

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»

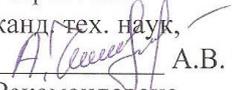
Утверждаю  
Декан СПФ  
  
Т.В. Поштарева  
«28» октября 2020 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
Информационное предпринимательство в туризме

Направление подготовки 43.03.02 Туризм  
Направленность (профиль) программы Технология и организация  
туроператорских и турагентских услуг  
Квалификация выпускника: бакалавр  
Форма обучения очная, заочная

Год начала подготовки – 2020

Разработана  
канд. тех. наук,  
  
А.В. Чернышов

Рекомендована  
на заседании кафедры ИЯТ  
от «28» октября 2020 г.  
протокол № 3  
зав. кафедрой

  
Т.В. Вергун

Согласована  
зав. выпускающей кафедрой  
  
Т.В. Вергун

Одобрена  
на заседании учебно-  
методической  
комиссии факультета  
от «28» октября 2020 г.  
протокол № 2

Председатель УМК  
  
Т.В. Поштарева

Ставрополь, 2020 г.

## Содержание

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП .....	3
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....	3
4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ .....	4
5. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ .....	5
5.1. Содержание дисциплины .....	5
5.2. Структура дисциплины.....	6
5.3. Занятия семинарского типа .....	7
5.4. Самостоятельная работа .....	8
6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ .....	8
7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	8
8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....	9
8.1. Основная литература .....	9
8.2. Дополнительная литература.....	9
8.3. Программное обеспечение .....	9
8.4. Профессиональные базы данных.....	9
8.5. Информационные справочные системы .....	9
8.6. Интернет-ресурсы .....	9
8.7. Методические указания по освоению дисциплины.....	10
9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
10. Особенности освоения дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья.....	
Приложение 1.....	14

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины-обеспечить студентам достаточный и необходимый уровень теоретических и прикладных знаний в сфере методов информационного предпринимательства и навыков их применения в решении практических задач специалистом по туризму.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина «Информационное предпринимательство» входит в дисциплины по выбору образовательной программы.

Предшествующие дисциплины (курсы, модули, практики)	Последующие дисциплины (курсы, модули, практики)
Инновации в туризме Информационные технологии в сфере туризма Технологии продвижения туристских услуг Интернет-технологии	Преддипломная практика Выполнение выпускной квалификационной работы

Требования к «входным» знаниям, умениям и навыкам обучающегося, необходимым при освоении данной дисциплины

Знать:

- основы работы на ПК в современных операционных средах;
- основные компоненты и технические характеристики компьютерных сетей.

Уметь:

- выбирать инструментальное средство и алгоритм решения задачи изученной предметной области;
- проводить необходимые расчеты и прогнозы в рамках построенных моделей и анализировать результаты;
- работать на ПК в современных операционных средах и пользоваться системным и прикладным программным обеспечением;
- использовать возможности всемирной сети Интернет для решения поисковых, образовательных и исследовательских задач.

Владеть:

- поиском нужной информации в вычислительных сетях; информационными технологиями и библиотеками прикладных стандартных программ для ЭВМ при решении прикладных отраслевых задач.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Формируемые компетенции (код компетенции, наименование)	Планируемые результаты обучения
ПК-2. Способен к осуществлению деятельности по управлению проектами в сфере сервиса	Знать: понятие контактной зоны, процессы и технологии организации контактной зоны, правила, нормы и особенности работы с клиентами в контактной зоне; основы организационно-управленческой деятельности предприятия туризма и формирования клиентурных отношений.

	<p>Уметь: применять научные основы разработки технологии туристского процесса в различных сферах; анализировать и использовать требования потребителя как потенциал развития системы клиентских отношений; применять научные основы и принципы организации контактной зоны для обслуживания потребителей; использовать различные принципы и способы организации процесса предоставления услуги потребителю</p> <p>Владеть: принципами и технологиями организации контактной зоны для обслуживания потребителей; основами организационно-управленческой деятельности предприятия туризма, соответствующего запросам потребителя</p>
--	--

#### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общий объем дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 академических часов.

