

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Международный банковский институт имени Анатолия Собчака»**

АННОТАЦИЯ

к рабочей программе дисциплины

Технологии продаж гостиничного продукта

Рабочая программа учебной дисциплины «Технологии продаж гостиничного продукта» по направлению подготовки 43.03.03 Гостиничное дело разработана в соответствии с:

1. требованиями порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 05.04.2017 N 301
1. требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки Гостиничная деятельность, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №515 от 8 .06. 2017
2. учебным планом, одобренным Ученым советом АНО ВО «Международный банковский институт имени Анатолия Собчака» от «26» марта 2019 г. Протокол № 3

Целями освоения дисциплины «Технологии продаж гостиничного продукта» являются формирование у обучающихся комплексного понимания и знания теории и практики технологии продаж услуг гостиничной индустрии на современном этапе, специфики гостиничного продукта, особенностей эволюции индустрии гостеприимства, изменений в общественной психологии потребления гостиничных услуг и покупательском поведении их потребителя, а также закономерностей и границ применения маркетингового инструментария в гостиничной индустрии в свете их влияния на технологии продаж.

Дисциплина «Технологии продаж гостиничного продукта» изучается на протяжении одного семестра в объеме 180 часов (5 зачетных единицы). Форма промежуточной аттестации, предусмотренная учебным планом – экзамен.

В рамках дисциплины изучаются: Тема 1. Гостиничный продукт, особенности формирования, продвижения, продаж. Тема 2. Развитие продаж и их роль в гостиничном бизнесе Тема 3. Приемы продаж Тема 4. Организация процесса продаж