Disynergy Страница материала ↗

EXQT
Готовые ответы — на EXQT
Доступ к ответам приобретается отдельно.
Найти ответы ↗

УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

Автономная некоммерческая организация
высшего образования
«Московский университет «Синергия»

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
Туризма и индустрии гостеприимства
Университета «Синергия»
_____
М.О. Чарыева

Специальность: 43.02.14 Гостиничное дело

Индивидуальное задание

по производственной практике

по профессиональному модулю ПМ.04 Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж

обучающегося группы _____
шифр и номер группы

_____
(Ф.И.О.)

№ п/п	Виды работ	Период выполнения работ[1]
1.	**Ознакомительная лекция, включая инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.** Пройти инструктивное совещание с ответственным лицом от Профильной организации, на котором ознакомиться с кругом обязанностей по определенным видам работ, связанным с будущей профессиональной деятельностью, а также уточнить правила в отношении субординации, внешнего вида, внутреннего трудового распорядка и режима конфиденциальности. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов (в случае медицинских противопоказаний к выполнению определенных видов деятельности – принести подтверждающую справку из медицинского учреждения).	
2.	**Изучение организационной структуры Профильной организации – базы прохождения практики.** Составить краткое описание гостиничного предприятия, обратив внимание на историю его развития, организационно-правовую форму, организационную и управленческую структуру управления гостиницей, техническое оснащение, технологические процессы, оказываемые услуги и др. Рассмотреть департаменты гостиницы и описать их функции.	

[1] Сроки организации практической подготовки определяются учебным планом в соответствии с календарным учебным графиком. Даты необходимо уточнить у персонального куратора учебной группы путем взаимодействия с ним в личном кабинете на платформе lms.synergy.ru посредством опции «Обратиться в деканат».

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

	Соотнести требования к гостиницам и иным средствам размещения на основании Постановления Правительства РФ от 18 ноября 2020 г. N 1860 "Об утверждении Положения о классификации гостиниц" с действующим гостиничным предприятием – базой прохождения практики. Определить ценовую категорию гостиничного предприятия. Перечислить типовые функциональные обязанности работающих сотрудников службы маркетинга и продаж. Описать взаимосвязь отдела с другими подразделениями гостиницы.	
3.	**Сбор информации об объекте практики и анализ содержания источников.** **Продажи в индустрии гостеприимства. Гостиничный продукт и ассортимент гостиничного предприятия.** Проанализировать потребителей гостиничного продукта, особенности их поведения. Рассмотреть процесс формирования и управления номенклатурой услуг в гостинице. Изучить особенности продаж номерного фонда и дополнительных услуг гостиницы. Ознакомиться со стандартами продаж, методами cross-selling и up-selling. Изучить специфику ценовой политики гостиницы, факторы, влияющие на ее формирование, систему скидок и надбавок. Изучить специфику рекламы услуг гостиницы и гостиничного продукта. Рассмотреть и сформулировать выводы по результатам выявления, анализа и формирования спроса на гостиничные услуги объекта практики. Изучить гостиничный продукт в соответствии с запросами потребителей, определить его характеристики и оптимальную номенклатуру услуг (по статистическим данным гостиницы). Проанализировать коэффициент загрузки, оценить эффективность сбытовой политики в гостинице. Проанализировать выбранные гостиницей средства распространения рекламы и определить их эффективность. Рассмотреть процесс формулирования содержания рекламных материалов. Изучить и описать применяемые в гостинице методы сбора и анализа информации о ценах. Рассмотреть методы формирования, особенности жизненного цикла гостиничного продукта: этапы, маркетинговые мероприятия, применяемые в гостинице, определить их эффективность. Раскрыть методы изучения и анализа предпочтений потребителя, применяемые в гостинице, оценить их эффективность. Описать принципы создания системы «лояльности» работы с гостями.	
4.	**Экспериментально-практическая работа. Приобретение необходимых умений и практического опыта работы по специальности в рамках освоения вида деятельности ВД 4. Организация и контроль текущей деятельности работников службы бронирования и продаж.** Выполнить данные руководителем практики индивидуальные задания, сформулировать выводы и подвести итоги в отчете о прохождении производственной практики, в том	

