Государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования Ленинградской области **ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А. С. ПУШКИНА**

 Проректор по учебно-

методической работе

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_С.Н. Большаков

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММа**

Учебной практики

профессионального модуля

ПМ.04 ПРОДАЖИ ГОСТИНИЧНОГО ПРОДУКТА

УП.04.01 Учебная практика

по специальности среднего профессионального образования

43.02.11 Гостиничный сервис

Санкт-Петербург

2020

Рабочая программа учебной практики профессионального модуля ПМ.04 Продажи гостиничного продукта УП.04.01 Учебная практика разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 43.02.11 Гостиничный сервис.

Организация-разработчик: ГАОУ ВО ЛО «ЛГУ им. А.С. Пушкина».

Разработчик: Русакова Ольга Вадимовна, преподаватель ГАОУ ВО ЛО «ЛГУ им. А.С. Пушкина».

Рассмотрено на заседании ПЦК профессиональных дисциплин.

Протокол № 1 от «31» августа 2020 г.

**СОДЕРЖАНИЕ**

[1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ 4](#_Toc532467708)

[2. РЕЗУЛЬТАТЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ 6](#_Toc532467709)

[3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ 11](#_Toc532467710)

[4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ 13](#_Toc532467711)

[5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ 15](#_Toc532467712)

[ПРИЛОЖЕНИЯ 16](#_Toc532467713)

# 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

* 1. **Место учебной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы**

Программа учебной практики является частью ОПОП (ППССЗ) по специальности СПО 43.02.11 « Гостиничный сервис» в части освоения основного вида профессиональной деятельности: организация обслуживания в гостиницах, туристских комплексах и других средствах размещения.

 **1.2 Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения**

Формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта в рамках профессионального модуля ПМ.04 Организация обслуживания гостей в процессе проживания ППССЗ по основным видам профессиональной деятельности для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по избранной специальности.

**Задачи:**

- ознакомиться с учредительными документами и нормативными материалами, регламентирующими деятельность организации в частности маркетинговой службы;

- приобрести практический опыт в продвижении гостиничной услуги,

- участвовать в разработке комплекса маркетинга.

**По окончании практики обучающийся должен иметь практический опыт:**

- изучения и анализа потребностей потребителей гостиничного продукта, подбора оптимального гостиничного продукта;

- разработки практических рекомендаций по формированию спроса и стимулирования сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;

- выявления конкурентоспособности гостиничного продукта и организации;

- участия в разработке комплекса маркетинга;

- участия в маркетинговых исследованиях.

**знать:**

**-** состояние перспективы рынка гостиничных услуг;

- гостиничный продукт: характерные особенности, методы формирования;

- особенности жизненного цикла гостиничного продукта: этапы, маркетинговые мероприятия;

- потребности, удовлетворяемые гостиничным продуктом;

- методы изучения и анализа предпочтений потребителя;

- потребителей гостиничного продукта, особенности их поведения;

- последовательность маркетинговых мероприятий при освоении сегмента рынка и позиционировании гостиничного продукта;

- формирование и управление номенклатурой услуг в гостинице;

- особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы;

- специфику ценовой политики гостиницы, факторы, влияющие на ее формирование, систему скидок и надбавок;

- специфику рекламы услуг гостиниц и гостиничного продукта;

- маркетинговые исследования: понятие, значение, виды, объекты, методы, этапы и правила проведения;

- источники и критерии отбора маркетинговой информации;

- правила составления анкет и опросных листов.

**уметь:**

- выявлять, анализировать и формировать спрос на гостиничные услуги;

- проводить сегментацию рынка;

- разрабатывать гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определять его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг;

- оценивать эффективность сбытовой политики;

- выбирать средства распространения рекламы и определять их эффективность;

- формулировать содержание рекламных материалов;

- собирать и анализировать информацию о ценах;

- осуществлять сбор и обработку маркетинговой информации;

- разрабатывать анкеты и опросные листы;

- составлять отчет по результатам исследования и интерпретировать результаты.

