

<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «Управление персоналом в санаторно-курортном комплексе: специфика взаимодействия, стимулирования и формирования лояльности» по направлению подготовки 43.04.03 <i>Гостиничное дело</i> профилю подготовки <i>«Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов»</i> квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
<p>Цель изучения дисциплины</p>	<p>Получение знаний о принципах организации системы управления персоналом гостиничного комплекса, освоение методов стимулирования и развития персонала в гостиничном бизнесе, приобретение навыков по обеспечению лояльности гостиничного комплекса.</p>
<p>Осваиваемые компетенции</p>	<p>УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p>
<p>Результаты освоения образовательной программы (ИДК)</p>	<p>УК-2.1. Определяет цель и задачи проекта. УК-2.2. Разрабатывает стратегические решения по реализации проекта, исходя из требований нормативных правовых актов, имеющихся ресурсов и ограничений УК-2.3. Определяет виды работ и распределяет их между участниками проекта УК-2.4. Проводит презентацию бизнес-идеи и результаты реализации проекта УК-3.1. Умеет организовывать и руководить работой команды с учетом особенностей поведения членов трудовых коллективов УК-3.2. Разрабатывает командную стратегию для достижения поставленной цели УК-3.3. Определяет результаты реализации командной стратегии.</p>
<p>Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины</p>	<p>Знать: теоретические основы и закономерности управления персоналом, стимулирования и формирования лояльности персонала. Уметь: формировать систему мотивации и вознаграждения персонала, привлекаемого к работе на туристском рынке при внедрении новых санаторно-курортных продуктов. Владеть: методами и инструментарием анализа и оценки эффективности деятельности персонала .- навыками по обеспечению лояльности персонала гостиничного комплекса.</p>
<p>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)</p>	<p>Современные модели и подходы к управлению персоналом: Основные модели управления персоналом. Современные принципы управления персоналом. Роль эмоционального интеллекта в работе с людьми и управлении персоналом. Применение теории поколений в управлении персоналом на современных предприятиях. AGILE и SCRUM подходы в системе управления персоналом. Кадровая политика и кадровая стратегия на предприятиях СКК: Типы кадровой политики. Этапы построения кадровой политики на предприятиях санаторно-курортного комплекса. Кадровые мероприятия и кадровые стратегии на различных этапах жизненного</p>

	<p>цикла предприятий СКК.</p> <p>Развитие и мотивация персонала на предприятиях СКК: Современные теории и модели мотивации персонала. Основные этапы разработки системы мотивации персонала. Управление развитием персонала на предприятиях СКК. Мотивационный аудит на предприятиях СКК.</p> <p>Стимулирование и формирование лояльности персонала на предприятиях СКК: Роль и место вознаграждений в стимулировании и формировании лояльности персонала. Формы и методы стимулирования персонала на предприятиях СКК. Формирование и оценка эффективности системы вознаграждений на предприятиях СКК. Управление лояльностью персонала на предприятиях СКК.</p>
Разработчики:	Алтунина В.В.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «Информационное и коммуникационное сопровождение деятельности санаторно-курортного комплекса» по направлению подготовки <i>43.04.03 Гостиничное дело</i> профилю подготовки <i>«Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов»</i> квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	Сформировать навыки использования инновационных информационных и компьютерных технологий, применяемых в гостиничном бизнесе.
Осваиваемые компетенции	<p>УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла</p> <p>ОПК-4. Способен разрабатывать и внедрять маркетинговые стратегии и программы организаций сферы гостеприимства и общественного питания</p>
Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	<p>УК-2.1. Определяет цель и задачи проекта.</p> <p>УК-2.2. Разрабатывает стратегические решения по реализации проекта, исходя из требований нормативных правовых актов, имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>УК-2.3. Определяет виды работ и распределяет их между участниками проекта</p> <p>УК-2.4. Проводит презентацию бизнес-идеи и результаты реализации проекта</p> <p>ОПК-4.1. Умеет применять технологии маркетинговых исследований рынка гостинично-ресторанных услуг</p> <p>ОПК-4.2. Формулирует основные направления работ по разработке маркетинговых стратегий и программ предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>ОПК-4.3. Понимает технологии внедрения маркетинговых стратегий и программ организаций сферы гостеприимства</p>
Знания, умения и навыки, получаемые в	<i>Знать:</i> стратегические и тактические приемы информационного сопровождения и организации коммуникации с целевыми рынками санаторно-курортного комплекса;

