



## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### «ТЕХНОЛОГІЇ ПРОДАЖІВ У ТУРИЗМІ ТА СФЕРІ ГОСТИННОСТІ»

Компонента освітньої програми – вибіркова (5 кредитів)

<b>Освітньо-професійна програма</b>	Міжнародний туризм Готельно-ресторанний сервіс та туроперейтинг
<b>Спеціальність</b>	242 Туризм і рекреація
<b>Галузь знань</b>	24 Сфера обслуговування
<b>Рівень вищої освіти</b>	перший (бакалаврський)
<b>Мова навчання</b>	українська
<b>Профайл викладача (-ів)</b>	доц. Андрусyak Наталя Степанівна, доцент кафедри географії та менеджменту туризму, кандидат біологічних наук <a href="https://geotour.chnu.edu.ua/pro-kafedru/spivrobotnyky/andrusiak-natalia-stepanivna/">https://geotour.chnu.edu.ua/pro-kafedru/spivrobotnyky/andrusiak-natalia-stepanivna/</a>
<b>Контактний тел.</b>	+380506714455
<b>E-mail:</b>	<a href="mailto:n.andrusyak@chnu.edu.ua">n.andrusyak@chnu.edu.ua</a>
<b>Сторінка курсу в Moodle</b>	<a href="https://moodle.chnu.edu.ua/enrol/index.php?id=3592">https://moodle.chnu.edu.ua/enrol/index.php?id=3592</a>
<b>Консультації</b>	за графіком консультацій викладачів на сайті: <a href="https://geotour.chnu.edu.ua/studentu/navchalnyi-protses/rozklad-zaniat-i-sesii/">https://geotour.chnu.edu.ua/studentu/navchalnyi-protses/rozklad-zaniat-i-sesii/</a>

### АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета навчальної дисципліни полягає у формуванні системи базових знань з основ організації продажів послуг гостинності.

### НАВЧАЛЬНИЙ КОНТЕНТ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

<b>МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТЕХНОЛОГІЙ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПРОДАЖІВ</b>	
<b>Тема 1</b>	Послуги гостинності як товар та їх різноманітність
<b>Тема 2</b>	Туристи як основні споживачі послуг гостинності. Цільові аудиторії
<b>Тема 3</b>	Пакетні тури як об'єкти продажу
<b>Тема 4</b>	Особистий бренд менеджера та його зв'язок з успішними продажами
<b>Тема 5</b>	Продаж та бронювання міських готелів
<b>Тема 6</b>	Документальне оформлення продажу туристичного продукту
<b>Тема 7</b>	Особливості продажу пляжних готелів
<b>МОДУЛЬ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПРОДАЖІВ</b>	
<b>Тема 8</b>	Упаковка туристичного продукту
<b>Тема 9</b>	Презентація туристичного продукту
<b>Тема 10</b>	Аналіз купівельної спроможності туристів
<b>Тема 11</b>	Продаж туристичного продукту через соціальні мережі
<b>Тема 12</b>	Типи поведінки клієнтів у процесі покупки турпродукту та їх

	заперечення
<b>Тема 13</b>	Маркетинг туристичного підприємства.
<b>Тема 14</b>	Таргетована реклама

### **ФОРМИ, МЕТОДИ ТА ОСВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ**

Під час викладання даної навчальної дисципліни використовуються такі методи навчання:

- словесні методи (лекція, розповідь, бесіда, консультація, дискусія, проблемна ситуація тощо),
- лабораторні заняття,
- наочні методи (презентації, відеоматеріали, майстер-класи тощо),
- електронне та інтерактивне онлайн-навчання (мультимедійні, дистанційні),
- самостійна робота за програмою навчальної дисципліни.

### **ФОРМИ Й МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНЮВАННЯ**

Методами оцінювання та демонстрування результатів навчання є:

- стандартизовані тести;
- проекти (індивідуальні проекти; дослідницько-творчі та ін.);
- презентації результатів виконаних завдань;
- контрольні тестування;
- завдання на лабораторному обладнанні, реальних об'єктах тощо;
- ситуаційні завдання та їх вирішення у групах.

*Форми поточного контролю:*

- усна відповідь;
- тестування;
- перевірка практичних завдань.

*Форма підсумкового контролю:* залік.

### **КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни, які варто визначати за допомогою числової (відсоткової) шкали оцінювання знань і трансформувати в оцінку використовуваної рейтингової шкали у кількості балів, що виділяються для кожного запланованого результату навчання навчальної дисципліни.

**Критерії оцінювання за основними видами робіт – [завантажити >>>](#)**

### **ПОЛІТИКА ЩОДО АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ**

Поточний та підсумковий контроль передбачає дотримання правил академічної доброчесності відповідно до «Етичного кодексу Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича» (<https://www.chnu.edu.ua/media/xellulcg/etychnyi-kodeks-chernivetsko-ho-natsionalnoho-universytetu.pdf>) та «Правил академічної доброчесності у Чернівецькому національному університеті імені Юрія Федьковича»

(<https://www.chnu.edu.ua/media/fdud03f4/pravya-akademichnoi-dobrochesnosti.pdf>).

Порушенням академічної доброчесності з боку здобувача вищої освіти вважається списування. Згідно з частиною 6 статті 42 Закону України «Про освіту»: «За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти можуть бути притягнені до такої академічної відповідальності:

- повторне проходження оцінювання (контрольна робота, іспит, залік тощо);
- повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми;
- відрахування із закладу освіти.

### **ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ**

1. UNWTO World Tourism Barometr [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mkt.unwto.org/barometer>
2. UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.unwto.org/>
3. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
4. Entrepreneurship [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.usnews.com/news/bestcountries/entrepreneurship-rankings>
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Адміністрація Державної прикордонної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dpsu.gov.ua/>
7. Головне управління статистики у м. Києві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/>
8. Рейтинг туроператорів України у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://joinuplviv.com/reitynh-turoperatoriv-ukrainy-2016/>
9. Українська маркетингова група [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.umg.ua/>
10. Рейтинг туроператорів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.turprofi.com.ua/rejtingi/2046-letnie-rejtingi-turoperatorov-poturtsii-2017>

*Детальна інформація щодо вивчення курсу  
«Технології продажів у туризмі та сфері гостинності»  
висвітлена у робочій програмі навчальної дисципліни*

[https://geotour.chnu.edu.ua/media/wewpp4ty/tehnologii\\_prodazhiv\\_v\\_mizhn\\_turyzmi.pdf](https://geotour.chnu.edu.ua/media/wewpp4ty/tehnologii_prodazhiv_v_mizhn_turyzmi.pdf)