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной практики:**

УП. 04.01 Технология продаж и продвижения гостиничного продукта

- 2 недели, 72 часа;

# 2. РЕЗУЛЬТАТЫ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

 Прохождение учебной практики способствует овладению обучающимися общими (ОК) компетенциями:

|  |  |
| --- | --- |
| Код | Наименование результата обучения |
| ОК 1. | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес |
| ОК 2. | Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество |
| ОК 3. | Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность |
| ОК 4. | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития |
| ОК 5. | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности |
| ОК 6. | Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями |
| ОК 7. | Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий |
| ОК 8. | Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации |
| ОК 9. | Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности |

 Прохождение учебной практики способствует овладению обучающимися профессиональными (ПК) компетенциями:

 ПК 4.1. Выявлять спрос на гостиничные услуги

ПК 4.2. Формировать спрос и стимулировать сбыт

ПК 4.3. Оценивать конкурентоспособность оказываемых гостиничных услуг

ПК 4.4. Принимать участие в разработке комплекса маркетинга.

# 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

**3.1. Тематический план программы учебной практики по профессиональному модулю (ПМ)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов профессионального****модуля (ПМ), и тем учебной практики** | **Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия,** **самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)** | **Объем часов** | **Уровень освоения** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **УП 04.01 Технологии продаж и продвижения гостиничного продукта** |  | **72** |  |
| **Тема 1.** **Введение** | Содержание  | ***2*** |  |
| 1. | Подготовительный этап. Определение задач и порядка прохождения практики, основные этапы работ. | *1* | *2* |
| 2. | Рекомендации по оформлению отчета по практике. | *1* | *2* |
| **Тема 2. Знакомство с предприятием гостиничного сервиса, изучение уставных документов** | Содержание  | ***8*** |  |
| 1. | Знакомство с работой предприятия. | *2* | *2* |
| 2.  | Знакомство с работой отдела (подразделения) маркетинга. | *2* | *2* |
| Практические занятия: Обзорная экскурсия на предприятие. | *4* | *3* |
| **Тема 3.** М**етоды** **исследования** **потребностей потребителей применяемых в гостинице** | Содержание  | ***6*** |  |
| 1. | Изучение и разработка схем, диаграмм по характеристике услуг, определяющих специфику маркетинга в гостинице, отеле.  | *2* | *2* |
| Практические занятия: Обзорная экскурсия на предприятие | *4* | *3* |
| **Тема 4.** **Методы формирования** **спроса и стимулированию** **сбыта услуг гостиницы**. | Содержание  | ***6*** |  |
| 1. | Исследование факторов, влияющих на процесс принятия решения о приобретении гостиничного продукта и построение модели принятия решений. | *2* | *2* |
| Практические занятия: Обзорная экскурсия на предприятие | *4* | *3* |
| **Тема 5.** **Система менеджмента гостиничного предприятия** | Содержание  | ***10*** |  |
| 1. | Изучение и оценка системы менеджмента гостиничного предприятия | *2* | *2* |
| 2. | Изучение и разработка схем, диаграмм по используемым гостиницей маркетинговым концепциям.  | *2* | *2* |
| 3. | Изучение и разработка схем, диаграмм о видах процессов управления маркетингом в гостинице, отеле. | *2* |  |
| Практические занятия: Обзорная экскурсия на предприятие | *4* | 3 |
| **Тема 6. Сбор информации о ценах на услуги гостиницы.**  | Содержание  | ***6*** |  |
| 1. |  Анализ и представление данных о дифференциации ценообразования на услуги, предоставляемые в гостинице. | *2* | *2* |
| Практические занятия: Обзорная экскурсия на предприятие | *4* | *3* |
| **Тема 7. Средства распространения гостиничного продукта.**  | Содержание | ***8*** |  |
| 1. | Анализ системы распределения гостиничного продукта на потребительском рынке. | *2* | *2* |
|  | Анализ механизма продвижения гостиничного продукта. | *2* |  |
| Практические занятия: Обзорная экскурсия на предприятие | *4* | *3* |
| **Тема 8. Маркетинг в гостиничном предприятии** | Содержание | ***6*** |  |
| 1. | Разработка материалов и проведение маркетинговых исследований в гостинице, отеле методом анкетирования.  | *2* | *2* |
| Практические занятия: Обзорная экскурсия на предприятие | *4* | *3* |
| **Тема 9.** . **Характерные особенности гостиничного продукта.** | Содержание  | ***6*** |  |
| 1. | Исследование ассортиментной политики гостиничного предприятия и выработка рекомендаций по расширению предоставляемого спектра услуг. | *2* | *2* |
| Практические занятия: Обзорная экскурсия на предприятие | *4* | *3* |
| **Тема10. Выполнение индивидуального задания от руководителя** | Содержание  | ***8*** |  |
| 1. | Выполнение индивидуального задания от руководителя. | *4* | *2* |
| Практические занятия: Обзорная экскурсия на предприятие | *4* | *3* |
| **Тема 11.****Прием отчета по практике** | Содержание | ***6*** |  |
| 1. | Подведение итогов. Прием отчета по практике | *6* | *2* |
| **Итого:** | ***72*** |  |