процессе изучения дисциплины	<p><i>Уметь:</i> выбрать наиболее эффективный метод для формирования программы коммуникации в сфере санаторно-курортных услуг;</p> <p><i>Владеть:</i> навыками разработки стратегии коммуникационного взаимодействия на рынке санаторно-курортных услуг</p>
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)	Теоретические основы информационного и коммуникационного сопровождения деятельности санаторно-курортного предприятия. Информационное коммуникационное сопровождение деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса. Корпоративные мероприятия по организации взаимодействия в санаторно-курортной отрасли
Разработчики	Семенова Л.В.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «Конкурентомобильность санаторно-курортного предприятия» по направлению подготовки 43.04.03 <i>Гостиничное дело</i> профилю подготовки <i>«Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов»</i> квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	сформировать компетенции в области формирования конкурентоспособного санаторно-курортного продукта на региональном и международном рынках.
Осваиваемые компетенции	<p>ОПК-1 Способен формировать технологическую концепцию организаций размещения и общественного питания, организовывать внедрение технологических новаций и программного обеспечения в деятельность организаций сферы гостеприимства и общественного питания.</p> <p>ОПК-4. Способен разрабатывать и внедрять маркетинговые стратегии и программы организаций сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>ПКС-2 Способен разрабатывать и реализовывать стратегии развития гостиничного комплекса</p>
Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	<p>ОПК-1.1. Знает методы формирования технологической концепцию организаций размещения и общественного питания</p> <p>ОПК-1.2. Определяет меры по внедрению технологических новаций в деятельность организаций сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>ОПК-1.3. Демонстрирует умение работать с основными программными продуктами в сфере гостеприимства и общественного питания</p> <p>ОПК-4.1. Умеет применять технологии маркетинговых исследований рынка гостинично-ресторанных услуг</p> <p>ОПК-4.2. Формулирует основные направления работ по разработке маркетинговых стратегий и программ предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>ОПК-4.3. Понимает технологии внедрения маркетинговых стратегий и программ организаций сферы гостеприимства</p>

	<p>ПКС -2.1 Демонстрирует навыки формирования эффективной конкурентоспособной стратегии развития гостиничного комплекса с учетом территориальной специфики;</p> <p>ПКС-2.2. Умеет применять полученные знания для формирования гостиничного продукта на основе кластерного подхода, в том числе с учетом региональных особенностей</p>
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p><i>Знать:</i> концепции формирования конкурентоспособности санаторно-курортного предприятия;</p> <p><i>Уметь:</i> применять методы оценки конкурентоспособности предприятия санаторно-курортной сферы;</p> <p><i>Владеть:</i> инструментами оценивания положения санаторно-курортного предприятия на конкурентном рынке</p>
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)	<p>Характеристики конкурентоспособности санаторно-курортного предприятия: понятие, инвестиционные компоненты инноваций; уникальность территориального расположения; предложений и обслуживания, оценка эффективности продаж услуг, процесса бронирования и сервиса. Конкурентомобильность предприятия: моделирование и коммуникационная политика, как стратегический фактор формирования конкурентных преимуществ. Альтернативные инновационные стратегии роста бизнеса санаторно-курортного предприятия: как фактор конкурентной стратегии предприятия</p>
Разработчики:	Семенова Л.В.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «Конфликтология в гостиничном бизнесе» по направлению подготовки <i>43.04.03 Гостиничное дело</i> профилю подготовки <i>«Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов»</i> квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	<p>формирование у магистрантов конфликтологической компетенции в сфере гостиничного бизнеса на основе глубоких и систематизированных знаний в сфере теории и практики конфликтов</p>
Осваиваемые компетенции	<p><i>УК-3: Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</i></p> <p><i>УК-5: Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия</i></p> <p><i>УК-6: Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки</i></p>
Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	<p>УК-3.1. Умеет организовывать и руководить работой команды с учетом особенностей поведения членов трудовых коллективов</p> <p>УК-3.2. Разрабатывает командную стратегию для достижения поставленной цели</p> <p>УК-3.3. Определяет результаты реализации командной стратегии.</p> <p>УК-5.1. Проводит анализ разнообразия культур, их особенностей в процессе межкультурного взаимодействия.</p> <p>УК-5.2. Использует в производственной или образовательной</p>