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Триместры
		Б
<b>Контактная работа (всего)</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
в том числе:		
1) занятия лекционного типа (ЛК)	20	20
из них		
– лекции	20	20
2) занятия семинарского типа (ПЗ)	20	20
из них		
– семинары (С)		
– практические занятия (ПР)	20	20
– лабораторные работы (ЛР)		
3) групповые консультации		
4) индивидуальная работа		
5) промежуточная аттестация		
<b>Самостоятельная работа (всего) (СР)</b>	<b>68</b>	<b>68</b>
в том числе:		
Курсовой проект (работа)		
Расчетно-графические работы		
Контрольная работа		
Реферат		
Самоподготовка (самостоятельное изучение разделов, проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумами т.д.)	68	68
Подготовка к аттестации		
<b>Общий объем, час</b>	<b>108</b>	<b>108</b>

Форма промежуточной аттестации		Зачет
--------------------------------	--	-------

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Триместры
		Б
<b>Контактная работа (всего)</b>	<b>10,3</b>	<b>10,3</b>
в том числе:		
1) занятия лекционного типа (ЛК)	4	4
из них		
– лекции	4	4
2) занятия семинарского типа (ПЗ)	6	6
из них		
– семинары (С)		
– практические занятия (ПР)	6	6
– лабораторные работы (ЛР)		
3) групповые консультации		
4) индивидуальная работа		
5) промежуточная аттестация	0,3	0,3
<b>Самостоятельная работа (всего) (СР)</b>	<b>97,7</b>	<b>97,7</b>
в том числе:		
Курсовой проект (работа)		
Расчетно-графические работы		
Контрольная работа		
Реферат		
Самоподготовка (самостоятельное изучение разделов, проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумами т.д.)	94	94
Подготовка к аттестации	3,7	3,7
Общий объем, час	108	108
Форма промежуточной аттестации		Зачет

## 5. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1. Содержание дисциплины

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)
1	Основные понятия сферы информационного предпринимательства	Введение. Предмет и задачи курса, терминология, источники и литература. Общая модель предпринимательской деятельности. Виды обеспечения процедур предпринимательской деятельности. Информационное предпринимательство и электронный бизнес.
2	Основные модели предпринимательской деятельности	Основные модели предпринимательской деятельности. Модель управления ориентированного на качество бизнеса, на быстрое развитие и классическое предпринимательство. Понятие электронный бизнес и электронная коммерция. Общая характеристика и

		специфические особенности предпринимательской деятельности
3	Практика информационного предпринимательства и электронного бизнеса	Электронный бизнес. Виды электронной коммерции. Примеры реализации. Модели электронной коммерции. Стратегическое бизнес-планирование. Разработка бизнес-плана. Основные принципы интернет-маркетинга. Клиентоориентированная стратегия маркетинга. Управление отношениями с клиентом. Анализ рынка, конкурентной среды, преимущества конкурентов, ценовая политика. Реклама в Интернет. Типы платежных систем. Сравнительные характеристики платежных систем. Безопасность осуществления платежей в Интернете. Использование платежных систем в Интернете в мире и в России. Сравнительный анализ преимуществ и возможностей использования различных платежных систем в России. Основные принципы, понимание профессиональной роли консультанта в сфере информационного предпринимательства, целей консультирования и методов работы в туризме. Профессиональная квалификация специалиста по информационному предпринимательству. Проблемы и профессиональные трудности в работе специалиста по информационному предпринимательству в туризме.
4	Основные секторы и виды услуг	Основные секторы услуг, классификация услуг, роль услуг в экономике. Секторы услуг характерные для туризма. Взаимодействие различных видов услуг в туризме.
5	Виды цен. Особенности работы Интернет-маркетинга	Основное понятие цены. Виды цен. Основные понятия маркетинга и Интернет-маркетинга. Влияние спроса и предложения на цену. Основные формы собственности и их различия и сходства. Специфика организации туристического бизнеса в рыночных условиях.

