

**Аннотация рабочей программ дисциплины
«Технологии продвижения и продаж в сфере гостеприимства»
для направления подготовки 43.03.03 Гостиничное дело**

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель изучения курса «Технология продвижения и продаж в сфере гостеприимства» является формирование у бакалавров знаний основ и навыков продвижения продукции и услуг в сфере гостеприимства, подготовка студентов к практическому использованию маркетинговых средств в продвижении и продажах гостиничных услуг.

Задачами освоения дисциплины являются:

- 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

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции и индикаторы их достижения:

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	ПК-2.1. Осуществляет координацию и контроль деятельности департаментов (служб, отделов) организаций сферы гостеприимства. ПК-2.2. Определяет формы и методы контроля бизнес процессов департаментов (служб, отделов) организаций сферы гостеприимства ПК-2.3. 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 сфере в избранной профессиональной сфере	ПК-3.1. Формирует спецификацию услуг организаций сферы гостеприимства на основе современных технологий. ПК-3.2. Применяет современные технологии оказания услуг в организациях избранной профессиональной сферы, отвечающих требованиям потребителей по срокам, цене и уровню качества обслуживания, а также требованиям безопасности ПК-3.3. 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

1	Развитие продаж и их роль в гостиничном бизнесе
2	Покупка гостиничного продукта потребителем
3	Разработка стратегии продвижения и продаж
4	Приемы продвижения и продаж.
5	Среда, в которой реализуются продажи.
6	Управление продажами
7	Оценка эффективности сбытовой деятельности.