	<p>деятельности необходимую информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп.</p> <p>УК-5.3. Демонстрирует уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп общества и производственного коллектива методиками конструктивного посредничества между конфликтующими сторонами</p> <p>УК-6.1. Умеет проводить самоанализ и самооценку, определять направления повышения личной эффективности</p> <p>УК-6.2. Демонстрирует умение определять приоритеты собственной профессиональной деятельности, проводить их ранжирование</p> <p>УК-6.2. Применяет системное и критическое мышление для оценки путей и способов совершенствования собственной профессиональной деятельности</p> <p>УК-6.3. Умеет достигать поставленных личных профессиональных целей с учетом имеющихся ресурсов</p>
<p>Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы коммуникации в конфликтной ситуации - основные положения теории конфликта; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать источники, объективные и субъективные причины возникновения конфликтных ситуаций в деятельности организации; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками бесконфликтного общения в команде
<p>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)</p>	<p>Конфликтология в системе социальных дисциплин. Конфликтология как научная дисциплина. Направления в разработке теории конфликта. Методология и методы конфликтологии. Определение понятия «конфликт».</p> <p>Классификация конфликтов.</p> <p>Причины конфликтов: объективные - социальные, политические, экономические и идеологические; организационно-управленческие - структурно-организационные, функционально-организационные, личностно-функциональные; социально-психологические - конфликт интересов, ценностей, искажение информации, разные способы оценки результатов деятельности, пересечение трансакций, стремление к власти, психологическая несовместимость; личностные - низкая конфликтоустойчивость, плохое развитие эмпатии, неадекватный уровень притязаний, акцентуации характера.</p> <p>Структурные элементы конфликта: стороны конфликта, его объективные характеристики роли и ранги конфликтантов. субъективные характеристики мотивы, интересы и позиции</p>

	<p>конфликтующих сторон; зона разногласия, предмет и объект конфликта. Этапы конфликта: предконфликтная, инцидент, эскалация, сбалансированное противодействие, завершение и послеконфликтная стадия. Фазы конфликта: начальная, фаза подъема, пик конфликта, фаза спада; их циклы и влияние на возможность разрешения конфликта. Конфликтная ситуация, инцидент. Инцидент информационный, деятельностный, спровоцированный, скрытый. Формулы конфликта. Конфликты типа А, Б, В. Зависимость конфликта от конфликтогенов.</p>
Разработчики:	Анохин А.Ю.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «МАРКЕТИНГ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ» по направлению подготовки 43.04.03 <i>Гостиничное дело</i> профилю подготовки «<i>Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов</i>» квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	Сформировать навыки использования инновационных маркетинговых технологий и стратегий для создания и реализации эффективной маркетинговой программы в гостиничном бизнесе.
Осваиваемые компетенции	<p>УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла</p> <p>ОПК-4. Способен разрабатывать и внедрять маркетинговые стратегии и программы организаций сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>ОПК-5. Способен обеспечивать обоснование, разработку и внедрение экономической стратегии предприятия, приоритетных направлений его деятельности и уметь оценивать эффективность управленческих решений</p>
Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	<p>УК-2.1. Определяет цель и задачи проекта.</p> <p>УК-2.2. Разрабатывает стратегические решения по реализации проекта, исходя из требований нормативных правовых актов, имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>УК-2.3. Определяет виды работ и распределяет их между участниками проекта</p> <p>УК-2.4. Проводит презентацию бизнес-идеи и результаты реализации проекта</p> <p>ОПК-4.1. Умеет применять технологии маркетинговых исследований рынка гостинично-ресторанных услуг</p> <p>ОПК-4.2. Формулирует основные направления работ по разработке маркетинговых стратегий и программ предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>ОПК-4.3. Понимает технологии внедрения маркетинговых стратегий и программ организаций сферы гостеприимства и общественного питания, в том числе с использованием возможностей сети Интернет</p> <p>ОПК-5.1. Умеет определять основные факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на состояние и перспективы развития организаций сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>ОПК-5.2. Обосновывает основные направления работ по разработке и внедрению экономической стратегии организаций сферы гостеприимства и общественного питания</p>

	ОПК-5.3. Умеет экономически оценивать эффективность управленческих решений по разработке и внедрению экономической стратегии организаций сферы гостеприимства и общественного питания
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - основы экономического анализа и стратегического управления бизнесединицами предприятия <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - на основе представленных данных определяют наиболее эффективную стратегию поведения на гостиничном рынке и разрабатывают тактический план <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками стратегического анализа и синтеза
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)	<p>Блок 1. Инновационные концепции развития мирового гостиничного хозяйства. Особенности применения маркетинговых стратегий в гостиничном бизнесе.</p> <p>Блок 2. Маркетинговые исследования в гостиничном бизнесе: основа формирования эффективной стратегии развития.</p> <p>Блок 3. Маркетинговые технологии продвижения в гостиничном бизнесе, Инновационные стратегии продвижения</p>
Разработчики:	Семенова Л.В.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «ОСНОВЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА» по направлению подготовки 43.04.03 <i>Гостиничное дело</i> профилю подготовки <i>«Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов»</i> квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	Сформировать навыки разработки и применения (использования) эффективных и инновационных каналов продаж услуг в гостиничном бизнесе в условиях неопределенности и высокой конкуренции.
Осваиваемые компетенции	<p>УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p> <p>ПКС-1 Способен провести анализ и оценку деятельности гостиничного комплекса</p> <p>ПКС -2 Способен разрабатывать и реализовывать стратегии развития гостиничного комплекса</p>
Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	<p>УК-3.1. Умеет организовывать и руководить работой команды с учетом особенностей поведения членов трудовых коллективов</p> <p>УК-3.2. Разрабатывает командную стратегию для достижения поставленной цели</p> <p>УК-3.3. Определяет результаты реализации командной стратегии</p> <p>ПКС-2.1 Демонстрирует навыки формирования эффективной конкурентоспособной стратегии развития гостиничного комплекса с учетом территориальной специфики;</p> <p>ПКС-1.1. Знает и эффективно применяет методы стратегического анализа деятельности гостиничного комплекса</p>

Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - особенности применения технологий моделирования и прогнозирования для совершенствования гостиничной деятельности и формирования клиентурных отношений <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - обосновывать стратегические решения по совершенствованию гостиничной деятельности и формированию клиентурных отношений на основе результатов моделирования и прогнозирования <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками построения долгосрочных прогнозов развития гостиничной деятельности и формирования клиентурных отношений
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)	<p><u>Блок 1. Теоретические аспекты моделирования и прогнозирования результатов деятельности коммерческого предприятия.</u> Введение в методы моделирования и прогнозирования результатов деятельности коммерческих организаций. Экспертные, статистические и аналитические методы прогнозирования результатов деятельности коммерческих организаций</p> <p><u>Блок 2. Методические и практические приемы моделирования и прогнозирования результатов в деятельности гостиничного комплекса.</u> Применение технологий моделирования результатов в деятельности гостиничного комплекса. Применение технологий прогнозирования результатов в деятельности гостиничного комплекса. Основные виды прогнозов результатов деятельности коммерческих организаций.</p>
Разработчики:	Семенова Л.В.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «Основы моделирования и прогнозирования результатов деятельности гостиничного комплекса» по направлению подготовки <i>43.04.03 Гостиничное дело</i> профилю подготовки <i>«Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов»</i> квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	Получение обучающимися знаний о методах и принципах организации процесса моделирования и прогнозирования результатов деятельности гостиничного комплекса, приобретение навыков использования результатов моделирования и прогнозирования для обоснования стратегии развития гостиничного комплекса, а также профессиональная подготовка магистранта к работе на руководящих должностях в гостиничном предприятии (сети предприятий) в соответствии с профессиональным стандартом отрасли.
Осваиваемые компетенции	<p>УК-1. <i>Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий</i></p> <p>ПКС-1. <i>Способен провести анализ и оценку деятельности гостиничного комплекса</i></p>
Результаты освоения	УК-1. <i>1</i> Знание современных аналитических методов анализа, прогнозирования, моделирования

образовательной программы (ИДК)	<p>структурированных данных, востребованных цифровой экономикой</p> <p>УК-1. 2 Владение навыками проведения моделирования и прогнозирования с использованием статистических и эконометрических методов для практического применения</p> <p>использованием современных информационных технологий УК-1.3. Вырабатывает стратегию действий по устранению проблемных ситуаций</p> <p>ПКС-1. 1 Знание методологии моделирования и прогнозирования, технологии его проведения</p> <p>ПКС-1. 2 Получение навыков моделирования и прогнозирования с использованием современных технических средств и информационных технологий, в том числе специализированных программных продуктов.</p>
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p>Знать: Технологию аналитического исследования</p> <p>Уметь: моделировать и прогнозировать с использованием современных технических средств и информационных технологий, в том числе специализированных программных продуктов для подготовки эффективных управленческих решений</p> <p>Владеть: Техниками моделирования и прогнозирования в различных программных средах</p>
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)	<p>Методические и практические приемы моделирования и прогнозирования результатов в деятельности гостиничного комплекса.</p> <p>Статистическое моделирование результатов в деятельности гостиничного комплекса</p>
Разработчики:	Лукьянова Наталия Юрьевна
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ» по направлению подготовки 43.04.03 Гостиничное дело профилю подготовки «Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов» квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	<p>сформировать навыки разработки и применения (использования) эффективных и инновационных каналов продаж услуг в гостиничном бизнесе в условиях неопределенности и высокой конкуренции, необходимых для работы на руководящих должностях в гостиничном предприятии (сети предприятий) в соответствии с профессиональным стандартом отрасли.</p>
Осваиваемые компетенции	<p>УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла</p> <p>ОПК-2. Способен осуществлять стратегическое управление деятельностью организаций сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>ОПК-3. Способен разрабатывать и внедрять системы управления качеством услуг в деятельность организаций сферы гостеприимства и общественного питания</p>