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

	числе получить практический опыт в: – планировании, организации, стимулировании и контроле деятельности работников службы бронирования и продаж; – разработке практических рекомендаций по формированию спроса и стимулированию сбыта гостиничного продукта для различных целевых сегментов; – выявлении конкурентоспособности гостиничного продукта; – определении эффективности мероприятий по стимулированию сбыта гостиничного продукта. Разработать материалы и провести маркетинговые исследования в гостинице методом: – опроса, – анкетирования, – интервьюирования и др. Разработать и представить на диаграмме сегментацию рынка гостиничных услуг, товаров и таблицу сегментации рынка гостиничных услуг. Разработать план проведения маркетинговых исследований гостиничных услуг на примере гостиницы – базы практики. С этой целью для получения опыта экспериментально-практической работы на проектном этапе обучающемуся предлагается выполнить следующие практические задания: **Кейс-задача №1.** Бюджет рекламной кампании гостиничного предприятия – 30 000 руб. Какие средства рекламы использовать более целесообразно, если стоимость рекламы на выставке 3000 руб. (количество посетителей – 10 000 чел.), стоимость рекламы на телевидении – 20 000 руб. (аудитория телезрителей – 1 млн. чел.), стоимость рекламы в газете – 6000 руб. (тираж газеты – 10 000 экз.). Какие средства рекламы использовать более целесообразно? **Кейс-задача №2.** Отель (5 звезд), только вышедший на рынок, имеет уникальный интерьер, комфортабельные номера с современным оборудованием, расположен в центре города с развитой инфраструктурой и транспортной доступностью. Какие ценовые стратегии вы предложите для данного отеля в текущем времени, а также в следующих стадиях жизненного цикла? **Кейс-задача №3.** Подготовить SWOT-анализ гостиничного предприятия, которое обучающийся выбрал в качестве объекта практики. На основе проведенного анализа сформулировать выводы. **Кейс-задача №4.** Провести анализ конкурентов гостиничного предприятия, которое обучающийся выбрал в качестве объекта практики, на основе критериев конкурентного анализа. Обосновать выбор основных конкурентов. **Кейс-задача №5.** Найти ADR. Всего в отеле 150 номеров. Было продано 60 – 2-х местных номеров с питанием BB по цене 8000 руб./номер/сутки. Было продано 10 – одноместных номеров без питания 3000 руб./номер/сутки. Стоимость завтрака 200 рублей.	

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

	Кейс-задача №6. На основе анализа деятельности организации, использования печатных, Интернет-источников и собственного практического опыта, выделить целевые сегменты клиентской базы гостиничного предприятия, которое обучающийся выбрал в качестве объекта практики. Разработать и представить на диаграмме сегментацию рынка.	
5.	**Обработка и систематизация полученного фактического материала.** С целью подготовки к сдаче экзамена по профессиональному модулю ПМ.04 Организация и контроль текущей деятельности сотрудников службы бронирования и продаж осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы, разработать свои предложения и рекомендации на основе сравнения полученных в процессе обучения теоретических знаний с навыками, полученными в период прохождения производственной практики.	
6.	**Оформление отчетных документов о прохождении практики и экспертная оценка результатов ее прохождения.** *Оформить отчет по практике в формате презентации PowerPoint,* содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, согласно Приложению 1. *Оформить справку*, заверенную подписью и печатью (при наличии) ответственного лица от Профильной организации, содержащую сведения о прохождении практики. Разместить полностью оформленный комплект отчетной документации по практике в электронной информационно-образовательной среде Университета «Синергия» на платформе lms.synergy.ru руководителю практики от Образовательной организации для экспертной оценки результатов ее прохождения.	

Обучающийся индивидуальное задание получил: _____ _____
(подпись) (расшифровка)

Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru