

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Мухамбеталиева Алсу Сабиловна

Должность: Ведущий специалист отдела МКО

Дата подписания: 23.03.2026 15:25:49

Уникальный программный ключ:

a704735d5ef2b8c074250c71fd1f1621051fd8e1

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по УРиЦТ

А.В. Павлова

22.05.25г.

Рабочая программа дисциплины Преддипломная практика

Закреплена за кафедрой

Кафедра сервиса и туризма

Учебный план

43.03.02 Туризм, Организация туристской деятельности территорий

Квалификация

бакалавр

Форма обучения

очная

Общая трудоемкость

12 ЗЕТ

Часов по учебному плану

432

Виды контроля в семестрах:

в том числе:

зачеты с оценкой 8

аудиторные занятия

0

самостоятельная работа

432

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>. <Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
Неделя				
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Сам. работа	432	432	432	432
Итого	432	432	432	432

Автор (ы) программы:

к.п.н., доц., Сморгачев Валерий Юрьевич



Программа обсуждена (или утверждена) на заседании кафедры

Протокол от 13.03.2025 г. № 8

Зав. кафедрой Веслогозова М.В.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1	систематизация, обобщение и углубление теоретических знаний, а также сбор эмпирических данных и проведение комплексного аналитического исследования деятельности предприятия, выявление проблемных зон и разработка проектных решений для совершенствования бизнес-процессов в рамках выполнения выпускной квалификационной работы
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		Б2.О
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Управление проектами в туризме	
2.1.2	Предпринимательство в сфере туризма	
2.1.3	Организация туристской деятельности	
2.1.4	Основы подготовки выпускной квалификационной работы	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

ОПК-4: Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта

ОПК-4.1: Осуществляет маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов

Уметь:
осуществлять маркетинговые исследования современного рынка туризма, потребителей, конкурентов;

Владеть:
методами SWOT- и PEST-анализа для оценки рыночной позиции предприятия;

ОПК-4.2: Формирует каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет

Уметь:
оценивать эффективность существующих каналов продвижения услуг организации сферы туризма;

Владеть:
навыками разработки мероприятий по продвижению услуг организации сферы туризма в цифровой среде с использованием инструментов интернет-маркетинга

ОПК-5: Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности

ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы

Уметь:
анализировать ключевые финансовые показатели предприятия (выручку, рентабельность, себестоимость тура);

Владеть:
навыками расчёта, оценивания и анализа основных производственно-экономических показателей туристского предприятия;

ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения

Уметь:
экономически обосновывать необходимость и целесообразность принятия решений при осуществлении профессиональной деятельности;

Владеть:
навыками экономически обосновывать необходимость и целесообразность принятия решений при осуществлении профессиональной деятельности;

ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Уметь:
оценивать экономическую эффективность результатов деятельности туристского предприятия;

Владеть:
экономическими инструментами оценки эффективности результатов деятельности туристского предприятия;

ОПК-6: Способен применять законодательство Российской Федерации, а также нормы международного права при осуществлении профессиональной деятельности

ОПК-6.1: Осуществляет поиск и обоснованно применяет необходимую нормативно-правовую документацию для деятельности в избранной профессиональной области

Уметь:
осуществлять поиск необходимой нормативно-правовой документации для деятельности в избранной сфере профессиональной области;

Владеть:
навыками осуществления поиска необходимой нормативно-правовой документации для деятельности в сфере туризма;

ОПК-6.2: Соблюдает законодательство Российской Федерации в предоставлении туристских услуг

Уметь:
обоснованно применять нормативно-правовую документацию в области своей профессиональной деятельности;

ОПК-6.3: Обеспечивает документооборот в соответствии с нормативными требованиями

Уметь:
вести документооборот в соответствии с нормативными требованиями в сфере туризма

Владеть:
навыками обеспечения документооборота в соответствии с нормативными требованиями;

ОПК-7: Способен обеспечивать безопасность обслуживания потребителей и соблюдение требований заинтересованных сторон на основании выполнения норм и правил охраны труда и техники безопасности

ОПК-7.1: Обеспечивает безопасность обслуживания потребителей туристских услуг

Уметь:
оценивать потенциальные риски для туристов и разрабатывать меры по их минимизации;

Владеть:
навыком проведения инструктаж по технике безопасности и правилам поведения в экстренных ситуациях

ОПК-7.2: Соблюдает требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности

Уметь:
соблюдать положения нормативно-правовых актов, регулирующих условия охраны труда и техники безопасности;

Владеть:
навыками соблюдения положений нормативно-правовых актов, регулирующих условия охраны труда и техники безопасности;

ОПК-8: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

ОПК-8.1: Использует терминологию в области цифровой экономики и цифровых технологий

Уметь:
применять основные понятия цифровой экономики в профессиональной деятельности.

Владеть:
навыком применения профессиональной терминологии при работе с программным обеспечением для турбизнеса;

ОПК-8.2: Выполняет трудовые действия с использованием информационных технологий при решении задач профессиональной деятельности

Уметь:
выбирать оптимальные цифровые инструменты для автоматизации различных задач в профессиональной деятельности;

Владеть:
навыками работы в профессиональных системах бронирования и офисных пакетах необходимых в профессиональной деятельности предприятия туризма;

ПК-3: Способен разрабатывать и применять технологии обслуживания туристов с использованием технологических и информационно-коммуникативных технологий

ПК-3.1: Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста

Уметь:
проектировать тематические и комбинированные туры, используя актуальные цифровые ресурсы;

Владеть:
навыками составления детальной программы тура с учетом специальных требований клиента;

ПК-3.2:Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг

Уметь:
выстраивать процесс продажи от первого контакта с клиентом до завершения сделки;

Владеть:
навыком оформления полного пакета документов на продажу тура;

ПК-3.3:Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов

Уметь:
вести деловую переписку и переговоры с поставщиками услуг для согласования условий контракта;

Владеть:
навыком формулирования и фиксирования в соглашениях ключевых коммерческих условий;

ПК-5: Способен находить, анализировать и обрабатывать научную информацию в сфере туризма

ПК-5.1:Проводит исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов

Уметь:
анализировать и оценивать туристско-рекреационный потенциал территории;

Владеть:
навыком составления карт и паспортов туристских объектов с оценкой их доступности и attractiveness;

ПК-5.2:Применяет современные технологии сбора, обработки и анализа информации в сфере туризма

Уметь:
планировать и организовывать процесс сбора информации из различных источников;

Владеть:
навыком применения инструментов веб-аналитики и социальных сетей для сбора данных о поведении потребителей;

ПК-5.3:Использует методы анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма

Уметь:
прогнозировать тренды развития туристского спроса на основе анализа данных;

Владеть:
навыками применения базовых методов и моделей статистического анализа в туристской отрасли;

ПК-7: Способен к продвижению туристского продукта с использованием современных технологий

ПК-7.1:Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта

Уметь:
разрабатывать комплексный план продвижения для нового туристского продукта;

Владеть:
навыками создания контента для разных каналов продвижения, используемых в туристской отрасли;

ПК-7.2:Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний

Уметь:
анализировать показатели эффективности от различных рекламных каналов и кампаний;

Владеть:
навыком формирования отчетов по эффективности рекламы и вносить оперативные корректировки в настройки рекламных кампаний.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. Преддипломная практика						
1.1	Преддипломная практика /Тема/	8	0				

1.2	Преддипломная практика /Ср/	8	432	ОПК-4.1-У1 ОПК-4.1-В1 ОПК-4.2-У1 ОПК-4.2-В1 ОПК-5.1-У1 ОПК-5.1-В1 ОПК-5.2-У1 ОПК-5.2-В1 ОПК-5.3-У1 ОПК-5.3-В1 ОПК-6.1-У1 ОПК-6.1-В1 ОПК-6.2-У1 ОПК-6.3-У1 ОПК-6.3-В1 ОПК-7.1-У1 ОПК-7.1-В1 ОПК-7.2-У1 ОПК-7.2-В1 ОПК-8.1-У1 ОПК-8.1-В1 ОПК-8.2-У1 ОПК-8.2-В1 ПК-3.1-У1 ПК-3.1-В1 ПК-3.2-У1 ПК-3.2-В1 ПК-3.3-У1 ПК-3.3-В1 ПК-5.1-У1 ПК-5.1-В1 ПК-5.2-У1 ПК-5.2-В1 ПК-5.3-У1 ПК-5.3-В1 ПК-7.1-У1 ПК-7.1-В1 ПК-7.2-У1 ПК-7.2-В1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3		
-----	-----------------------------	---	-----	--	---	--	--

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Типовые контрольные вопросы для защиты отчета по практике

ОПК-4.1: Осуществляет маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов

Контрольный вопрос: Назовите 3-х ключевых конкурента вашего туристского предприятия (туроператора/турагентства) и проведите сравнительный анализ их основных экскурсионных маршрутов или турпакетов по отношению к вашим. По каким параметрам (цена, уникальность программы, транспортная и экскурсионная составляющая, целевая аудитория) ваши предложения проигрывают, а по каким лидируют?

Ситуационная задача: На основе данных предприятия за последний сезон зафиксировано снижение продаж одного из классических историко-культурных маршрутов на 20%. Проанализируйте возможные причины (изменение интересов потребителей, действия конкурентов, устаревание программы) и предложите, какое маркетинговое исследование необходимо провести для обоснования решения: модернизировать существующий маршрут или разработать

принципиально новый.

ОПК-4.2: Формирует каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет

Контрольный вопрос: Какова структура каналов продаж на вашем объекте практики (прямые продажи через сайт/офис, работа через агентскую сеть, партнерские программы, онлайн-агрегаторы)? Оцените эффективность официального сайта и социальных сетей предприятия как каналов привлечения клиентов и генерации продаж.

Ситуационная задача: Ваш объект практики планирует запуск нового сезонного туристского продукта (например, «Гастрономический тур по регионам России» или «Экологический поход для семей с детьми»). Сформулируйте основные мероприятия по его продвижению в сети Интернет на ближайший месяц, выбрав наиболее релевантные площадки (таргетированная реклама, контент-маркетинг, работа с блогерами) для вашей целевой аудитории.

ОПК-5.1: Определяет, анализирует, оценивает производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы

Контрольный вопрос: Какие ключевые производственно-экономические показатели (KPI) отслеживаются на вашем предприятии (например, средний чек тура, конверсия сайта, себестоимость тура, загрузка транспорта/гидов)?

Проанализируйте динамику двух из них за период вашей практики.

Ситуационная задача: По итогам квартала выручка от продаж выросла на 10%, но прибыль осталась неизменной. Какие экономические показатели и статьи затрат (себестоимость турпакета, комиссионные расходы, операционные издержки) вы проанализируете в первую очередь, чтобы определить причину данной ситуации?

ОПК-5.2: Принимает экономически обоснованные управленческие решения

Контрольный вопрос: Перед предприятием стоит выбор: инвестировать в модернизацию сайта с функцией онлайн-конструктора туров или в расширение агентской сети в другом регионе. По каким экономическим критериям (окупаемость, прогноз прироста клиентов, операционные расходы) вы будете проводить сравнительный анализ для принятия решения?

Ситуационная задача: Для борьбы с сезонным спадом спроса руководство рассматривает два варианта: снизить цены на 15% на «горящие» туры или разработать новый низкобюджетный продукт с упрощенной программой. Какое из этих решений, на ваш взгляд, является более экономически обоснованным в долгосрочной перспективе? Обоснуйте свой ответ.

ОПК-5.3: Обеспечивает экономическую эффективность туристского предприятия

Контрольный вопрос: Опишите, как на вашем предприятии рассчитывается и контролируется себестоимость стандартного турпакета. Какие факторы (рост цен у перевозчиков, изменение курса валют, сезонность) в последнее время оказали наибольшее влияние на ее изменение?

Ситуационная задача: Наблюдается устойчивый рост непроизводственных расходов (например, на маркетинг или аренду офиса) при стагнации выручки. Предложите три конкретные меры по оптимизации затрат, которые не приведут к снижению качества услуг и не повлияют негативно на клиентский опыт.

ОПК-6.1: Осуществляет поиск и обоснованно применяет необходимую нормативно-правовую документацию для деятельности в избранной профессиональной области

Контрольный вопрос: При формировании договора на оказание туристских услуг на вашем предприятии какие основные нормативные акты (ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ», Правила оказания туристских услуг, закон о защите прав потребителей) используются? Приведите пример применения одной из норм.

Ситуационная задача: При подготовке нового экстремального маршрута (например, горного похода) клиент требует изменить стандартные условия страхования. Какую нормативную базу (включая ведомственные приказы и стандарты) вам необходимо изучить, чтобы дать юридически корректные рекомендации и оформить дополнительные документы?

