

43.03.03 Гостиничное дело
 профиль «Гостиничная деятельность»
АННОТАЦИЯ
 рабочей программы дисциплины
Технологии продвижения и продаж в гостиничном бизнесе
 Дисциплина обязательной части

Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ/час.)	4 ЗЕТ/144 часа.
Цель изучения дисциплины	Целью изучения дисциплины «Технологии продвижения и продаж в гостиничном бизнесе» является формирования у студентов теоретических знаний и профессиональных компетенций, необходимых для практической деятельности в индустрии гостеприимства на уровне специалиста среднего звена управления, владение современными интернет-технологиями продвижения гостиничного продукта, применение стратегии интегрированных маркетинговых коммуникаций, формирование оптимальной структуры каналов сбыта, повышение эффективности их функционирования.
Содержание дисциплины (основные темы, разделы, модули)	<i>Раздел 1. Современные интернет технологии продвижения гостиничных услуг</i> Тема 1 Система продвижения: интегрированные маркетинговые коммуникации. Тема 2. Применение информационно-коммуникационных технологий (цифровой маркетинг) с учетом основных требований информационной безопасности, использование различных источников информации (в том числе интернет ресурсов) по объекту гостиничного продукта. Процесс продвижения. Методы продвижения. Управление продвижением. <i>Раздел 2. Методы эффективных продаж и продвижения средств размещения</i> Тема 3. Сбытовая политика гостиницы: технологии электронной коммерции в гостиничном бизнесе (b2b и b2c) Тема 4. Сайт отеля как инструмент электронной коммерции. Диагностика и выявление проблем в работе отеля при онлайн продажах. Тема 5. Эффективные каналы продвижения отеля. SMM маркетинг. Планирование и контроль реализации мероприятий продвижения.
Формируемые компетенции (коды)	УК-1, ОПК-4
Дисциплины, участвующие в формировании компетенции	Маркетинг гостиничного предприятия, Организация гостиничного дела, Технологии гостиничной деятельности
Коды и наименования индикаторов достижения компетенций	УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач УК-1.1. Демонстрирует знание принципов сбора, отбора и обобщения информации, методологии системного подхода для решения профессиональных задач. УК-1.2. Анализирует и систематизирует разнородные данные, осуществляет процедуры анализа проблем и принятий решений в профессиональной деятельности УК-1.3. Применяет навыки научного поиска и практической работы с источниками информации; методами принятий решений ОПК-4. Способен осуществлять исследования рынка, организовывать продажи и продвижение услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания

	ОПК-4.1. Осуществляет мониторинг рынка услуг сферы гостеприимства и общественного питания, изучение рынка, потребителей, конкурентов. ОПК-4.2. Осуществляет продажи гостинично-ресторанного продукта, в том числе с помощью онлайн технологий. ОПК-4.3. Осуществляет продвижение услуг сферы гостеприимства и общественного питания по основным направлениям, в том числе в сети Интернет.
Образовательные технологии	Лекции, практические занятия, выполнение домашней работы в форме ситуационных заданий, решение кейс-задач, тестирование
Форма промежуточной аттестации	Защита курсовых работ, экзамен