## 5.2. Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Количество часов					
		Всего	ЛК	С	ПР	ЛР	СР
1	Основные понятия сферы информационного предпринимательства	21	4	-	4	-	13
2	Основные модели предпринимательской деятельности	21	4	-	4	-	13
3	Практика информационного предпринимательства и электронного	22	4	-	4	-	14

	бизнеса						
4	Основные секторы и виды услуг	22	4	-	4	-	14
5	Виды цен. Особенности работы Интернет-маркетинга	22	4	-	4	-	14
	Общий объем	108	20	-	20	-	68

#### Заочная форма обучения

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Количество часов					
		Всего	ЛК	С	ПР	ЛР	СР
1	Основные понятия сферы информационного предпринимательства	23	2	-	2	-	19
2	Основные модели предпринимательской деятельности	18	-	-	-	-	18
3	Практика информационного предпринимательства и электронного бизнеса	21	-	-	2	-	19
4	Основные секторы и виды услуг	23	2	-	2	-	19
5	Виды цен. Особенности работы Интернет-маркетинга	19	-	-	-	-	19
	Промежуточная аттестация	4	-	-	-	-	-
	Общий объем	108	4	-	6	-	94

### 5.3. Занятия семинарского типа

#### очная форма обучения

№ п/п	№ раздела (темы)	Вид занятия	Наименование	Количество часов
1	1	ПР	Сферы информационного предпринимательства.	2
2	2	ПР	Модели предпринимательской деятельности.	2
3	3	ПР	Практика информационного предпринимательства и электронного бизнеса	2
4	4	ПР	Секторы и виды услуг.	2
5	5	ПР	Виды цен. Особенности работы Интернет-маркетинга.	2

#### заочная форма обучения

№ п/п	№ раздела (темы)	Вид занятия	Наименование	Количество часов
1	1	ПР	Сферы информационного предпринимательства.	2
2	3	ПР	Практика информационного предпринимательства и электронного бизнеса	2
3	4	ПР	Секторы и виды услуг.	2

#### 5.4. Самостоятельная работа

очная форма обучения

№ раздела (темы)	Виды самостоятельной работы	Количество часов
1	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	13
2	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	13
3	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	14
4	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	14
5	Проработка и повторение лекционного материала.	14

заочная форма обучения

№ раздела (темы)	Виды самостоятельной работы	Количество часов
1	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	19
2	Основные модели предпринимательской деятельности	18
3	Практика информационного предпринимательства и электронного бизнеса	19
4	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	19
5	Виды цен. Особенности работы Интернет-маркетинга.	19
	Подготовка к аттестации	4

#### 6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

**Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

При чтении лекций используется компьютерная техника для демонстрации слайдов с помощью программного приложения MicrosoftPowerPoint. На практических занятиях студенты представляют результаты выполнения самостоятельной работы, подготовленные с помощью программных приложений. При выполнении практических заданий студентами используется программное обеспечение: Windows, MSOffice.

#### **Интерактивные и активные образовательные технологии**

№ раздела (темы)	Вид занятия (ЛК, ПР, С, ЛР)	Используемые интерактивные и активные образовательные технологии	Количество часов ОФО/ЗФО
1-5	Л	MS PowerPoint	5/2
1-5	ПР	MS PowerPoint	5/2

#### **7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Фонд оценочных средств(оценочные материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по дисциплине приводятся в приложении.

## **8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **8.1. Основная литература**

1. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом [Электронный ресурс] : правовое регулирование / А.И. Савельев. — Электрон.текстовые данные. — М. : Статут, 2014. — 543 с. — 978-5-8354-1018-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29097.html>

2. Калужский М.Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка [Электронный ресурс] / М.Л. Калужский. — Электрон.текстовые данные. — М. : Экономика, Омский государственный технический университет, 2014. — 327 с. — 978-5-282-03365-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31693.html>

### **8.2. Дополнительная литература**

1. Восколович Н.А. Маркетинг туристских услуг (2-е издание) [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Н.А. Восколович. — Электрон.текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 207 с. — 978-5-238-01519-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52498.html>

2. Лисевич А.В. Маркетинговые технологии в туризме [Электронный ресурс] : учебное пособие для ССУЗов / А.В. Лисевич, Е.В. Лунтова, М.А. Джалаля. — Электрон.текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016. — 68 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/44182.html>

### **8.3. Программное обеспечение**

1. Windows
2. MSOffice

### **8.4. Профессиональные базы данных**

Академия ORACLE[Электронный ресурс] — Режим доступа :<https://academy.oracle.com/ru/solutions-summary.html>

### **8.5. Информационные справочные системы**

Электронная библиотечная система «IPRbooks» [Электронный ресурс] – Режим доступа :<http://www.iprbookshop.ru/>

### **8.6. Интернет-ресурсы**

1. Интернет университет информационных технологий [Электронный ресурс] – Режим доступа :<http://www.intuit.ru/>

2. Электронная библиотечная система «IPRbooks» [Электронный ресурс] – Режим доступа :<http://www.iprbookshop.ru/>

3. Электронная библиотека информационных технологий CITForum.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: ( <http://citforum.ru>).