<p>Результаты освоения образовательной программы (ИДК)</p>	<p>УК-2.1. Определяет цель и задачи проекта. УК-2.2. Разрабатывает стратегические решения по реализации проекта, исходя из требований нормативных правовых актов, имеющихся ресурсов и ограничений УК-2.3. Определяет виды работ и распределяет их между участниками проекта УК-2.4. Проводит презентацию бизнес-идеи и результаты реализации проекта УК-3.1. Умеет организовывать и руководить работой команды с учетом особенностей поведения членов трудовых коллективов УК-3.2. Разрабатывает командную стратегию для достижения поставленной цели УК-3.3. Определяет результаты реализации командной стратегии ОПК-3.1. Умеет формулировать и внедрять в организациях сферы гостеприимства и общественного питания основные положения системы менеджмента качества в соответствии с международными стандартами качества, в том числе ИСО 9000, ХАСП, интегрированные системы. ОПК-3.2. Умеет оценивать качество оказания услуг в сфере гостеприимства и общественного питания в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов по классификации гостиниц и иных средств размещения, а также с учетом мнения потребителей и других заинтересованных сторон.</p>
<p>Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины</p>	<p><i>Знать:</i> - специфику технологии продаж услуг в гостиничной отрасли <i>Уметь:</i> - исследовать и оценивать рыночные возможности, способствующие увеличению объемов продаж в гостиничном бизнесе : <i>Владеть</i> - технологиями эффективных продаж услуг в гостиничном сервисе</p>
<p>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)</p>	<p>Особенности гостиничного продукта и влияние инноваций на эффективные продажи. Формирование уникального предложения в гостиничном бизнесе. Каналы продаж в индустрии гостеприимства: особенности формирования, технологии воздействия на потребителей гостиничных услуг. Инновационные технологии продвижения гостиничного продукта. Электронные каналы продаж: правила, возможности, виды, особенности, стоимость использования. ATL и BTL продвижения. SEO в гостиничном бизнесе</p>
<p>Разработчики:</p>	<p>Семенова Л.В.</p>
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «формирование конкурентоспособного гостиничного продукта в условиях эксклавного региона»</p>	

<p>по направлению подготовки 43.04.03 <i>Гостиничное дело</i> профилю подготовки «<i>Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов</i>» квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
<p>Цель изучения дисциплины</p>	<p>комплексное изучение теоретических основ и практических аспектов осуществления гостиничной деятельности в условиях ограниченного выбора ресурсов, особых геополитических условиях Калининградского региона, а также выбора эффективной рыночной стратегии в условиях сложившейся на рынке средств размещения конкуренции, а также профессиональная подготовка магистранта к работе на руководящих должностях в гостиничном предприятии (сети предприятий) в соответствии с профессиональным стандартом отрасли.</p>
<p>Осваиваемые компетенции</p>	<p>УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий</p> <p>УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки</p> <p>ПКС-1 Способен провести анализ и оценку деятельности гостиничного комплекса</p>
<p>Результаты освоения образовательной программы (ИДЖ)</p>	<p>УК-1.1. Проводит исследование проблемной ситуации, определяя факторы внешней и внутренней среды.</p> <p>УК-1.2. Критически анализирует проблемные ситуации, оценивает их последствия на реализацию стратегии развития предприятия</p> <p>УК-1.3. Вырабатывает стратегию действий по устранению проблемных ситуаций-</p> <p>УК- 6.1. Умеет проводить самоанализ и самооценку, определять направления повышения личной эффективности</p> <p>УК-6.2. Демонстрирует умение определять приоритеты собственной профессиональной деятельности, проводить их ранжирование</p> <p>УК-6.2. Применяет системное и критическое мышление для оценки путей и способов совершенствования собственной профессиональной деятельности</p> <p>УК-6.3. Умеет достигать поставленных личных профессиональных целей с учетом имеющихся ресурсов.</p> <p>ПКС-1.1. Знает методы формирования технологической концепцию организаций размещения и общественного питания</p> <p>ПКС-1.2. Определяет меры по внедрению технологических новаций в деятельность организаций сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>ПКС-1.3. Демонстрирует умение работать с основными программными продуктами в сфере гостеприимства и общественного питания</p>
<p>Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины</p>	<p><i>Знать:</i></p> <p>научно-теоретических принципы и подходы к проведению стратегического и ситуационного анализа деятельности гостиничного комплекса в различных территориальных условиях <i>Уметь:</i></p> <p>использовать результаты стратегического и ситуационного анализа в системе контроля деятельности гостиниц и других средств размещения, обслуживания потребителей, а</p>