# 4. УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

**Требования к документации, необходимой для проведения практики:**

положение об учебной практике студентов, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования;

программа учебной практики;

график проведения практики;

график консультаций;

график защиты отчетов по практике.

**Требования к материально-техническому обеспечению практики:**

**3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

 Занятия проводятся в тренинговых кабинетах: служба продажи и маркетинга (аудитория 410), укомплектованном оборудованием: компьютер преподавателя, мультимедийный проектор, экран, маркерная доска, столы и стулья обучающихся, стол и стул преподавателя, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Подписка: Microsoft Imagine Premium

Идентификатор подписки: 61b01ca9-5847-4b61-9246-e77916134874

Акт предоставления прав №Tr043209 от 06.09.2016

Microsoft Office 2016 - Лицензионный договор №159 на передачу не исключительных прав на программы для ЭВМ от 27 июля 2018 г.

 «Гостиница-хостел», оснащенном оборудованием: стойка ресепшен; стул; компьютер; монитор; сейф; кресло; ящик для ключей; кулер.

 Помещение для самостоятельной работы (аудитория 213) укомплектовано оборудованием: компьютеры для обучающихся с подключением к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, компьютер преподавателя, мультимедийный проектор, столы и стулья обучающихся, стол и стул преподавателя, доска маркерная.

Windows 7 x64

Подписка: Microsoft Imagine Premium

Идентификатор подписки: 61b01ca9-5847-4b61-9246-e77916134874

Акт предоставления прав №Tr043209 от 06.09.2016"

Microsoft Office 2016

Лицензионный договор №159 на передачу не исключительных прав на программы для ЭВМ от 27 июля 2018 г.

**Перечень учебных изданий, Интернет – ресурсов, дополнительной литературы:**

**Основная литература:**

1. Тимохина Т. Л. Гостиничный сервис: Учебник для СПО/ Т. Л. Тимохина. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 331 с. – (Серия: Профессиональное образование). – http:// [biblio](http://biblio)-online.ru/

2. Мазилкина Е.И. Организация продаж гостиничного продукта: Учебное пособие/ Е.И. Мазилкина. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 207 с. – (Среднее профессиональное образование).

3. Восколович Н.А. Маркетинг туристских услуг: Учебник / Н.А. Восколович. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 207 с. – http:// biblioclub.ru

**Дополнительная литература:**

1. Котлер Ф. Маркетинг: гостеприимство, туризм: Учебник / Ф. Котлер,  Боуэн Джон,  Мейкенз Джеймс. - 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 1071 с. – http:// biblioclub.ru

2. Организация гостиничного бизнеса: Учебное пособие/ В.С. Варивода, Ю.М. Елфимова, К.Ю. Михайлова, Я.А. Карнаухова. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2015. – 167 с. – http:// biblioclub.ru

**Электронные библиотеки:**

1. ЭБС Университетская библиотека онлайн. – Режим доступа: [http://www.biblioclub.ru/](file:///%5C%5CFs%5C%D1%81%D0%B5%D0%BA%D1%80%D0%B5%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%8C%5C%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B8%D0%B5%5C9%20-%20%D0%A3%D0%A7%D0%95%D0%91%D0%9D%D0%AB%D0%99%20%D0%9E%D0%A2%D0%94%D0%95%D0%9B%5C%D0%A8%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%5C%D0%94%D0%BB%D1%8F%20%D0%9C%D0%B8%D1%85%D0%B0%D0%B9%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%92%5C43.02.11%20%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B8%D1%81%5C%D0%A0%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%87%D0%B8%D0%B5%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D1%8B%20%D0%BF%D0%BE%20%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%2043.02.11%20%D0%93%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B8%D1%81%5C6%20%D0%9E%D0%9F%20%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B5%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D0%B4%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%B8%D0%BD%D1%8B%5C%20http%3A%5Cwww.biblioclub.ru%5C)

