменная пирамида, сложенная на вершине горы.
10. поездка по кольцевому маршруту
11. путешествие с целью отдыха, развлечений
12. ***индивидуальная или групповая поездка по определенному туристическому маршруту с той или иной программой услуг.***
13. **Трансфер:**
14. приспособления для обслуживания трассы в горах
15. ***обеспечение транспортной доставки туристов от места прибытия до места размещения и обратно***
16. туристическая услуга по предоставлению туристу транспорта напрокат.
17. транспортное предприятие, обеспечивающее туристов услугами.
18. вид транспорта для перемещения туристов по бездорожью
19. **Туристическая путевка:**
20. ***документ, подтверждающий оплату предусмотренных программой туристских услуг и факт передачи этого права туристу.***
21. проездной туристический документ, содержащий сведения о туристском маршруте.
22. документ, выдаваемый туристу на время путешествия, который необходимо вернуть в туристическую фирму по окончании поездки.
23. документ,дающий право на проезд через границу
24. документ,подтверждающий заказ на транспортное путешествие
25. **Пэкидж-тур:**
26. особая услуга для организации делового туризма
27. финальный этап общественного культурного мероприятия.
28. ***комплексная туристская услуга.***
29. специально оборудованная для осмотра местности площадка.
30. льгота на предоставление скидок при обслуживании
31. **Туристический маркетинг:**
32. ***система мер, обеспечивающих продажу тура клиенту***.
33. специально оборудованная система обозначения трассы туристического маршрута.
34. вид торгового предприятия, предлагающий туристические товары.
35. изучение спроса на определенные услуги
36. разработка мероприятий по рекламе продукта
37. **Ваучер:**
38. работник туристической индустрии.
39. вид туристического обслуживания.
40. документ, дающий право на льготы при обслуживании
41. организатор туристического досуга
42. ***документ, на основании которого производится обслуживание туристов, расчет с фирмой***
43. **Туристический маршрут:**
44. ***заранее спланированная трасса передвижения туриста***
45. маршрут, начало и конец которого совпадает
46. специальный путевой лист, выдаваемый группе перед началом путешествия.
47. программа путешествия туриста
48. разметка пути следования туристов от начальной до конечной точки
49. **Центр туризма:**
50. ***местность, город, где создан комплекс туристско-экскурсионного обслуживания***
51. место, где проводятся массовые туристические мероприятия
52. туристическая фирма, являющаяся методическим центром по организации туристских услуг
53. местность, куда устремлены мировые туристические потоки
54. место, где можно получить полную информацию о путешествии
55. **Туроператор:**
56. работник, принимающий заказы на путешествия
57. координатор деятельности туристической фирмы
58. предприниматель, занимающийся деятельностью в области телекоммуникаций
59. ***фирма, производящая свои собственные туры***
60. гид для туристского сопровождения

На 2 этапе актуализации ваших знаний предлагаю решитькроссворд. Задание выполняется все командой. Время на его решение - 5 минут. (слайд с кроссвордом) (слайд с ответами)

Вопросы кроссворда:

* 1. Средство размещения туристов.
	2. Человек, прибывающий в страну, не являющуюся страной его постоян­ного местожительства, в каких-либо целях, за исключением совершения оплачиваемой деятельности.
	3. Первичная единица туристского продукта
	4. Тур с жестким, заранее спланированным набором услуг.
	5. Документ, подтверждающий оплату тура и дающий право на получение услуг (трансфер, услуги размещение, питание) туристом.
	6. Обеспечение транспортной доставки туристов от места прибытия до места размещения и обратно.
	7. Организация, занимающаяся реализацией туров и путевок.
	8. Путешествие с отдельными услугами по выбору клиента.
	9. Организация, занимающаяся комплектацией туров и формированием комплекса услуг туристов, продвижением и реализацией туров.
	10. Временныйпосетитель местности, находящийся в данной местности в целях туризма менее чем 24 часа.
	11. Комплекс услуг во время путешествия по индивидуальным или групповым вариантам, который предлагается для широкой продажи для потребителей, к которому, кроме транспорта, входят услуги размещения, услуги гида, питание и другие виды обслуживания и т.д.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | **10** |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   | **11** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   | **7** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **8** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   | **9** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | **5** |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   | **2** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   | **1** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   | **3** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | **6** |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **4** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | **10** |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | э |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   | **11** | т | у | р | п | а | к | е | т |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | с |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | к |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   | **7** |   |   |   |   | у |   |   |   |   |
| **8** | и | н | к | л | ю | з | и | в | т | у | р |   |   | р |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   | у |   |   |   |   | с |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   | **9** | т | у | р | о | п | е | р | а | т | о | р |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   | а |   |   |   |   | н |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   | г |   |   | **5** |   | т |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   | **2** |   | е |   |   | в |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   | **1** | г | о | с | т | и | н | и | ц | а |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   | у |   | т |   |   | у |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   | **3** | т | у | р |   |   |   |   | ч |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   | и |   |   |   |   | е |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   | с |   |   | **6** | т | р | а | н | с | ф | е | р |
| **4** | п | э | к | и | д | ж | т | у | р |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

 |

3 этап – графический органайзер (создать из предложенного дидактического материала структуру турпродукта). (слайд)



**2. Вводный инструктаж**. (25 мин.)

Сегодняшний урок является завершающим визучаемом нами разделе. Сегодня вам предстоит показать все полученные вами знания, продемонстрировать свои профессиональные навыки.

Сегодня мы с вами займемся разработкой турпродукта. Это и будет темой нашего урока. (Слайд с темой урока).

Цель нашего занятия - научиться создавать качественный, конкурентоспособный туристский продукт и овладеть методами продвижения турпродукта.

Эпиграфом к нашему уроку я выбрала слова известного английского писателя М. Твена : "Через 20 лет вы будете сожалеть больше о том, что вы не сделали, чем о том, что вы сделали. Так что оборвите канаты, поймайте попутный ветер, уплывите подальше от тихой гавани, исследуйте, мечтайте, открывайте!".

СОЗДАНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА

Основным туристическим продуктом туроператора, выпускаемым на рынок, является комплексное обслуживание, т.е. стандартный набор разнообразных услуг, продаваемый туристам в одном «пакете».

Пакет услуг (турпакет) — это произведенный туроператором туристический продукт, состоящий из перевозки, размещения, питания, экскурсионных, досугово-развлекательных и бытовых услуг, спортивных и курортных программ, туристских походов и т.д. Пакет услуг формируется в зависимости от цели путешествия и потребностей туристов по выбранному ими виду туристического отдыха.

При формировании тура возможны два варианта работы с туристами: а) реализация***заказ­ных туров;*** б) реализация***инклюзив-туров.***

При продаже***заказных туров*** формирование программы и комплектование услуг произво­дятся по желанию и при непосредственном участии туристов. Им предлагают на выбор разные варианты обслуживания в предполагаемом им месте отдыха. Например, размещение в разных по уровню, типу и месту расположения гостиницах, экскурсии и походы на выбор и др. Выбран­ные туристами услуги формируются в программу тура, рассчитывается цена. По такому же принципу многие российские туроператоры приключенческого и экотуризма работают с зару­бежными партнерскими агентствами.

***Инклюзив-тур****—* это тур с жестким заранее спланированным (до контакта с клиентом) на­бором услуг, сориентированным на определенный вид отдыха или туризма, а также на социаль­ный класс туристов и их возраст. Особенности такого тура—единая для всех программа, четко увязанная со сроками и графиком путешествия,— не позволяют сделать его заказным. При реа­лизации инклюзив-тура состав услуг не меняется; турист вправе купить его целиком или вообще отказаться от него. В целом комплексная поездка стоит дешевле, чем набор услуг, покупаемых отдельно. К недостаткам инклюзив-туров относятся:

• наличие в таком туре услуг, не интересующих клиента;

• чрезмерная насыщенность программы;

• реклама такого тура привлекает не всех потребителей, а только определенную их часть.