	<p>также для формирования успешной стратегии эксклавного гостиничного продукта <i>Владеть:</i></p> <p>навыками применения результатов стратегического и ситуационного анализа в системе контроля деятельности гостиниц и других средств размещения, обслуживания потребителей в особых геополитических условиях</p>
<p>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)</p>	<p>Особенности формирования конкурентоспособности гостиничного бизнеса эксклавного региона (на примере Калининградской области).</p> <p>Перспективные поведенческие стратегии для гостиничного предприятия в условиях эксклавности в зависимости от имеющихся ресурсов предприятия и отрасли.</p>
<p>Разработчики:</p>	<p>Семенова Л.В.</p>
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «Нормативно-правовое регулирование деятельности санаторно-курортных комплексов»</p> <p>по направлению подготовки <i>43.04.03 Гостиничное дело</i> профилю подготовки «<i>Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов</i>» квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
<p>Цель изучения дисциплины</p>	<p>формирования у выпускника профессиональных компетенций, базирующихся на знании законодательства и норм права, способствующих решению профессиональных задач в соответствии с видами профессиональной деятельности, предусмотренными учебным планом и профилем подготовки «Управление санаторно-курортным и рекреационным комплексом».</p>
<p>Осваиваемые компетенции</p>	<p>ОПК-6 УК-6</p>
<p>Результаты освоения образовательной программы (ИДК)</p>	<p>ОПК-6.1. Демонстрирует навыки планирования научноприкладных исследований в сфере профессиональной деятельности</p> <p>ОПК-6.2. Умеет применять подходы, методы и технологии научно-прикладных исследований в сфере профессиональной деятельности</p> <p>ОПК-6.3. Умеет представлять результаты научно-прикладных исследований в сфере профессиональной деятельности в виде научных статей, докладов на научных конференциях.</p> <p>УК-6.1. Умеет проводить самоанализ и самооценку, определять направления повышения личной эффективности</p> <p>УК-6.2. Демонстрирует умение определять приоритеты собственной профессиональной деятельности, проводить их ранжирование.</p> <p>УК-6.3. Умеет достигать поставленных личных профессиональных целей с учетом имеющихся ресурсов</p>

Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p>Знать: нормативно-правовые основы функционирования санаторнокурортного комплекса;</p> <p>Уметь: использовать знания нормативно-правовых актов при планировании, анализе и оценке деятельности субъектов санаторнокурортного комплекса ;</p> <p>Владеть: навыками применения нормативных и правовых документов в ходе планирования, функционирования субъектов санаторно-курортного комплекса</p>
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)	<p>Сущность государственного регулирования. Основные методы регулирования, их применимость к санаторно-курортной деятельности. Проблемы санаторно-курортного комплекса и тенденции его развития. Пути решения основных проблем отечественного санаторно-курортного комплекса. Программно-целевой подход в управлении санаторно-курортной деятельностью. Концепции государственной политики развития курортного дела в Российской Федерации. Конституционные права и свободы граждан. Региональная и муниципальная политика в сфере туризма. Правовая основа обеспечения правового режима курортов. Особенности охраны окружающей среды и природопользования на территории курорта. Вещные права на природные объекты и ресурсы курортов. Административная и уголовная ответственность за нарушения правового режима курортов и лечебнооздоровительных местностей. Гражданскоправовая ответственность за нарушения правового режима курортов и лечебнооздоровительных местностей. Правовой режим курортов региона КМВ.</p>
Разработчики:	Кропинова Е.Г.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «организация рекреационно-реабилитационной деятельности в санаторно-курортном комплексе» по направлению подготовки <i>43.04.03 Гостиничное дело</i> профилю подготовки <i>«Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов»</i> квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	<p>формирование у специалиста в сфере организации санаторно-курортной деятельности системного представления о роли двигательной рекреации и реабилитации в комплексном оздоровлении организма, регулировании психофизиологической работоспособности человека, а также повышении конкурентоспособности предприятий сферы на основе продвижения качественной организации двигательной активности потребителей оздоровительных услуг.</p>
Осваиваемые компетенции	<p>ОПК-3 ПКС -1</p>
Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	<p>ОПК-3.1. Умеет формулировать и внедрять в организациях сферы гостеприимства и общественного питания основные положения системы менеджмента качества в соответствии с международными стандартами качества, в том числе ИСО 9000, ХАСП, интегрированные системы.</p>

