

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
КАФЕДРА СЕРВИСА И ТУРИЗМА**

УТВЕРЖДЕНО  
решением Ученого совета ННГУ  
им. Н.И. Лобачевского  
(протокол от 30 ноября 2022 г. № 13)

**Рабочая программа дисциплины**  
**ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА В ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Уровень высшего образования  
**Бакалавриат**

Направление подготовки / специальность  
**43.03.02 «Туризм»**

Направленность образовательной программы  
**Менеджмент международного и внутреннего туризма**

Форма обучения  
**Очная, заочная**

Нижний Новгород  
2023 год начала подготовки

## 1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.ДВ.04.01.04 «Технологии маркетинга в туристской деятельности» относится к дисциплинам (модулям) по выбору, в соответствии с типом задач профессиональной деятельности ООП направления подготовки 43.03.02 «Туризм» профиль «Менеджмент международного и внутреннего туризма» (квалификации «Бакалавр»).

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре (очная форма обучения) и в 8 семестре (заочная форма обучения).

Целями освоения дисциплины являются:

- приобретение знаний по технологии маркетинговой деятельности в туристской индустрии;
- приобретение знаний по технологии разработки маркетинговых инструментов туристских предприятий;
- овладение умениями по проведению маркетинговых исследований туристского рынка;
- овладение технологиями по использованию отдельных маркетинговых инструментов в туристской индустрии.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине**	
ПКР-3. Способен применять современные технологии обслуживания потребителей и (или) туристов с использованием клиентоориентированных технологий	ПКР-3.1. Применяет современные технологии с учетом анализа рыночного спроса и потребностей туристов и других заказчиков услуг	У 3.1 Уметь применять современные технологии обслуживания потребителей; З 3.1 Знать методы обслуживания потребителей с использованием клиентоориентированных технологий; В 3.1 Владеть навыками обслуживания потребителей с использованием клиентоориентированных технологий	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
	ПКР-3.2. Изучает требования туристов, анализ мотивации спроса на реализуемые туристские продукты	У 3.2 Уметь владеть навыками анализа спроса на туристские услуги; З 3.2 Знать требования туристов к реализуемым туристским продуктам; В 3.2 Владеть навыками анализ мотивации спроса на реализуемые туристские продукты	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
	ПКР-3.3. Выбирает и применяет клиентоориентированные технологии туристского обслуживания	У 3.3 Уметь выбирать наиболее клиентоориентированные технологии туристского обслуживания; З 3.3 Знать клиентоориентированные технологии туристского обслуживания; В 3.3 Владеть навыками применения клиентоориентированных технологий туристского обслуживания	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
ПКР-4. Способен продвигать региональные туристские кластеры на внутренний и международный рынок	ПКР-4.1. Определяет цели продвижения	У 4.1 Уметь владеть методикой определения целей продвижения туристского продукта; З 4.1 Знать методы продвижения туристского продукта; В 4.1 Владеть навыками определения целей продвижения туристского продукта	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
	ПКР-4.2. Обосновывает виды и средства продвижения	У 4.2 Уметь анализировать имеющиеся инструменты продвижения, выбирать наиболее эффективные из них; З 4.2 Знать основные виды и средства продвижения, их преимущества и	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания

		недостатки; В 4.2 Владеть навыками выбора и обоснования наиболее эффективных средств продвижения туристского продукта	
	ПКР-4.3. Осуществляет оценку эффективности мероприятий по продвижению	У 4.3 Уметь анализировать систему продвижения туристского предприятия; З 4.3 Знать способы оценки эффективности использования различных инструментов продвижения; В 4.3 Владеть навыками определения наиболее эффективных инструментов продвижения туристского продукта	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания

### 3. Структура и содержание дисциплины

#### 3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
<b>Общая трудоемкость</b>	6 ЗЕТ		6 ЗЕТ
<b>Часов по учебному плану</b>	216		216
<b>в том числе</b>			
<b>аудиторные занятия (контактная работа):</b>	75		12
- занятия лекционного типа	36		4
- занятия семинарского типа	36		8
- текущие консультации	3		
- в том числе практическая подготовка	4		2
<b>самостоятельная работа</b>	105		192
<b>Промежуточная аттестация – экзамен</b>	36		9

#### 3.2. Содержание дисциплины

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)			в том числе															Самостоятельная работа обучающегося, часы		
				Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы																	
				из них																	
	Очная	Очно-заочная	Заочная	Занятия лекционного типа			Занятия семинарского типа			Занятия лабораторного типа			Всего								
Очная				Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная				
1. Методические основы маркетинговых исследований в туризме	18		25	2			2		1				4		1	14		24			
2. Информационное обеспечение в туристском маркетинге	25		25	6			6		1				12		1	13		24			
3. Разработка плана маркетингового исследования	17		26	2		1	2		1				4		2	13		24			
4. Процесс выборки	17		25	2			2		1				4		1	13		24			
5. Методы маркетингового анализа	25		26	6		1	6		1				12		2	13		24			

6. Обработка и анализ маркетинговой информации	25		26	6		1	6		1				12		2	13		24
7. Прикладные маркетинговые исследования в туризме	25		25	6			6		1				12		1	13		24
8. Отчет о маркетинговых исследованиях	25		26	6		1	6		1				12		2	13		24
Итого	180		207	36		4	36		8				72		12	105		192
Промежуточная аттестация – экзамен	36		9															
Итого	216		216	36		4	36		8				72		12	105		192

Практические занятия (семинарские занятия) организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает решение прикладной задачи-кейса по профилю профессиональной деятельности и направленности образовательной программы.

На проведение практических занятий (семинарских занятий) в форме практической подготовки отводится 4 часа (по очной форме) и 2 часа (по заочной форме).

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП: применение научных принципов и методов исследования туристского рынка;
- применение прикладных методов исследовательской деятельности в области формирования и продвижения туристских услуг;
- компетенций: ПКР-3, ПКР-4.

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа. Промежуточная аттестация проходит в традиционных формах (экзамен).

#### **4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Самостоятельная работа студентов направлена на самостоятельное изучение отдельных тем рабочей программы. Цель самостоятельной работы – подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Вся система индивидуальной самостоятельной работы должна быть подчинена усвоению понятийного аппарата, поскольку одной из важнейших задач подготовки современного грамотного специалиста является овладение и грамотное применение профессиональной терминологии.

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем по изучаемой дисциплине. Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала. Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к научным монографиям и материалам периодических изданий.

При подготовке к практическому занятию необходимо помнить, что данная дисциплина тесно связана с ранее изучаемыми дисциплинами. На семинарских занятиях студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать. Для достижения этой цели необходимо:

- 1) ознакомиться с соответствующей темой программы изучаемой дисциплины;
- 2) осмыслить круг изучаемых вопросов и логику их рассмотрения;
- 3) изучить рекомендованную литературу по данной теме;
- 4) тщательно изучить лекционный материал;
- 5) ознакомиться с вопросами очередного семинарского занятия.

Итоговой формой контроля успеваемости студентов по учебной дисциплине является экзамен. В начале семестра рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к

экзамену по данной дисциплине, а также использовать в процессе обучения программу, другие методические материалы, разработанные кафедрой по данной дисциплине. Это позволит в процессе изучения тем сформировать более правильное и обобщенное видение студентом существа того или иного вопроса.

### Примеры заданий для самостоятельной работы

Тема 1. Методические основы маркетинговых исследований

1. Основные этапы исследования
2. Методы исследований в маркетинге

Тема 2. Информационное обеспечение в маркетинге

1. Сущность информационного обеспечения исследований в маркетинге.
2. Маркетинговая информационная система (МИС)

Тема 3. Разработка плана маркетингового исследования

1. Цель и процесс маркетинговых исследований
2. Технология анализа информации

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п.5.2.

## 5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), включающий:

### 5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
Знания	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько незначительных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки
Умения	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными незначительными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
Навыки	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

### Шкала оценки при промежуточной аттестации

<b>Уровень подготовки</b>	
Превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно»
Отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
Очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
Хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
Удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
Неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
Плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

## 5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

### 5.2.1 Контрольные вопросы

Вопросы	Код формируемой компетенции
1. Цели и задачи исследований маркетинга.	ПКР-3, ПКР-4
2. Направления маркетинговых исследований.	ПКР-3, ПКР-4
3. Классификации маркетинговых исследований.	ПКР-3, ПКР-4
4. Маркетинговая информация: понятие, назначение, свойства. Первичная и вторичная информация.	ПКР-3, ПКР-4
5. Маркетинговая информационная система организации: понятие, назначение, структура, требования к организации. Система поддержки маркетинговых решений.	ПКР-3, ПКР-4
6. Маркетинговая разведка, ее отличие исследования. Бенчмаркинг и его роль в информационном обеспечении организации.	ПКР-3, ПКР-4
7. Алгоритм (этапы) процесса исследования.	ПКР-3, ПКР-4
8. Понятие проблемы. Источники маркетинговых проблем.	ПКР-3, ПКР-4
9. Методологическая часть исследования: назначение, состав и процедура разработки.	ПКР-3, ПКР-4
10. Преимущества и недостатки вторичной информации. Оценка достоверности вторичных данных.	ПКР-3, ПКР-4
11. Виды и источники вторичной информации.	ПКР-3, ПКР-4
12. Сущность, преимущества и недостатки панельных исследований. Определение панели, классификация панелей, процедура формирования, характеристика получаемой информации.	ПКР-3, ПКР-4
13. Опрос: сущность, назначение, преимущества и недостатки, проблемы использования.	ПКР-3, ПКР-4