ОПК-6.2: Соблюдает законодательство Российской Федерации в предоставлении туристских услуг

Контрольный вопрос: Опишите процедуру заключения договора с туристом на вашем предприятии. Какие существенные условия (информация о туроператоре, программа, общая цена, порядок изменения/расторжения) должны быть в него включены в обязательном порядке согласно законодательству?

Ситуационная задача: Партнер-туроператор прислал программу тура, включающую посещение объекта культурного наследия, не имеющего официального разрешения на прием туристических групп. Какие нормы закона это нарушает? Опишите ваши действия для урегулирования ситуации до начала продаж данного тура.

ОПК-6.3: Обеспечивает документооборот в соответствии с нормативными требованиями

Контрольный вопрос: Какие основные документы (договоры, программы пребывания, информированные добровольные согласия, паспорта маршрутов, отчетные формы) формируются в процессе работы с клиентом на вашем предприятии? Как организована система их хранения (электронная/бумажная)?

Ситуационная задача: После подтверждения бронирования выяснилось, что в программе тура, уже отправленной клиенту, допущена ошибка в дате экскурсии. Опишите пошаговый регламент действий по внесению изменений во все документы (договор, программу, ваучеры) с соблюдением правовых норм и информированием всех сторон.

ОПК-7.1: Обеспечивает безопасность обслуживания потребителей туристских услуг

Контрольный вопрос: Какие меры по обеспечению безопасности туристов (инструктаж, страховка, квалификация гидов-проводников, план действий в ЧС) предусмотрены на этапе подготовки и проведения тура/экскурсии на вашем предприятии? Приведите конкретный пример.

Ситуационная задача: Непосредственно перед началом автобусной экскурсии по городу поступило официальное штормовое предупреждение от МЧС с рекомендацией ограничить перемещения. Опишите ваш алгоритм действий для обеспечения безопасности группы и соблюдения договорных обязательств перед клиентами.

ОПК-7.2: Соблюдает требования охраны труда и техники безопасности в подразделениях предприятий избранной сферы деятельности

Контрольный вопрос: Какие локальные нормативные акты и документы по охране труда (инструкции, журналы инструктажей, приказы) действуют в офисе компании, где вы проходили практику? Проводился ли для вас вводный инструктаж?

Ситуационная задача: В ходе визуального осмотра рабочего места менеджера по продажам выявлены потенциальные нарушения (перегруженные розетки, незакрепленные провода, отсутствие аптечки в зоне видимости). Какие первоочередные меры необходимо предложить руководству для устранения этих рисков?

ОПК-8.1: Использует терминологию в области цифровой экономики и цифровых технологий

Контрольный вопрос: Опишите, как на вашем предприятии используются современные цифровые технологии (например, CRM-система, конструктор сайтов, аналитика Google Analytics, сервисы онлайн-бронирования). Приведите пример профессиональной задачи, которую вы решали с их применением.

Ситуационная задача: Вам поручено подготовить краткую презентацию о цифровой трансформации продаж для новых сотрудников. Объясните значение и практическое применение трех ключевых терминов: CRM-система, таргетированная реклама и конверсия сайта.

ОПК-8.2: Выполняет трудовые действия с использованием информационных технологий при решении задач профессиональной деятельности

Контрольный вопрос: Опишите, как вы использовали информационные технологии (офисные программы, профессиональные базы, мессенджеры, облачные сервисы) для решения конкретной задачи во время практики (например, для анализа спроса, оформления документации, коммуникации с клиентом или партнером).

Ситуационная задача: Для еженедельного отчета руководителю необходимо собрать, обобщить и визуализировать ключевые данные по продажам из разных источников (звонки, сайт, соцсети). Какие ИТ-инструменты (например, Excel/Google Таблицы, Power BI, шаблоны в CRM) вы выберете и как организуете этот процесс?

ПК-3.1: Формирует туристский продукт, в т.ч. на основе современных информационно-коммуникативных технологий, а также с учетом индивидуальных и специальных требований туриста

Контрольный вопрос: Опишите стандартные этапы формирования нового типового турпакета на вашем предприятии.

Какую роль на каждом этапе играют современные ИКТ (поиск и сравнение предложений онлайн, навигаторы, виртуальные туры по отелям)?

Ситуационная задача: В агентство обратилась семья с запросом на разработку индивидуального недельного тура по Золотому кольцу для человека, передвигающегося на коляске. Как вы будете учитывать специальные требования при подборе транспорта, гостиниц, объектов показа и составлении программы?

ПК-3.2: Организует продажу туристского продукта и отдельных туристских услуг

Контрольный вопрос: Опишите поэтапный процесс продажи, начиная с первичного обращения клиента (лично, по телефону, через сайт) и заканчивая заключением договора. Как на каждом этапе выявляются и учитываются потребности и возражения клиента?

Ситуационная задача: Клиент долго выбирает между двумя схожими турами в Грецию: более дорогим от туроператора «А» с прямым перелетом и более бюджетным от туроператора «Б» с перелетом с низкобюджетным авиаперевозчиком и стыковкой. Какие аргументы и техники продаж вы будете использовать, чтобы помочь ему сделать окончательный выбор?

ПК-3.3: Ведет переговоры с партнерами, согласовывает условия взаимодействия по реализации туристских продуктов

Контрольный вопрос: С какими основными типами партнеров (отели, авиакомпании/перевозчики, экскурсионные бюро, страховые компании) взаимодействует ваше предприятие? Какие ключевые условия (цены, размер комиссии, условия отмены брони, процедура расчетов) обычно становятся предметом переговоров?

Ситуационная задача: Ключевой отель-партнер на популярном курорте уведомил о значительном повышении цен на следующий сезон, что делает ваш турпакет неконкурентоспособным. Опишите вашу стратегию ведения переговоров: какие альтернативные предложения (гарантированный объем брони, исключительные условия, совместное продвижение) вы можете выдвинуть?

ПК-5.1: Проводит исследования туристско-рекреационного потенциала и ресурсов туристских регионов, территорий, зон и комплексов

Контрольный вопрос: Оцените туристско-рекреационный потенциал территории (региона, города, района), на которой специализируется ваше предприятие или где проходила практика. Какие ресурсы (природные, культурно-исторические, инфраструктурные) используются наиболее и наименее эффективно в текущих турпродуктах?

