

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

**АННОТАЦИЯ
к рабочей программе дисциплины
Технологии продаж туристского продукта**

Рабочая программа учебной дисциплины «Технологии продаж туристского продукта» по направлению подготовки 43.03.02 Туризм 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
2. требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки Туризм, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №516 от 8 .06. 2017
3. 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 туристского продукта» являются формирование у обучающихся комплексного понимания и знания теории и практики технологии продаж услуг туристской индустрии на современном этапе, специфики туристского продукта, особенностей эволюции туристской индустрии, изменений в общественной психологии потребления туристских услуг и поведенческом поведении их потребителя, а также закономерностей и границ применения маркетингового инструментария в туристской индустрии в свете их влияния на технологии продаж.

Дисциплина «Технологии продаж туристского 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. Туристский продукт Тема 2. Покупательское поведение потребителя туристских услуг Тема 3. Основные методики эффективных продаж

Тема 4. Организация обслуживания потребителей.