14. Виды количественного опроса, их сравнительные преимущества и недостатки.	ПКР-3, ПКР-4
15. Особенности и разновидности телефонного опроса.	ПКР-3, ПКР-4
16. Почтовый и прессовый опрос. Опрос по Internet и E-mail	ПКР-3, ПКР-4
17. Порядок и правила разработки, оформления и тестирования опросника (анкеты).	ПКР-3, ПКР-4
18. Способы преодоления неискренности респондентов, нежелания отвечать и других трудностей при разработке опросника.	ПКР-3, ПКР-4
19. Наблюдение: сущность, назначение, преимущества и недостатки, проблемы использования, классификации.	ПКР-3, ПКР-4
20. Эксперимент как метод каузального исследования: определение, преимущества и проблемы использования.	ПКР-3, ПКР-4
21. Пробный маркетинг: формы, проблемы использования, правила подготовки и стадии проведения.	ПКР-3, ПКР-4
22. Качественные методы исследования: понятие, отличие от количественных, назначение.	ПКР-3, ПКР-4
23. Экспертный опрос: преимущества и недостатки, цели применения, методы выбора экспертов.	ПКР-3, ПКР-4
24. Индивидуальное глубинное интервью: сущность, преимущества и недостатки, цели применения и характеристика получаемой информации.	ПКР-3, ПКР-4
25. Групповое обсуждение как метод маркетингового исследования: сущность, преимущества и недостатки, цели применения и характеристика получаемой информации.	ПКР-3, ПКР-4
26. Фокус-группа: цели применения, разновидности, преимущества и недостатки.	ПКР-3, ПКР-4
27. План исследования: понятие, назначение, структура плана и особенности разработки.	ПКР-3, ПКР-4
28. Этапы формирования выборки.	ПКР-3, ПКР-4
29. Качественные методы прогнозирования: виды и характеристика.	ПКР-3, ПКР-4
30. Отчет о маркетинговом исследовании: структура, требования, формы, правила подготовки и презентации.	ПКР-3, ПКР-4

### 5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенций ПКР-3, ПКР-4

- К какому типу исследования рынка относится изучение различных справочников и статической литературы?
  - кабинетные исследования;
  - полевые исследования;
  - не относится к исследованиям;
  - все ответы верны;
  - правильного ответа нет.
- Совокупность сведений об объекте, перемещающихся в устойчивом направлении, представляет собой:
  - базу данных;
  - информационный поток;
  - маркетинговую информационную систему;
  - все ответы верны;
  - правильного ответа нет.
- Целью функционирования маркетинговой информационной системы является:
  - создание плана маркетинга;
  - предоставление информации для принятия управленческих решений;
  - реализация маркетинговой концепции управления предприятием;
  - все ответы верны;

д) правильного ответа нет.

4. Основные процессы, которые необходимы для функционирования маркетинговой информационной системы:

а) сбор, переработка, анализ, передача и хранение информации;

б) принятие решений по управлению предприятием;

в) принятие решений по управлению маркетингом;

г) все ответы верны;

д) правильного ответа нет.

5. Для функционирования маркетинговой информационной системы необходимы следующие ресурсы:

а) квалифицированный персонал, обладающий навыками сбора и обработки информации;

б) методические приёмы работы с информацией;

в) офисное оборудование;

г) все ответы верны;

д) правильного ответа нет.

6. Система внутренней маркетинговой информации предназначена для:

а) сбора и обработки информации из источников, находящихся внутри исследуемого объекта;

б) предоставления текущей информации о деятельности фирмы, позволяющей эффективно обслуживать клиентов;

в) предоставления эксклюзивной информации о деятельности фирмы, позволяющей решить некоторую проблему;

г) все ответы верны;

д) правильного ответа нет.

7. Маркетинговое наблюдение, или разведка, представляет собой:

а) источник внешней маркетинговой информации;

б) систему сбора и обработки внешней текущей информации;

в) метод сбора маркетинговой информации – наблюдение;

г) все ответы верны;

д) правильного ответа нет.