4. Виртуальная академия Microsoft [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://aka.ms/studentcourse>.

5. Все о компьютере и программировании для начинающих [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://info-comp.ru/>

## 8.7. Методические указания по освоению дисциплины

### *Методические указания при работе над конспектом во время проведения лекции*

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала. Общие и утвердившиеся в практике правила и приемы конспектирования лекций:

Конспектирование лекций ведется в специально отведенной для этого тетради, каждый лист которой должен иметь поля, на которых делаются пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Необходимо записывать тему и план лекций, рекомендуемую литературу к теме. Записи разделов лекции должны иметь заголовки, подзаголовки, красные строки. Для выделения разделов, выводов, определений, основных идей можно использовать цветные карандаши и фломастеры.

Названные в лекции ссылки на первоисточники надо пометить на полях, чтобы при самостоятельной работе найти и вписать их.

В конспекте дословно записываются определения понятий, категорий и законов. Остальное должно быть записано своими словами.

Каждому обучающемуся необходимо выработать и использовать допустимые сокращения наиболее распространенных терминов и понятий.

В конспект следует заносить всё, что преподаватель пишет на доске, а также рекомендуемые схемы, таблицы, диаграммы и т.д.

### *Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям*

Целью практических занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков.

В ходе подготовки к практическим занятиям необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы. Желательно при подготовке к практическим занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

### *Методические указания по организации самостоятельной работы*

Самостоятельная работа приводит обучающегося к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений.

Самостоятельная работа выполняет ряд функций:

- развивающую;
- информационно-обучающую;
- ориентирующую и стимулирующую;
- воспитывающую;
- исследовательскую.

Виды самостоятельной работы, выполняемые в рамках курса:

1. Проработка и повторение лекционного материала
2. Подготовка к практическим занятиям

3. Подготовка к лабораторным занятиям
4. Реферат
5. Подготовка к аттестации

Обучающимся рекомендуется с самого начала освоения курса работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые обучающийся получает в аудитории.

Можно отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы по курсу имеют определенную специфику. При освоении курса обучающийся может пользоваться библиотекой вуза, которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе краткий конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала.

#### *Методические указания по работе с литературой*

Всю литературу можно разделить на учебники и учебные пособия, оригинальные научные монографические источники, научные публикации в периодической печати. Из них можно выделить литературу основную (рекомендуемую), дополнительную и литературу для углубленного изучения дисциплины.

Изучение дисциплины следует начинать с учебника, поскольку учебник – это книга, в которой изложены основы научных знаний по определенному предмету в соответствии с целями и задачами обучения, установленными программой.

При работе с литературой следует учитывать, что имеются различные виды чтения, и каждый из них используется на определенных этапах освоения материала.

Предварительное чтение направлено на выявление в тексте незнакомых терминов и поиск их значения в справочной литературе. В частности, при чтении указанной литературы необходимо подробнейшим образом анализировать понятия.

Сквозное чтение предполагает прочтение материала от начала до конца. Сквозное чтение литературы из приведенного списка дает возможность обучающемуся сформировать свод основных понятий из изучаемой области и свободно владеть ими.

Выборочное – наоборот, имеет целью поиск и отбор материала. В рамках данного курса выборочное чтение, как способ освоения содержания курса, должно использоваться при подготовке к лабораторным практикумам по соответствующим разделам.

Аналитическое чтение – это критический разбор текста с последующим его конспектированием. Освоение указанных понятий будет наиболее эффективным в том случае, если при чтении текстов обучающийся будет задавать к этим текстам вопросы. Часть из этих вопросов сформулирована в приведенном в ФОС перечне вопросов для собеседования. Перечень этих вопросов ограничен, поэтому важно не только содержание вопросов, но сам принцип освоения литературы с помощью вопросов к текстам.

Целью изучающего чтения является глубокое и всестороннее понимание учебной информации.

Есть несколько приемов изучающего чтения:

1. Чтение по алгоритму предполагает разбиение информации на блоки: название; автор; источник; основная идея текста; фактический материал; анализ текста путем сопоставления имеющихся точек зрения по рассматриваемым вопросам; новизна.
2. Прием постановки вопросов к тексту имеет следующий алгоритм:
  - медленно прочитать текст, стараясь понять смысл изложенного;
  - выделить ключевые слова в тексте;
  - постараться понять основные идеи, подтекст и общий замысел автора.
3. Прием тезирования заключается в формулировании тезисов в виде положений, утверждений, выводов.

К этому можно добавить и иные приемы: прием реферирования, прием комментирования.

Важной составляющей любого солидного научного издания является список литературы, на которую ссылается автор. При возникновении интереса к какой-то обсуждаемой в тексте проблеме всегда есть возможность обратиться к списку относящейся к ней литературы. В этом случае вся проблема как бы разбивается на составляющие части, каждая из которых может изучаться отдельно от других. При этом важно не терять из вида общий контекст и не погружаться чрезмерно в детали, потому что таким образом можно не увидеть главного.

## **9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Аудитория, оснащенная учебной мебелью, доской, мультимедийным проектором, экраном. Компьютерный класс, оборудованный персональными компьютерами, имеющими выход в Интернет.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВОс учетом рекомендаций ООП по специальности 43.03.02Туризм.

## **10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, услуги ассистента (тьютора), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Освоение дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано совместно с другими обучающимися, а также в отдельных группах.

Освоение дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

В целях доступности получения высшего образования по образовательной программе лицами с ограниченными возможностями здоровья при освоении дисциплины обеспечивается:

- 1) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:
  - присутствие тьютора, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),
  - письменные задания, а также инструкции о порядке их выполнения оформляются увеличенным шрифтом,
  - специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы (имеющие крупный шрифт или аудиофайлы),
  - индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс,
  - при необходимости студенту для выполнения задания предоставляется увеличивающее устройство;
- 2) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:
  - присутствие ассистента, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),
  - обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающемуся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
  - обеспечивается надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;
- 3) для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:
  - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются тьютору;
  - по желанию студента задания могут выполняться в устной форме.



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ) ДЛЯ  
ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И  
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

поддисциплина «Информационное предпринимательство»

**1. Показатели и критерии оценки результатов освоения дисциплины**

Результаты обучения (код и наименование)	Показатель оценивания	Критерии оценивания	Процедуры оценивания
<b>ПК-2. Способен к осуществлению деятельности по управлению проектами в сфере сервиса</b>			
Знать: понятие контактной зоны, процессы и технологии организации контактной зоны, правила, нормы и особенности работы с клиентами в контактной зоне; основы организационно-управленческой деятельности предприятия туризма и формирования клиентурных отношений.	трактовка понятия, перечисление подходов, основных принципов	полнота и правильность трактовки понятий, полнота и правильность перечисления подходов и основных принципов	устный опрос
Уметь: применять научные основы разработки технологии туристского процесса в различных сферах; анализировать и использовать требования потребителя как потенциал развития системы клиентских отношений; применять научные основы и принципы организации контактной зоны для обслуживания потребителей; использовать различные принципы и способы организации процесса предоставления услуги потребителю	использование инструментальных средств для поиска, обработки, анализа и систематизации информации	полнота и правильность выполнения практического задания	устный опрос, защита практической работы
Владеть: принципами и технологиями организации контактной зоны для обслуживания потребителей; основами организационно-управленческой деятельности предприятия туризма, соответствующего запросам потребителя	применение инструментальных средств для поиска, обработки, анализа и систематизации информации	полнота и правильность выполнения практического задания	устный опрос, защита практической работы
Промежуточная аттестация			зачет

**2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания**

## **2.1. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания в рамках текущего контроля успеваемости**

### **Методическое описание подготовки и проведения устного опроса**

Устные опросы проводятся преподавателем во время аудиторных занятий (лекционных или практических).

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на предыдущем занятии.

Количество вопросов определяется преподавателем.