Ситуационная задача: Вам поручено разработать концепцию нового тематического маршрута (например, «Индустриальный туризм» или «Литературные усадьбы»). Предложите план исследования и аудита ресурсов: какие объекты, эксперты и источники информации необходимо изучить в первую очередь?

ПК-5.2: Применяет современные технологии сбора, обработки и анализа информации в сфере туризма

Контрольный вопрос: Для анализа предпочтений целевой аудитории и конкурентной среды на вашем предприятии какие современные технологии и источники информации используются (социальные сети и отзывы, данные поисковых систем, статистические отчеты, платные аналитические сервисы)?

Ситуационная задача: Для оценки перспектив запуска нового направления (например, фрирайд-туров для сноубордистов) недостаточно общих рыночных данных. Разработайте план сбора первичной информации, определив цифровые

инструменты (специализированные форумы, опросы в соцсетях, анализ геоданных) и методы ее обработки.

ПК-5.3: Использует методы анализа и прогнозирования развития явлений и процессов в сфере туризма

Контрольный вопрос: На основе данных о продажах прошлых лет (сезонность, популярность направлений, средний чек) спрогнозируйте ожидаемый спрос на летние пляжные туры на предстоящий сезон. Какие количественные или качественные методы прогнозирования вы примените?

Ситуационная задача: После активного старта продаж нового экскурсионного маршрута его популярность через месяц резко пошла на спад. Какие методы анализа (сравнение с конкурентами, опрос первых клиентов, анализ точек отказа на сайте) вы будете использовать для выявления причин и корректировки плана продвижения?

ПК-7.1: Осуществляет проведение мероприятий по продвижению туристского продукта

Контрольный вопрос: Какие конкретные мероприятия по продвижению (онлайн и оффлайн) проводились на вашем предприятии в период практики (рекламные кампании, участие в выставках, промо-акции в соцсетях, рассылки)? Оцените, насколько они были адресованы целевой аудитории продвигаемого продукта.

Ситуационная задача: Для продвижения нового детского образовательно-развлекательного тура в период школьных каникул необходимо разработать комплексный план рекламной кампании. Какие каналы и конкретные мероприятия (таргетированная реклама для родителей, collaboration с семейными блогерами, организация открытого вебинара-презентации) вы включите в план на первый месяц?

ПК-7.2: Осуществляет оценку эффективности проводимых мероприятий продвижения, отбор наиболее эффективных каналов, разрабатывает мероприятия по корректировке рекламных кампаний

Контрольный вопрос: По каким ключевым показателям (KPI) на вашем предприятии оценивается эффективность рекламных кампаний и мероприятий продвижения (стоимость привлечения клиента — CPA, возврат на инвестиции — ROI, охват, конверсия в заявку/продажу)?

Ситуационная задача: Рекламная кампания в социальной сети ВКонтакте, направленная на продвижение туров для молодежи, показывает высокий охват и вовлеченность (лайки, репосты), но очень низкую конверсию в реальные продажи. Предложите план корректировки кампании: какие гипотезы для тестирования (изменение креатива, уточнение таргетинга, доработка посадочной страницы) вы выдвинете и как будете оценивать их эффективность?

5.2. Темы письменных работ

Отчет о прохождении преддипломной практики

5.3. Фонд оценочных средств

Во время защиты отчета по практике студенту могут быть заданы контрольные вопросы и/или ситуационные из разработанного перечня. Ответы на них должны основываться на материалах, представленных в отчете, и личных наблюдениях студента.

Применение критериев оценивания к отчету и защите:

Оценка отчета

Критерии будут применяться к полноте и глубине описания, логичности изложения, правильности использования терминологии, наличию примеров из практики, которые подтверждают понимание студентом соответствующих компетенций.

Оценка защиты/собеседования

В ответе студент должен четко назвать:

- конкретную ситуацию, которая произошла с ним во время прохождения практики;
- решаемую задачу;
- предпринятые им действия;
- результат своих действий.

Оценивается то, как:

- были выбраны варианты поиска необходимой информации;
- насколько обоснованно и корректно была проанализирована информация, какие виды информации были использованы, как оценивалась достоверность информации, как были сформулированы выводы по результатам исследования
- насколько корректными и обоснованными были действия в процессе выполнения задач в период практики.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Этап 1

Форма текущего контроля - отчет о прохождении практики.

Средства текущего контроля:

- индивидуальное задание;
- дневник практики;
- отзыв руководителя от базы практики.

Этап 2

Форма текущего контроля - защита отчета.

Средства текущего контроля:

- отчет о прохождении практики;
- вопросы для защиты практики.

5.5. Рейтинг-план дисциплины

Шкала рейтинговой оценки прохождения практики руководителя от базы практики (в баллах)

Критерии оценки

Качество выполнения задач согласно индивидуальному плану - до 15:

- задачи выполнены не качественно согласно индивидуальному плану 0-5
- задачи частично выполнены качественно, допущены ошибки 6-10
- задачи выполнены качественно согласно индивидуальному плану 11-15

Качество выполнения профессиональных задач, порученных студенту в момент порождения практики - до 15:

- профессиональные задачи выполнены не качественно 0-5
- профессиональные задачи частично выполнены качественно 6-10
- профессиональные задачи полностью выполнены качественно 11-15

Соблюдение трудовой дисциплины - до 5

- трудовая дисциплина не соблюдена 0-1
- трудовая дисциплина соблюдена частично 2-3
- трудовая дисциплина соблюдена полностью 4-5

Итого - до 35

Шкала рейтинговой оценки прохождения ознакомительной практики руководителя от ФГБОУ ВО «Поволжский ГУКСИТ» (в баллах)

Критерии оценки

Соответствие отчета индивидуальному заданию - до 9:

- вопросы индивидуального задания не раскрыты 0-2;
- вопросы индивидуального задания раскрыты частично, допущены логические ошибки 3-5;
- вопросы индивидуального задания раскрыты полностью, имеются несущественные неточности в изложении 6-9;

Качество оформления - до 2:

- отчет не соответствует требованиям 0;
- в отчете имеются существенные ошибки оформления 1;
- выполнены требования по оформлению полностью 2.

Своевременность предоставления - до 2:

- отчет предоставлен с нарушением сроков 0-1
- отчет предоставлен своевременно 2.

Соответствие представленных документов программе практики - до 2:

- документы не соответствуют требованиям - 0;
- документы частично соответствуют требованиям - 1;
- документы полностью соответствуют требованиям - 2.