	<p>ОПК-3.2. Умеет оценивать качество оказания услуг в сфере гостеприимства и</p> <p>ПКС -1.1. Знает и эффективно применяет методы стратегического анализа деятельности гостиничного комплекса</p> <p>ПКС -1.2. способен адаптировать существующие подходы и исследовательские методики к региональной специфике индустрии гостеприимства</p>
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p>Знать: средства оценки эффективности рекреационной и реабилитационной деятельности.</p> <p>Уметь: выбирать средства и методы анализа качества и оценки эффективности различных видов рекреационной и реабилитационной работе.</p> <p>Владеть: навыками анализа качества и оценке деятельности по оказанию рекреационных и реабилитационных услуг в санаторно-курортной деятельности.</p>
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)	<p>Тема 1: Принципы и организационные основы рекреации и реабилитации как видов деятельности санаторно-курортного комплекса. Рекреационный потенциал. Планирование и прогнозирование в сфере рекреационной и реабилитационной деятельности санаторно-курортного комплекса.</p> <p>Тема 2: Классификация средств и методов рекреации и реабилитации. Медикобиологические основы выбора средств и методов рекреации и реабилитации для лиц разного пола, возраста, профессиональной деятельности, перенесенного заболевания. Двигательная рекреация и реабилитация.</p> <p>Тема 3: Средства и методы оценки рекреационного и реабилитационного эффекта. Основы диагностики работоспособности человека.</p>
Разработчики:	Ширшова Е.О.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «ПРОДВИЖЕНИЕ УСЛУГ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ КОМПЛЕКСОВ НА ВНУТРЕННЕМ И МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКАХ» по направлению подготовки 43.04.03 <i>Гостиничное дело</i> профилю подготовки <i>«Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов»</i> квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	сформировать компетенции в области продвижения услуг санаторно-курортных комплексов на региональном и международном рынках.
Осваиваемые компетенции	<p>УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия</p> <p>УК-5 Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия</p>

<p>Результаты освоения образовательной программы (ИДК)</p>	<p>УК-4.1. Определяет особенности академического и профессионального делового общения, учитывает их в производственной или образовательной деятельности.</p> <p>УК-4.2. Эффективно применяет вербальные и невербальные средства взаимодействия на государственном и иностранном (-ых) языках в производственной или образовательной деятельности.</p> <p>УК-4.3. Применяет современные информационные коммуникативные технологии при поиске и использовании необходимым</p> <p>УК-5.1. Проводит анализ разнообразия культур, их особенностей в процессе межкультурного взаимодействия.</p> <p>УК-5.2. Использует в производственной или образовательной деятельности необходимую информацию о культурных особенностях и традициях различных социальных групп.</p> <p>УК-5.3. Демонстрирует уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп общества и производственного коллектива. и производственного коллектива</p>
<p>Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины</p>	<p><i>Знать:</i> принципы потребительского рынка;</p> <p><i>Уметь:</i> выбирать эффективный способ взаимодействия коммуникации в зависимости от культурной специфики ЦА;</p> <p><i>Владеть:</i> потребительских сегментов для эффективного межкультурного взаимодействия</p>
<p>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)</p>	<p>Система каналов продвижения и сбыта услуг санаторно-курортных комплексов на рынке услуг: формирование сбытовой сети лечебнооздоровительного продукта. Структура комплекса маркетинговых коммуникаций санаторно-курортной организации. Особенности продаж санаторно-курортных туров туристическими компаниями.</p> <p>Стратегии ценообразования и программ продвижения санаторнокурортных услуг</p> <p>Определение санаторно-курортных рынков на национальном и международном уровнях: формирование спроса на санаторно-курортные услуги. Индивидуальный, рыночный спрос и предложение санаторно-курортных услуг. Рыночное равновесие на рынке санаторно-курортных услуг.</p> <p>Организация оф-лайн и интерактивных продаж услуг санаторнокурортного комплекса на национальном и международном рынках.</p> <p>Технология продажи санаторно-курортных путевок на национальных и международных рынках. Реклама санаторно-курортного продукта: эффективные приемы и способы. Особенности использования рекламы для продвижения санаторно-курортных услуг.</p>