2. ЭБС Юрайт. – Режим доступа: <http://www.biblio-online.ru/>

3. ЭБС IPRbooks. – Режим доступа: <http://www.iprbooks.ru/>

**Требования к руководителям практики**

*Руководитель практики:*

организует практику в соответствии с содержанием программы и тематического плана практики;

осуществляет руководство практикой;

контролирует реализацию программы и условий проведения практики, в том числе требований охраны труда, безопасности жизнедеятельности и пожарной безопасности в соответствии с правилами и нормами, в том числе отраслевыми.

*Студенты при прохождении учебной практики обязаны:*

полностью выполнять задания, предусмотренные программой учебной практики;

соблюдать действующие в колледже правила внутреннего трудового распорядка;

изучать и строго соблюдать нормы охраны труда и правила пожарной безопасности.

# 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Формой отчетности студента по учебной практики является подготовка письменного ***отчета о выполнении работ и приложений*** к отчету, свидетельствующих о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, формировании общих и профессиональных компетенций, освоении профессионального модуля.

Студент в последний день практики представляет отчет по практике. По результатам защиты студентами отчетов выставляется отметка по практике.

Результаты прохождения практики оформляются в виде отчета (отчетов) . Отчет (или отчеты) должен(ы) быть составлен(ы) в виде реферата, объемом 10-15 страниц машинописного текста с иллюстрациями (таблицы, рисунки, заполненные бланки, фотографии) и содержать описание организации работы.

Требования к оформлению:

* титульный лист (с указанием вида и типа практики, темы практики (при наличии), Ф.И.О. студента, наименования факультета, направления подготовки, курса);
* введение: цель практики, место прохождения практики, сроки прохождения практики и количество недель практики;
* перечень работ, выполненных в процессе практики;
* основная часть: описание организации работы в зависимости от практики;
* описание практических задач, которые решал студент в течении практики, описание должностных инструкций по месту прохождения практики;
* выводы: какими навыками овладел;
* предложения по организации труда на выполняемом участке работы;
* подпись студента в отчете.

Текст отчета должен быть подготовлен с использованием компьютера в Word, распечатан на одной стороне белой бумаги формата А4 (210x297 мм). Цвет шрифта - черный, межстрочный интервал - полуторный, гарнитура - Times New Roman, размер шрифта - 14 кегль.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования Ленинградской области **ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А. С. ПУШКИНА**

Колледж

Отчет

по учебной практике

Модуль (код и наименование):

ПМ.04 Продажи гостиничного продукта

Индекс и наименование практики:

УП 04.01 Учебная практика

 Выполнил:

Студент:

 Специальность: 43.02.11

«Гостиничный сервис»

 Номер зачётной книжки:

 Курс \_\_ Группа \_\_\_\_\_\_

 Преподаватель: Хомич А. В.

 Оценка:\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Подпись\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Санкт-Петербург

2018

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования Ленинградской области **ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А. С. ПУШКИНА**

ЗАДАНИЕ НА УЧЕБНУЮ ПРАКТИКУ

Студент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Специальность *43.02.11 «Гостиничный сервис», курс \_\_\_\_\_*

Квалификация *менеджер*

***ПМ.04 «Продажи гостиничного продукта»***

Содержание практики:

* ознакомиться с общей характеристикой предприятия;
* ознакомиться с общей характеристикой отдела (подразделения);
* проанализировать структуру услуг гостиничного предприятия;
* определить последовательность разработки рекламной программы гостиничного предприятия;
* выбрать оптимальные каналы сбыта гостиничной услуги на конкретном рынке;
* рассчитать экономическую эффективность рекламной кампании.

Планируемые результаты:

* изучить потребности потребителей гостиничного продукта;
* подобрать оптимальный гостиничный продукт;
* разработать практические рекомендаций по формированию спроса и стимулирования сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов;
* выявить конкурентоспособность гостиничного продукта и организации;
* принять участие в маркетинговых исследованиях и в разработке комплекса маркетинга.