Итого - до 15

Рейтинговая комплексная оценка защиты отчета о прохождении практики (в баллах)

Критерии оценки

Оценка работы обучающегося в период прохождения практики, согласно дневнику прохождения практики - до 35

Оценка отчета о прохождении практики согласно отзыва руководителя от ВУЗа - до 15

Ответы на зачете по защите отчета по практике - до 50:

- ответ на поставленный вопрос отсутствует. Обучающийся демонстрирует полное непонимание проблемы - 0;
- дан неполный ответ на поставленные вопросы, в ответе присутствуют ошибки и неточности, не использованы профессиональные термины. Обучающийся демонстрирует поверхностное понимание проблемы - от 1 до 15;
- дан полный ответ на поставленные вопросы, однако обучающийся затрудняется с приведением конкретных примеров. Используются профессиональные термины - от 16 до 34;
- дан полный развернутый ответ на поставленные вопросы с приведением конкретных примеров, использованы профессиональные термины, ошибки отсутствуют. Обучающийся демонстрирует глубокое понимание проблемы - от 35 до 50.

ИТОГО БАЛЛОВ - до 100.

Зачет по практике получают студенты, набравшие в соответствии с рейтинговой системой оценки баллы в пределах от 51 до 100 баллов.

При промежуточной аттестации на зачете по защите отчета о прохождении практики оценка переводится из 100-балльной в 4-балльную по следующему принципу:

Рейтинговая оценка 50 и менее - Неудовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Не аттестован.

Рейтинговая оценка 51 – 65 - Удовлетворительно - Уровень сформированности компетенции - Низкий.

Рейтинговая оценка 66 – 84 - Хорошо - Уровень сформированности компетенции - Средний.

Рейтинговая оценка 85 – 100 - Отлично - Уровень сформированности компетенции - Высокий.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
6.1. Рекомендуемая литература			
6.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Скобкин С. С.	Менеджмент в туризме: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2024
Л1.2	Сизенева Л. А.	Экономика предприятия туризма: учебно-методическое пособие для обучающихся по направлению 43.03.02 туризм	Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2022
Л1.3	Соколова Е. С., Сидоровская Т. В.	Управление организациями туристской индустрии: учебное пособие	Архангельск: САФУ, 2022
Л1.4	Мотышина М. С., Большаков А. С., Михайлов В. И.	Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
Л1.5	Христов Т. Т.	География туризма: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2025
6.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Скобкин С. С.	Экономика предприятия в индустрии гостеприимства и туризма: учебник и практикум для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.2	Суворова Г. М.	Безопасность в туризме: учебник для вузов	Москва: Юрайт, 2023
Л2.3	Отнюкова М. С.	Инновации в туризме: учебное пособие для вузов	Москва: Юрайт, 2023
6.2. Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы			
Э1	eLibrary.Ru : научная электронная библиотека : сайт. – Москва, 2000. – Текст: электронный. – URL: https://elibrary.ru. – Режим доступа: для зарегистр. пользователей.		
6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства			
6.3.1.1	"Microsoft Windows Pro 7 64-bit Rus OEM License – Распоряжение ТУ Росимущества в РТ № 148-р от 14.06.2016		
6.3.1.2	Microsoft Office Professional Plus 2013 Russian OLP NL AcademicEdition - Номер лицензии: 65059285 (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)		
6.3.1.3	Kaspersky Endpoint Security стандартный Russian Edition. 500 – 999 Node 2 year Educational Renewal License – Номер лицензии: 24C4-000451-577CAFCE (сублицензионный договор с ООО «Софт решения» №1442 от 14.11.2023)		
6.3.1.4	1С.Университет Проф. Ред. 2.2. Лицензии: №8100406910 №8100833887 договор №79 от 25.02.2025		
6.3.1.5	Подтверждение наличия лицензионного ПО до 2026 года: Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian OLP NL AcademicEdition Windows7 Professional Upgr Номера лицензий: 48800789 (контракт №2011.12188 от 11.07.2011) 49096713 (контракт 2011.19565 от 04.10.2011) 49357376 (контракт №2011.26907 от 12.12.2011)"		
6.3.1.6	Учебная версия программы для ЭВМ: система автоматизации гостиниц «Эдельвейс» (Сублицензионный договор с ООО «Синтез» №228 от 10.04.2015)		
6.3.1.7	Тестовый доступ к Travelline: Platform для автоматизации бизнес-процессов, централизованного хранения и управления данными средств размещения (СОГЛАШЕНИЕ № 5 с ООО ТРЭВЕЛ ЛАЙН СИСТЕМС от 10.03.2025 г.)		
6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем			
6.3.2.1	Государственная статистика России: сайт.- URL:http:// https://rosstat.gov.ru/. - - Текст : электронный.		
6.3.2.2	Законодательно-правовая электронно-поисковая база «Консультант» : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/– Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.		
6.3.2.3	Министерство спорта РФ : сайт. - URL:http://minsport.gov.ru/ . - Текст : электронный.		
6.3.2.4	Министерство экономического развития Российской Федерации, раздел Туризм : URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/turizm/ . – Текст : электронный.		
6.3.2.5	Государственный комитет Республики Татарстан по туризму : URL: https://tourism.tatarstan.ru/ – Текст : электронный.		
6.3.2.6	Министерство спорта РТ: сайт.- URL:http:// https://minsport.tatarstan.ru/ - Текст : электронный.		
6.3.2.7	Научная электронная библиотека e-library : сайт. - URL:http://www.e-library.ru/ . - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.		

6.3.2.8	Федеральная служба государственной статистики : сайт. - URL: https://rosstat.gov.ru/ - Режим доступа : для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.
6.3.2.9	Ассоциация Рестораторов и Отельеров г.Казани и Республики Татарстан : URL: https://ariort.ru/#rec457565171 – Текст : электронный.
6.3.2.10	Ассоциации отелей г.Казани и РТ : URL: https://aokrt.ru/ – Текст : электронный.
6.3.2.11	ПАКВУ "Санатории Татарстана" : URL: https://www.san.tatar/ – Текст : электронный.
6.3.2.12	Ассоциация Туристских Агентств РТ : URL: http://www.atart.ru/ – Текст : электронный.
6.3.2.13	ООО Туристско-информационный центр города Казани : URL: https://kazantravel.ru/ – Текст : электронный.
6.3.2.14	Ассоциация "Гильдия поваров РТ" : URL: https://vk.com/rt_chefs – Текст : электронный.

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

7.1	Рабочее место, которое определило предприятие студенту на время прохождения практики должно соответствовать актуальным нормам и требованиям. Рабочее место оснащается техническими средствами (при необходимости), расходными материалами, канцелярскими принадлежностями, средствами связи, оргтехникой.
7.2	Для организации самостоятельной работы студента предоставляется электронный читальный зал и читальный зал библиотеки, расположенные по адресу 420010, Республика Татарстан (Татарстан), г. Казань, Деревня Универсиады, д. 35. Уаучный зал библиотеки: интерактивная доска SMART Board со встроенным проектором, персональный компьютер ICL RAY 4 штуки; электронный читальный зал - интерактивная доска SMART Board 685i5 со встроенным проектором UF75W, персональный компьютер ICL RAY, МФУ Xerox Phaser 3320 XPS – для сотрудника электронного читального зала и 29 шт. персональных компьютеров ICL RAY – для читателей, доступ к Интернет ресурсам; читальный зал - инфомат ЭСБУС, 88 посадочных мест для читателей.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Общие положения и цель практики

Преддипломная практика является завершающим этапом обучения и важнейшим элементом подготовки выпускной квалификационной работы (ВКР). Её основная цель — консолидация теоретических знаний, приобретение углубленных профессиональных умений и сбор эмпирического материала для ВКР на реальном предприятии туристской индустрии.

В отличие от учебной практики, преддипломная практика носит ярко выраженный исследовательский и аналитический характер. Студент не просто знакомится с деятельностью предприятия, а проводит целенаправленное исследование в рамках выбранной темы диплома, формулирует проблемы и разрабатывает научно обоснованные рекомендации по их решению.

2. Порядок организации и прохождения практики

Установочная конференция: Перед началом практики кафедра проводит собрание, на котором разъясняются задачи, содержание программы, порядок оформления документов и взаимосвязь индивидуального задания с темой ВКР.

Индивидуальное задание: Формулируется научным руководителем ВКР совместно со студентом и включает:

Направление исследования: Конкретная профессиональная проблема, связанная с деятельностью предприятия (например: «Анализ и повышение конкурентоспособности культурно-познавательного турпродукта»).

Цель и задачи: Цель должна быть направлена на решение указанной проблемы. Задачи конкретизируют шаги по её достижению (проанализировать, оценить, разработать, обосновать).

Обзор проблематики: Краткий анализ существующих в теории и практике подходов к решению подобных проблем. Студент должен продемонстрировать знакомство с профильной литературой, статьями в периодических изданиях (журналы «Туризм: право и экономика», «Современные проблемы сервиса и туризма») и актуальными отраслевыми исследованиями.

Рекомендации по источникам: Список ключевых нормативных актов (ФЗ «Об основах туристской деятельности», ГОСТы), отраслевых баз данных, аналитических ресурсов (РАТА, РСТ) и профильных интернет-ресурсов.

Место практики: Предприятия туристской индустрии (туроператоры, турагентства, гостиницы, экскурсионные бюро, органы управления туризмом), чья деятельность соответствует теме ВКР.

Дневник практики: Заполняется ежедневно. Фиксирует не только выполненные функции, но и наблюдения, собранные данные, возникшие идеи, полезные для ВКР. Каждая запись визируется руководителем от предприятия.

3. Содержание и структура письменного отчета

Отчет должен отражать выполнение индивидуального задания и служить основой для аналитической главы ВКР.
Рекомендуемая структура адаптирована для специалистов в области туризма:

Титульный лист, Содержание

Введение

Актуальность исследования в контексте темы ВКР.

Цель и задачи практики.

Объект (предприятие), предмет (конкретный процесс или продукт, например, система продвижения экскурсионных маршрутов) и период прохождения практики.

Перечень формируемых профессиональных компетенций (ОПК-4, ОПК-5, ПК-3 и др.).

Раздел 1. Общая характеристика предприятия и его места на туристском рынке

Основные направления деятельности, виды предлагаемых турпродуктов и услуг.

Анализ целевой аудитории (сегментация, портрет потребителя).

Позиционирование на рынке. Краткий анализ конкурентной среды.

Раздел 2. Анализ организационной структуры и ключевых бизнес-процессов

Организационная структура предприятия/подразделения.

Анализ сквозных бизнес-процессов: формирование турпродукта, продажи, обслуживание, работа с партнерами.

Распределение функций и зон ответственности в рамках исследуемого процесса.

Раздел 3. Анализ ресурсного обеспечения деятельности

Материально-технические ресурсы: оценка состояния и достаточности (ПО для бронирования, сайт, оборудование офиса).

Информационные ресурсы: базы данных по направлениям, контрагентам, клиентам; использование CRM-систем; источники маркетинговой информации.

Кадровые ресурсы: структура и квалификация персонала в контексте исследуемой проблемы.

Раздел 4. Анализ экономической эффективности и финансовых показателей (в рамках доступности данных)

Анализ основных доходов и расходов по направлению деятельности.

Оценка ключевых показателей эффективности (KPI): средний чек тура, конверсия сайта/офиса, себестоимость туродня, показатель возвращаемости клиентов (для гостиниц — ADR, RevPAR, Occupancy).

Выявление тенденций и проблемных зон.

Раздел 5. Исследовательский раздел (СТРОГО В РАМКАХ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЗАДАНИЯ И ТЕМЫ ВКР)

Детальный анализ выбранной проблемы: применение методов SWOT, PEST, опросов, benchmarking и т.д.

Оценка эффективности текущих решений и выявление причин возникших трудностей.

Разработка проектного предложения: новый турмаршрут, план мероприятий по продвижению, оптимизация процесса, улучшение сервиса.

Технико-экономическое обоснование предложенных решений (расчет затрат, оценка эффекта).

Заключение

Обобщенные выводы по результатам исследования.

Конкретные, практически значимые рекомендации для предприятия.

Описание личностного и профессионального роста, приобретенных компетенций.

Определение перспектив дальнейшей разработки темы в ВКР.

Приложения: Копии документов (обезличенные), анкеты, схемы процессов, финансовые расчеты, иллюстративный материал.

4. Подготовка и защита отчета

Письменный отчет оформляется в соответствии со стандартами ВУЗа и сдается научному руководителю для проверки.

Презентация для защиты (10-12 слайдов) должна наглядно отражать логику исследования: актуальность → анализ проблемы → результаты исследования → авторские предложения → ожидаемый эффект.