Время проведения опроса от 10 минут до 1 академического часа.

Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

### **Методическое описание подготовки и проведения практических заданий**

Преподаватель заранее подготавливает весь информационный комплекс, готовит бланки с заданиями. Время решения задания указано в самом бланке. Студенты самостоятельно изучают и прорабатывают теоретический и справочный материал по теме. Задания на усмотрение преподавателя могут быть предложены для решения как индивидуально, так и подгруппе студентов (до 3 человек).

Содержание заданий, а также критерии и шкала оценки приведены в п.3. Фонда оценочных средств.

## **2.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания в рамках промежуточной аттестации**

Промежуточная аттестация - зачет

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет выставляется по результатам текущего контроля успеваемости.

По очной форме обучения зачет выставляется после последнего занятия семинарского типа в триместре.

По заочной форме обучения зачет выставляется в специально отведенное расписанием сессии время. При этом во время зачета преподаватель проверяет выполненные студентами задания, а также задает дополнительные и уточняющие вопросы. На аттестацию каждого студента отводится 0,3 академических часа (около 14 минут).

## **3. Типовые контрольные задания**

### **3.1. Типовые задания для текущего контроля успеваемости**

#### **3.1. Перечень типовых вопросов к устному опросу**

1. История возникновения и сущность предпринимательства.
2. Основные понятия информационного предпринимательства.
3. Основные условия, влияющие на предпринимательство.
4. Субъекты предпринимательской деятельности.
5. Экономические, социальные и правовые условия предпринимательства.
6. Основные модели предпринимательской деятельности.
7. Управление, ориентированное на качество бизнеса.
8. Управление, ориентированное на быстрое развитие.
9. Классическое предпринимательство.

10. Понятие электронный бизнес и электронная коммерция.
11. Виды информационного предпринимательства.
12. Виды электронной коммерции.
13. Общие особенности между предпринимательской деятельностью и управленческой.
14. Отличительные особенности между предпринимательской деятельностью и управленческой.
15. Организационно-правовые формы хозяйствования.
16. Общая модель предпринимательской деятельности.
17. Виды обеспечения процедур предпринимательской деятельности.
18. Общая характеристика и специфические особенности информационного предпринимательства в социально-культурном сервисе и туризме.
19. Технология оказания туристических услуг в условиях электронного бизнеса.
20. Основные секторы услуг.
21. Классификация услуг.
22. Роль услуг в экономике.
23. Виды цен.
24. Цена и ценовая политика.
25. Ценообразующие факторы.
26. Виды собственности.
27. Понятие информационные системы.
28. Информационная система управления.
29. Понятие информационные технологии.
30. Проблемы выбора информационной системы
31. Разновидности процессов управления ИС.
32. Маркетинг в предпринимательской деятельности
33. Функций маркетинга
34. Маркетинговые исследования
35. Основные принципы интернет-маркетинга.
36. Клиентоориентированная стратегия маркетинга.
37. Основные направления исследования рыночных условий.
38. Реклама в Интернет.
39. Типы платежных систем.
40. Сравнительные характеристики платежных систем.
41. Использование платежных систем в Интернете в мире и в России.
42. Профессиональная квалификация специалиста по информационному предпринимательству.
43. Проблемы и профессиональные трудности в работе специалиста по информационному предпринимательству в социально-культурном сервисе и туризме.
44. Правовые аспекты регулирования электронного бизнеса.
45. Риски электронного бизнеса.
46. Отечественные системы резервирования и бронирования мест размещения.
47. Зарубежные системы бронирования и резервирования.
48. Международные нормативно-правовые акты по использованию систем бронирования и резервирования.
49. Мультимедийные справочники и каталоги для туристских фирм.
50. Правовые и финансовые системы баз данных для туристских организаций.
- 51. Критерии оценивания устного опроса на лекции и практическом занятии.**
52. Устные опросы проводятся во время лекций, практических занятий и возможны при проведении промежуточной аттестации в качестве дополнительного испытания

- при недостаточности результатов тестирования. Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на предыдущем занятии.
53. Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных случаях.
  54. **Оценка «5»** ставится, если:
  55. 1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий;
  56. 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные;
  57. 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
  58. **Оценка «4»** - студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки 5, но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
  59. **Оценка «3»** – студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:
  60. 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
  61. 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
  62. 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
  63. **Оценка «2»** ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

### 3.2. Перечень типовых практических заданий

Пример практического задания:

#### **Задание 1.**

Исходные данные:

«Отель “Бош” является составной частью гостиничной цепи “Группа отелей и ресторанов “ Бош ”. Гостиничная цепь состоит из пяти отелей в Великобритании, отеля во Франции, четырех ресторанов в Лондоне, центра термотерапии и дизайнерской компании. [...]

