

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Гайдамашко Игорь Вячеславович
 Должность: И.о. ректора
 Дата подписания: 29.09.2022 17:37:29
 Уникальный программный ключ:
 c7b77973654876a9af4d3b280790bfd371557fdb

ПРИЛОЖЕНИЕ. АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

43.03.03

Бакалавриат

Профиль подготовки «Гостиничная деятельность»

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

Технологии продвижения и продаж в гостиничном бизнесе

дисциплина обязательной части учебного плана

заочная форма обучения

Составитель аннотации: Романова Л.М., доцент, к.э.н., доцент кафедры ГиРБ



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	Раздел 1. Современные интернет технологии продвижения гостиничных услуг 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. Раздел 2. Методы эффективных продаж и продвижения средств размещения 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
Наименование дисциплин, необходимых для освоения дисциплины	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	Изложение лекционного материала с элементами обсуждения, а также с использованием графического сопровождения лекций (презентации на мультимедийном проекторе). В качестве методики проведения практических занятий используются: - информационные технологии: презентации, аудиовизуальная технология; - использование электронных образовательных ресурсов (электронные учебные пособия, статьи, домашние задания, рассылаемые на электронную почту студентов) при подготовке к лекциям, практическим занятиям и для самостоятельной работы; - технология «дебаты»: дискуссии предполагающая обсуждение сложных вопросов, проблем изучаемой темы (интерактивная форма проведения занятия)
Формы текущего контроля успеваемости	Мини-проекты с презентациями и обсуждением, тестирование.
Форма промежуточной аттестации	Защита курсовых работ, экзамен.

Зав. кафедрой ГиРБ
название кафедры



Е.В. Корягина