Защита отчета проходит перед комиссией. Студент кратко докладывает основные положения отчета, акцентируя внимание на собственном вкладе, аналитической работе и разработанных рекомендациях. Оцениваются:

Глубина изученности проблемы и соответствие целям ВКР.

Качество анализа и обоснованность выводов.

Практическая ценность предложений.

Качество оформления и презентации материалов.

Умение аргументированно отвечать на вопросы.

5. Связь практики с выпускной квалификационной работой

Преддипломная практика — главный источник первичных данных для ВКР. Материалы разделов 4 и 5 отчета, как правило, становятся основой для второй (аналитической) и третьей (проектной) глав диплома. Важно обеспечить преемственность: цель практики должна вытекать из цели ВКР, а выводы практики — служить базой для дипломных предложений.

Таблица: Интеграция результатов практики в структуру ВКР

Результат преддипломной практики Использование в главах ВКР

Анализ внутренней и внешней среды предприятия Глава 1 (теоретическая) или Глава 2 (аналитическая)

Собранные данные о проблеме (финансы, процессы, маркетинг) Глава 2 (аналитическая): диагностика проблемы

Расчеты экономических показателей Глава 2 (аналитическая): оценка текущего состояния

Разработанные практические рекомендации и проектные решения Глава 3 (проектная): содержание предлагаемых мероприятий

Технико-экономическое обоснование проекта Глава 3 (проектная): расчет эффективности и внедрения

6. Критерии оценки результатов практики

От руководителя от предприятия: Дисциплина, инициативность, качество выполнения рабочих и исследовательских заданий.

От научного руководителя: Полнота и качество отчета, глубина анализа, соответствие индивидуальному заданию, ценность рекомендаций.

На защите: Логика изложения, глубина понимания проблемы, качество презентации, убедительность ответов на вопросы.

Итоговая оценка выставляется комиссией комплексно, на основании отзыва от предприятия, рецензии на отчет и результатов защиты, и отражает уровень готовности студента к самостоятельной профессиональной деятельности и к защите выпускной квалификационной работы.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Общие положения и цель практики

Преддипломная практика является завершающим этапом обучения и важнейшим элементом подготовки выпускной квалификационной работы (ВКР). Её основная цель — консолидация теоретических знаний, приобретение углубленных профессиональных умений и сбор эмпирического материала для ВКР на реальном предприятии туристской индустрии. В отличие от учебной практики, преддипломная практика носит ярко выраженный исследовательский и аналитический характер. Студент не просто знакомится с деятельностью предприятия, а проводит целенаправленное исследование в рамках выбранной темы диплома, формулирует проблемы и разрабатывает научно обоснованные рекомендации по их решению.

2. Порядок организации и прохождения практики

Установочная конференция: Перед началом практики кафедра проводит собрание, на котором разъясняются задачи, содержание программы, порядок оформления документов и взаимосвязь индивидуального задания с темой ВКР.

Индивидуальное задание: Формулируется научным руководителем ВКР совместно со студентом и включает:

Направление исследования: Конкретная профессиональная проблема, связанная с деятельностью предприятия.

Цель и задачи: Цель должна быть направлена на решение указанной проблемы. Задачи конкретизируют шаги по её

достижению (проанализировать, оценить, разработать, обосновать).

Обзор проблематики: Краткий анализ существующих в теории и практике подходов к решению подобных проблем. Студент должен продемонстрировать знакомство с профильной литературой, статьями в периодических изданиях (журналы «Туризм: право и экономика», «Современные проблемы сервиса и туризма») и актуальными отраслевыми исследованиями.

Рекомендации по источникам: Список ключевых нормативных актов (ФЗ «Об основах туристской деятельности», ГОСТы), отраслевых баз данных, аналитических ресурсов (РАТА, РСТ) и профильных интернет-ресурсов.

Место практики: Предприятия туристической индустрии (туроператоры, турагентства, гостиницы, экскурсионные бюро, органы управления туризмом), чья деятельность соответствует теме ВКР.

Дневник практики: Заполняется ежедневно. Фиксирует не только выполненные функции, но и наблюдения, собранные данные, возникшие идеи, полезные для ВКР. Каждая запись визируется руководителем от предприятия.

3. Содержание и структура письменного отчета

Отчет должен отражать выполнение индивидуального задания и служить основой для аналитической главы ВКР. Рекомендуемая структура адаптирована для специалистов в области туризма:

Титульный лист, Содержание

Введение

Актуальность исследования в контексте темы ВКР.

Цель и задачи практики.

Объект (предприятие), предмет (конкретный процесс или продукт, например, система продвижения экскурсионных маршрутов) и период прохождения практики.

Перечень формируемых профессиональных компетенций.

Раздел 1. Общая характеристика предприятия и его места на туристском рынке

Основные направления деятельности, виды предлагаемых турпродуктов и услуг.

Анализ целевой аудитории (сегментация, портрет потребителя).

Позиционирование на рынке. Краткий анализ конкурентной среды.

Раздел 2. Анализ организационной структуры и ключевых бизнес-процессов

Организационная структура предприятия/подразделения.

Анализ сквозных бизнес-процессов: формирование турпродукта, продажи, обслуживание, работа с партнерами.

Распределение функций и зон ответственности в рамках исследуемого процесса.

Раздел 3. Анализ ресурсного обеспечения деятельности

Материально-технические ресурсы: оценка состояния и достаточности (ПО для бронирования, сайт, оборудование офиса).

Информационные ресурсы: базы данных по направлениям, контрагентам, клиентам; использование CRM-систем; источники маркетинговой информации.

Кадровые ресурсы: структура и квалификация персонала в контексте исследуемой проблемы.

Раздел 4. Анализ экономической эффективности и финансовых показателей (в рамках доступности данных)

Анализ основных доходов и расходов по направлению деятельности.

Оценка ключевых показателей эффективности (KPI): средний чек тура, конверсия сайта/офиса, себестоимость туродня, показатель возвращаемости клиентов.

Выявление тенденций и проблемных зон.

Раздел 5. Исследовательский раздел (СТРОГО В РАМКАХ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЗАДАНИЯ И ТЕМЫ ВКР)

Детальный анализ выбранной проблемы: применение методов SWOT, PEST, опросов, benchmarking и т.д.

Оценка эффективности текущих решений и выявление причин возникших трудностей.

Разработка проектного предложения: новый турмаршрут, план мероприятий по продвижению, оптимизация процесса, улучшение сервиса.

Технико-экономическое обоснование предложенных решений (расчет затрат, оценка эффекта).

Заключение

Обобщенные выводы по результатам исследования.

Конкретные, практически значимые рекомендации для предприятия.

Описание личностного и профессионального роста, приобретенных компетенций.

Определение перспектив дальнейшей разработки темы в ВКР.

Приложения: Копии документов (обезличенные), анкеты, схемы процессов, финансовые расчеты, иллюстративный материал.

4. Подготовка и защита отчета

Письменный отчет оформляется в соответствии со стандартами ВУЗа и сдается научному руководителю для проверки.

Презентация для защиты (10-12 слайдов) должна наглядно отражать логику исследования: актуальность → анализ проблемы → результаты исследования → авторские предложения → ожидаемый эффект.

Защита отчета проходит перед комиссией. Студент кратко докладывает основные положения отчета, акцентируя внимание на собственном вкладе, аналитической работе и разработанных рекомендациях. Оцениваются:

Глубина изученности проблемы и соответствие целям ВКР.

Качество анализа и обоснованность выводов.

Практическая ценность предложений.

Качество оформления и презентации материалов.

Умение аргументированно отвечать на вопросы.

5. Связь практики с выпускной квалификационной работой

Преддипломная практика — главный источник первичных данных для ВКР. Материалы разделов 4 и 5 отчета, как правило, становятся основой для второй (аналитической) и третьей (проектной) глав ВКР. Важно обеспечить преемственность: цель практики должна вытекать из цели ВКР, а выводы практики — служить базой для дипломных предложений.

От руководителя от предприятия: Дисциплина, инициативность, качество выполнения рабочих и исследовательских заданий.

От научного руководителя: Полнота и качество отчета, глубина анализа, соответствие индивидуальному заданию, ценность рекомендаций.

На защите: Логика изложения, глубина понимания проблемы, качество презентации, убедительность ответов на вопросы.

Итоговая оценка выставляется комиссией комплексно, на основании отзыва от предприятия, рецензии на отчет и результатов защиты, и отражает уровень готовности студента к самостоятельной профессиональной деятельности и к защите выпускной квалификационной работы.

**ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет физической
культуры спорта и туризма»**

Кафедра сервиса и туризма

43.03.02 Туризм

**Индивидуальное задание
на прохождение производственной практики (преддипломная практика)**

(Ф.И.О. группа)

Место _____

№ п/п	Вопросы, подлежащие изучению	Подпись руководителя
1.		
2.		
3.		
4.		

Руководитель практики
от ФГБОУ ВО «Поволжский ГУФКСиТ»

(подпись)

Ф.И.О.

Ознакомлен _____
(ФИО студента), подпись

« ____ » _____ 20 ____ г.

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет физической культуры спорта и туризма»

Кафедра сервиса и туризма

43.03.02 Туризм

**Дневник
прохождения производственной практики (преддипломная практика)**

ФИО, группа

Число и месяц	Краткое содержание	Подпись руководителя

Руководитель должность _____ ФИО, подпись
«__» _____ 20__ г.

Итоговая оценка _____ баллов.

Ознакомлен _____
(ФИО студента), подпись
«__» _____ 20__ г.

При этом (краткий отзыв) -

[illegible]

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ	Рейтинговый балл	Оценка руководителя
По результатам отзыва руководителя от базы практики		
Качество выполнения задач согласно индивидуальному плану	До 15	
Качество выполнения профессиональных задач, порученных обучающемуся в момент прохождения практики	До 15	
Соблюдение трудовой дисциплины	До 5	
ИТОГО	До 35	

« ____ » _____ 20 ____ г.
(дата выдачи)

« » 20 г.

**МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»**

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ

**О прохождении производственной практики (преддипломная практика)
от Университета**

На отчет о прохождении практики обучающегося _____ гр. _____

(фамилия, имя, отчество)

База практики: _____

Рейтинговая комплексная оценка отчета о прохождении практики

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ	Рейтингов ый балл	Оценка руководител я
Соответствие отчета индивидуальному заданию	до 9	
Качество оформления	до 2	
Своевременность предоставления	до 2	
Соответствие представленных документов программе практики	до 2	
Итого	до 15	

Руководитель _____

подпись

(фамилия, имя, отчество)

«___» _____ 20__ г.
(дата выдачи)

Ознакомлен _____

(ФИО студента), подпись

«___» _____ 20__ г.

**МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ,
СПОРТА И ТУРИЗМА»**

Кафедра Сервиса и туризма

ОТЧЕТ

о прохождении производственной практики (преддипломная практика)

Выполнил Иванов И.И.
_____ (подпись)

Группа 25321

Направление подготовки 43.03.02 Туризм

Отчет защищен с оценкой _____

Место (организация) практики: ООО «Туризм», г.Казань

Отчет проверил:
Менеджер ООО «Туризм» _____ (подпись) В.В.Петров

Руководитель от Поволжского
ГУФКСиТ _____ (подпись) В.В.Иванов
к.э.н., доцент.

Казань 20__

ПРОТОКОЛ

_____ гр. _____ направление _____

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ	Рейтинговый балл	Набранное количество баллов
Оценка работы обучающегося в период прохождения практики, согласно дневнику прохождения практики	до 35	
Оценка отчета о прохождении практики согласно отзыва руководителя от ВУЗа	до 15	
Ответы на зачете по защите отчета по практике:	до 50	
ИТОГО БАЛЛОВ	До 100	

уч.ст., звание

« » 20__ г.

ОФОРМЛЕНИЕ СТУДЕНТА НА ПРАКТИКУ

Приказ о направлении на практику № _____ от «___» _____ 20__ г.

Срок практики с «___» _____ 20__ г. по «___» _____ 20__ г.

Место прохождения практики _____
(город, полное наименование предприятия)

Руководитель практики от кафедры:

Инструктаж по технике безопасности:

-вводный _____
(Должность, Ф.И.О. ответственного лица, подпись)
«___» _____ 20__ г.

- первичный в организации (предприятии, учреждении)

_____ (Должность,
Ф.И.О. ответственного лица, подпись)
«___» _____ 20__ г.

- повторный, связанный с переменой рабочего места

_____ (Должность,
Ф.И.О. ответственного лица, подпись)
«___» _____ 20__ г.

Прибыл в организацию (предприятие) «___» _____ 20__ г.

Выбыл из организации (предприятия) «___» _____ 20__ г.

Руководитель практики от организации (предприятия, учреждения)

(Должность, Ф.И.О. ответственного лица, подпись)