

**Аннотация рабочей программы дисциплины «Технологии продвижения и продаж в сфере гостеприимства» для направления подготовки 43.03.03 Гостиничное дело.  
Направленность (профиль) образовательной программы - Гостиничная деятельность**

**1. Цели и задачи освоения дисциплины**

**Цель изучения дисциплины:**

формирование знаний основ и навыков продвижения продукции и услуг в сфере гостеприимства, подготовка студентов к практическому использованию маркетинговых средств в продвижении и продажах гостиничных услуг

**Задачи изучения дисциплины:**

- изучение студентами основных мероприятий по стимулированию сбыта, анализа и разработки системы ценообразования и сбытовой политики на предприятиях;
- формирование комплекса знаний и практических навыков по продвижению и продажам в специфической области сферы услуг – гостиничной индустрии, необходимых для более углублённого изучения данного профессионального направления и для применения их в реальной практике гостиничных предприятий.

**2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и индикаторы их достижения**

**2.1 Профессиональные компетенции и индикаторы их достижения**

Код и наименование профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции
ПК-2. Способен обеспечивать контроль и оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) организации сферы гостеприимства	ИД-1ПК-2 Осуществляет координацию и контроль деятельности департаментов (служб, отделов) организаций сферы гостеприимства. ИД-2ПК-2 Определяет формы и методы контроля бизнес- процессов департаментов (служб, отделов) организаций сферы гостеприимства ИД-3ПК-2 Осуществляет выявление проблем в системе контроля и определение уровня эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) организаций сферы гостеприимства
ПК-3. Способен применять технологии обслуживания с учетом технологических новаций в избранной профессиональной сфере	ИД-1ПК-3 Формирует спецификацию услуг организаций сферы гостеприимства на основе современных технологий. ИД-2ПК-3 Применяет современные технологии оказания услуг в организациях избранной профессиональной сферы, отвечающих требованиям потребителей по срокам, цене и уровню качества обслуживания, а также требованиям безопасности ИД-3ПК-3 Разрабатывает предложения по совершенствованию технологий обслуживания в организациях избранной профессиональной сферы с учетом индивидуальных и специальных требований потребителя, в том числе лиц с ограниченными возможностями здоровья

**3. Содержание дисциплины**

Развитие продаж и их роль в гостиничном бизнесе. Покупка гостиничного

продукта потребителем. Разработка стратегии продвижения и продаж. Приемы продвижения и продаж. Среда, в которой реализуются продажи. Управление продажами. Оценка эффективности сбытовой деятельности..