8. Источник информации, передающий сведения о состоянии других объектов является:

а) источником первичной информации;

б) источником вторичной информации;

в) сводкой результатов маркетингового исследования;

г) все ответы верны;

д) правильного ответа нет.

9. Маркетинговая информация в зависимости от стадии переработки может быть:

а) внешней;

б) внутренней;

в) первичной;

г) все ответы верны;

д) правильного ответа нет.

10. Система анализа маркетинговой информации включает в себя:

а) базы данных;

б) систему маркетинговой информации;

в) банк методов и модулей;

г) все ответы верны;

д) правильного ответа нет.

### **5.2.3 Типовые задания/задачи для оценки сформированности компетенций ПКР-3, ПКР-4**

#### **Пример практического задания**

*Задание для оценки сформированности умений компетенции ПКР-3*



Из нижеперечисленного списка выберите информацию, которую можно получить из внутренней отчетности, внешней текущей информации и маркетинговых исследований. Результат внесите в таблицу.

Список: численность сотрудников; прибыль; валютный курс; информация об экономике региона; статистика заказов; объем продаж за предыдущий период; мотивы потребителей; размер оборотного капитала; деловые новости отрасли; деятельность конкурентов; статистика по заявкам потребителей; реакция рынка на новый продукт.

### **Пример практического задания**

*Задание для оценки сформированности знаний компетенции ПКР-4*

Для выполнения задания студентом самостоятельно выбирается любая туристская фирма Нижнего Новгорода. Форма собственности и размер не имеют значение. Для выбранного предприятия необходимо:

- написать, какие субъекты и факторы являются для него микросредой;
- какие факторы макросреды необходимо учитывать фирме;
- в каждой группе факторов макросреды выбрать наиболее значимые;
- определить политические, экономические, социальные и технологические факторы, оказывающие влияние на деятельность фирмы;
- оценить степень влияния каждого из факторов по 5-балльной шкале;
- спрогнозировать влияние этих факторов в будущем (будет усиливаться, оставаться неизменным, снижаться). Результаты внести в таблицу.

### **5.2.4 Темы курсовых работ**

1. Формирование системы маркетинговой информации туристского предприятия.
2. Организация маркетинговых исследований на туристском предприятии.
3. Бенчмаркинг как метод маркетинговых исследований.
4. Разработка процедуры маркетинговых исследований на туристском предприятии.
5. Экспертные методы в маркетинговых исследованиях.
6. Использование количественных методов в маркетинговых исследованиях.
7. Теория, методология и практика в маркетинговых исследованиях.
8. Методы сбора первичных данных в системе маркетинговых исследований.
9. Методы получения данных от респондентов.
10. Исследование конкурентоспособности туристского продукта/предприятия.
11. Совершенствование коммерческой деятельности туристского предприятия и маркетинговые исследования.
12. Маркетинговые исследования системы ценообразования на туристском предприятии.
13. Исследование маркетинговых возможностей туристского предприятия.
14. Исследование рекламной деятельности туристского предприятия.
15. Исследование конкурентов и потребителей туристского предприятия.

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **а) основная литература**

1. Коль О.Д. Маркетинг в туристской индустрии: учебник и практикум для вузов / О.Д. Коль. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 342 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-16269-1. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/530722>
2. Шубаева В.Г. Маркетинг в туристской индустрии: учебник и практикум для вузов / В.Г. Шубаева, И.О. Сердобольская. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 120 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-08449-8. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/512381>

### **б) дополнительная литература**

1. Восколович Н.А. Маркетинг туристских услуг: учебник и практикум для вузов / Н.А. Восколович. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 242 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-15684-3. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/511464>
2. Скобкин С.С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе: учебник для вузов / С.С. Скобкин. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 212 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-15696-6. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/514813>

**в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы**

1. Интернет-журнал «4Р» – 4p.ru
2. Информационно-аналитический портал «Российский рынок» – [russianmarket.ru](http://russianmarket.ru)

**г) специализированная литература**

1. Журнал «Современные проблемы сервиса и туризма» // Режим доступа: <http://elibrary.ru/contents.asp?titleid=26229>

**7. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: компьютеры, мультимедийный проектор, экран.

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

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО ННГУ с учетом рекомендаций и ООП ВО по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм» профиль «Менеджмент международного и внутреннего туризма».

Автор

к.э.н., доцент

кафедры сервиса и туризма

Н.А. Шимин

Заведующий кафедрой

сервиса и туризма

д.э.н., профессор

М.В. Ефремова

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства от «14» ноября 2022 года, протокол № 6.