Индивидуальное задание на практику:

Руководитель практики

от университета\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ФИО

М.П.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования Ленинградской области **ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А. С. ПУШКИНА**

**ПЛАН – ГРАФИК**

Проведения учебной практики

Студент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Специальность *43.02.11 «Гостиничный сервис», курс \_\_\_\_\_*

Квалификация *менеджер*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Название темы, виды работ | Сроки по плану | Рабочее место студента |
| 1 | Подготовительный этап. Определение задач и порядка прохождения практики, основные этапы работ. |  | ГАОУ ВО ЛО «ЛГУ им. А.С. Пушкина» |
| 2 | Практика в профильной организации:1. Знакомство с работой предприятия.2. Знакомство с работой отдела (подразделения).3.Изучение и разработка схем, диаграмм по характеристике услуг, определяющих специфику маркетинга в гостинице, отеле. 4. Исследование факторов, влияющих на процесс принятия решения о приобретении гостиничного продукта и построение модели принятия решений.5. Изучение и оценка системы менеджмента гостиничного предприятия. 6. Изучение и разработка схем, диаграмм по используемым гостиницей маркетинговым концепциям. 7. Изучение и разработка схем, диаграмм о видах процессов управления маркетингом в гостинице, отеле. 8.Анализ и представление данных о дифференциации ценообразования на услуги, предоставляемые в гостинице.9.Анализ системы распределения гостиничного продукта на потребительском рынке. 10. Анализ механизма продвижения гостиничного продукта. 11.Разработка материалов и проведение маркетинговых исследований в гостинице, отеле методом анкетирования. 12. Исследование ассортиментной политики гостиничного предприятия и выработка рекомендаций по расширению предоставляемого спектра услуг. |  |  |
| 3 | Выполнение индивидуального задания от руководителя |  |  |
| 4 | Подготовка дневника практики.Подготовка отчета по практике.Подготовка к защите отчета (выступление и презентация). |  |  |
| 5 | Защита отчета. Зачет по практике. |  | ГАОУ ВО ЛО «ЛГУ им. А.С. Пушкина» |

Руководитель практики \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/ \_\_\_\_\_\_\_

Студент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М.П.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

|  |
| --- |
|  Государственное автономное образовательное учреждениевысшего образования Ленинградской области**ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А. С. ПУШКИНА****Дневник**Прохождения  **УП. 04.01 Учебная практика**по специальности 43.02.11 «Гостиничный сервис»Код и наименование модуля **ПМ.04 Продажи гостиничного продукта**Студент: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_База практики: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Руководитель практики от ГАОУ ВО ЛО «ЛГУ им. А.С. Пушкина»Институт экономической безопасности: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, преподаватель. |
| **Краткое содержание работы,** **выполненной в течение дня** | **Отметка руководителя о качестве выполненной работы** | **Подпись****руководителя****практики** |
|  | Проведён инструктаж по охране труда, в т.ч. по пожарной безопасности и технике безопасности.Знакомство с предприятием гостиничного сервиса, изучение уставных документов. |  |  |
|  | Составление общей экономической характеристики гостиницы. |  |  |
|  | Изучение методов исследования потребностей потребителей применяемых в гостинице. |  |  |
|  | Сегментация рынка гостиничных услугИзучение позиционирования гостиницы. Изучение методов формирования спроса и стимулированию сбыта услуг гостиницы. |  |  |
|  | Сбор информации о ценах на услуги гостиницы. Анализ информации о ценахна услуги гостиницы. |  |  |
|  | Изучение системы скидок при реализации гостиничного продукта. |  |  |
|  | Оценка конкурентоспособности услуг гостиницы. Изучение гостиничного продукта, его характеристики и номенклатуры услуг. |  |  |
|  | Изучение средств распространения рекламы гостиничного продукта. Изучение содержания рекламных материалов гостиничного продукта. |  |  |
|  | Выполнение индивидуального задания руководителя по практике. Составление отчета по учебной практике. |  |  |
|  | Защита отчета. Зачет по учебной практике. |  |  |

Руководитель от предприятия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись) (ФИО)