В зависимости от личного характера туриста и его бюджета, а также от особенностей путе­шествия, тур может совершаться на***групповой*** или***индивидуальной*** основе.

***Индивидуальные поездки*** (как правило, это заказные туры) предоставляют туристу боль­ше независимости и самостоятельности, но они более дорогие, так как такие виды услуг, как внутримаршрутный транспорт, услуги гида и некоторые другие, турист оплачивает полностью, в отличие от групповых туров, где эта цена раскладывается на всех членов группы. Именно поэ­тому индивидуальные туры не очень доступны массовому туристу.

Организация индивидуальных поездок является очень трудоемким процессом. С другой сто­роны, индивидуальный туризм с экономической точки зрения может быть достаточно выгодным для его организаторов, так как дает более высокие доходы в расчете на одного туриста по срав­нению с доходами от групповых туров. Поэтому в стратегии туроператорской работы может иметь место как групповой, так и индивидуальный туризм в различных сочетаниях.

***Групповые поездки*** (чаще всего***инклюзив-туры),*** наоборот, более дешевые и доступны массовому туристу, но в них каждый участник обязан придерживаться установленного для груп­пы порядка путешествия.

Создание привлекательного туристического продукта является первой и самой важной зада­чей туроператора. При этом необходимо иметь ясный ответ на вопрос что же будет покупать турист? Ведь он оплачивает не только и не столько гостиничное размещение и ужин в рестора­не, сколько новые ощущения и знакомство с неизвестным, внимание, располагающую обстанов­ку Продукт туризма оценивается исходя из***характеристик*** его материальных и нематериаль­ных составляющих***аттрактивности, познавательное™, инфраструктуры, системы транс­порта и гостеприимства*** (Middleton, 1988). Цена также является очень важным компонентом

Создание 1уристического продукта начинается с изучения его потребительских качеств и свойств, с выявления наиболее привлекательных сторон для туристов. Именно они являются ориентирами при разработке и реализации туристического продукта.

Специалистами выделено несколько основных потребительских свойств туристического продукта:

— ***Обоснованность****—*т е предоставление всех услуг должно быть обусловлено целью пу­тешествия и сопутствующими условиями, основанными на потребностях туриста;

— ***Надежность****—* соответствие реального содержания продукта рекламе, достоверность информации;

— ***Эффективность —*** достижение наибольшего эффекта для туриста при наименьших рас­ходах с его стороны;

— ***Целостность****—* завершенность продукта, его способность полностью удовлетворить по­требность туриста;

— ***Ясность****—* потребление продукта, его направленность должны быть понятны как туристу, так и обслуживающему персоналу;

— ***Простота в эксплуатации;***

— ***Гибкость****—* способность продукта и системы обслуживания приспособиться к другому типу потребителя и быть невосприимчивыми к замене обслуживающего персонала;

— ***Полезность —*** способность служить достижению одной или нескольких целей (например, отдых и познание), удовлетворять те или иные потребности туриста.

***Оптимальность обслуживания****—* также важное потребительское свойство, имеющее не­посредственное отношение к гостеприимству. Она подразумевает:

— Соответствие всех видов услуг определенному уровню (классу) обслуживания (например, «люкс»—VIP-обслуживание, первый класс, туристский класс, экономический класс);

— Адресную направленность тура на определенную целевую группу потребителей;

— Соответствие всех услуг тематике тура;

— Заблаговременное согласование программ обслуживания;

— Гибкость программ (возможность замены тех или иных услуг);

— Рациональное содержание обслуживания по количеству предоставляемых услуг;

— Отсутствие тенденциозности в обслуживании (ненавязчивость услуг). Все эти принципы важно учесть еще на этапе разработки туристического продукта, помня о том, что неправильно подготовленный продукт не только не пользуется спросом, но и способен оттолкнуть от предприятия потенциальных, последующих клиентов. В условиях серьезной конку­ренции, имеющейся сегодня на туристическом рынке, это— немаловажный фактор.