Вопросы:

1. Внимательно прочитайте фрагмент документа «Отчет о прохождении производственной практики в отеле «Бош» (Великобритания) и выпишите аспекты, характеризующие недостатки в обслуживании гостей отеля.
2. Проанализируйте полученные результаты и сделайте вывод, почему отель остается одним из престижных отелей в Великобритании, даже при сохранении явных недостатков в обслуживании.

#### **Задание 2.**

Исходные данные:

Социально-психологический портрет человека-потребителя нарисовал социальный философ Э. Фромм в своей последней книге "Быть или иметь" ("To be or to have". N. Y. 1976). Фромм разделял людей на две группы: на тех, кто стремится быть, т. е. стремится к

своему всестороннему развитию, и на тех, кто стремится к безудержному обогащению, к накопительству материальных ценностей, денег, драгоценных металлов, престижных автомобилей и пр. Этот второй тип человека Фромм назвал "человек-потребитель" (Homo-consumers). Фромм писал: если Ф. Ницше говорил: "В XIX веке Бог умер", - то я говорю: "В XX веке человек умер".

Вопрос:

Анализируя черты современного общества потребления, объясните, что имел в виду Э. Фромм, утверждая о смерти человека XX века?

### **Задание 3.**

Исходные данные

Руководителю торговой фирмы потребовалось провести специальное мероприятие, чтобы стимулировать продажу товаров. Лучшему продавцу выделялась премия в виде бесплатной поездки в Бермуды вместе с супругой (или с супругом), где они могли бы поиграть в гольф на лучших площадках мира. Прошло почти 3 месяца, а увеличения объема продаж почему-то не наблюдалось.

Руководитель объяснял это себе тем, что продавцы «не тянут». Тогда он пригласил специалиста с стороны, чтобы тот развил у продавцов умение хорошо торговать и разработал программу, стимулирующую побудительные мотивы с целью «дать толчок продажам».

Приглашенный специалист отправился в торговые отделы и базы фирмы и увидел настоянку автомобилей с подставками для ружей. Всюду в подсобках находились охотничьи и рыболовные принадлежности. По всем имеющимся признакам было видно, что тут работают люди, увлекающиеся охотой и рыбалкой. И ни один человек из всей команды продавцов не интересовался гольфом.

Вопросы:

1. Какое условие, какой теории мотивации было нарушено руководителем фирмы?
2. Что следует предпринять руководителю, чтобы мотивировать работников фирмы и стимулировать объем продаж?

### **Критерии оценки на этапе выполнения практических занятий**

При выполнении практических занятий студентам необходимо выполнить всю работу согласно тексту задания. Результаты работы сохранить в файлах. После выполнения задания необходимо преподавателю продемонстрировать результаты работы и быть готовым ответить на вопросы и продемонстрировать выполнение отдельных пунктов задания. Защита практических занятий осуществляется в дни и часы, устанавливаемые преподавателем.

**Оценка «5»** ставится, если: студент самостоятельно и правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение, используя экономические понятия.

**Оценка «4»** ставится, если: студент самостоятельно и в основном правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение, используя экономические понятия.

**Оценка «3»** ставится, если: студент в основном решил учебно-профессиональную задачу, допустил несущественные ошибки, слабо аргументировал свое решение, используя в основном экономическими понятия.

**Оценка «2»** ставится, если: студент не решил учебно-профессиональную задачу.

### **Критерии и шкала оценки промежуточной аттестации - зачета**

Оценка «зачтено» ставится, если студент получил оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» и/или «зачтено» за 80% и более семинаров и практических работ.

Оценка «не зачтено» ставится, если студент получил оценки «неудовлетворительно» и/или «зачтено» за менее чем 80% семинаров и практических работ.