	Фирменный стиль, бренд и брендинг в санаторнокурортных комплексах. Выставки-ярмарки как процесс продвижения санаторнокурортного продукта.
Разработчики:	Семенова Л.В.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины ««проектирование и совершенствование гостиничного продукта»»</p> <p>по направлению подготовки 43.04.03 Гостиничное дело профилю подготовки «Менеджмент в гостиничном бизнесе» квалификация выпускника магистр</p>	
Цель изучения дисциплины	Комплексное изучение теоретических основ и практических аспектов осуществления гостиничной деятельности, а также выбора эффективной рыночной стратегии в условиях современной конкуренции на рынке средств размещения.
Осваиваемые компетенции	<p>УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла</p> <p>ОПК-2 Способен осуществлять стратегическое управление деятельностью организаций сферы гостеприимства</p> <p>ОПК-3 Способен разрабатывать и внедрять системы управления качеством услуг в деятельность организаций сферы гостеприимства и общественного питания</p>
Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	<p>УК-2.1. Определяет цель и задачи проекта.</p> <p>УК-2.2. Разрабатывает стратегические решения по реализации проекта, исходя из требований нормативных правовых актов, имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>УК-2.3. Определяет виды работ и распределяет их между участниками проекта</p> <p>УК-2.4. Проводит презентацию бизнес-идеи и результаты реализации проекта</p> <p>ОПК-2.1. Формулирует направления деятельности по реализации системы стратегического управления организациями сферы</p> <p>ОПК-2.2. Использует основные методы и приемы анализа, моделирования и стратегического планирования деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания.</p> <p>ОПК-2.3. Определяет виды работ по организационной диагностике и организационному проектированию деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания.</p> <p>ОПК-3.1. Умеет формулировать и внедрять в организациях сферы гостеприимства и общественного питания основные положения системы менеджмента качества в соответствии с международными стандартами качества, в том числе ИСО 9000, ХАСП, интегрированные системы.</p> <p>ОПК-3.2. Умеет оценивать качество оказания услуг в сфере гостеприимства и общественного питания в соответствии с требованиями</p>

<p>Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - требования формирования гостиничного продукта, согласно системе классификации гостиниц и других средств размещения; <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - разработать и создать методики, практические рекомендации для формирования современного гостиничного продукта. <p><i>Владеть:</i> управлять гостиничным продуктом в соответствии с требованиями системы классификации гостиниц и других средств размещения.</p>
<p>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)</p>	<p>Общие понятия и особенности гостиничного продукта на современном этапе.</p> <p>Этапы формирования и технологии создания стандарта гостиничного продукта.</p> <p>Совершенствование гостиничного продукта. Управление качеством гостиничных услуг.</p>
<p>Разработчики:</p>	<p>Семенова Л.В.</p>
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «Территориальное планирование курортных зон» по направлению подготовки <i>43.04.03 Гостиничное дело</i> профилю подготовки «<i>Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов</i>» квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
<p>Цель изучения дисциплины</p>	<p>формирование научно-практического представления об условиях, факторах и закономерностях планирования курортных зон и разработки стратегий развития территории.</p>
<p>Осваиваемые компетенции</p>	<p>УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла</p> <p>ОПК-2 Способен осуществлять стратегическое управление деятельностью организаций сферы гостеприимства</p> <p>ПКС-2. Способен разрабатывать и реализовывать стратегии развития гостиничного комплекса</p>
<p>Результаты освоения образовательной программы (ИДК)</p>	<p>УК-2.1. Определяет цель и задачи проекта.</p> <p>УК-2.2. Разрабатывает стратегические решения по реализации проекта, исходя из требований нормативных правовых актов, имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>УК-2.3. Определяет виды работ и распределяет их между участниками проекта</p> <p>УК-2.4. Проводит презентацию бизнес-идеи и результаты реализации проекта</p> <p>ОПК-2.1. Формулирует направления деятельности по реализации системы стратегического управления организациями сферы</p> <p>ОПК-2.2. Использует основные методы и приемы анализа, моделирования и стратегического планирования деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания.</p>

	<p>процессе решения текущих и стратегических задач на государственном и иностранном (-ых) языках</p> <p>направления повышения личной эффективности</p> <p>ПКС-2.1 Демонстрирует навыки формирования эффективной конкурентоспособной стратегии развития гостиничного комплекса с учетом территориальной специфики;</p> <p>ПКС-2.2. Умеет применять полученные знания для формирования гостиничного продукта на основе кластерного подхода, в том числе с учетом региональных особенностей</p>
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p>Знать: научно-теоретические принципы и подходы к территориальному планированию курортных зон и к стратегическому развитию территории;</p> <p>Уметь: применить современные методы анализа, поиска, прогнозирования и моделирования, включая разработку сценариев стратегического планирования развития курортных зон;</p> <p>Владеть: навыками применения методов и приемов проведения стратегического анализа и оценки потенциала курортных зон с целью территориального планирования и стратегического развития территории</p>
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)	<p>Планирование развития туризма на международном и федеральном уровне. Комплексный системный подход к планированию туризма (согласно Всемирной туристской организации). Функционально-планировочные образования, входящие в состав туристско-рекреационного района: курортно-рекреационный регион; курортный и рекреационный район; локальные территориальные курортно-рекреационные системы; первичные территориальные курортно-рекреационные системы; элементарные курортно-рекреационные системы. Система комплексного планирования развития туризма в регионе (на региональном и муниципальном уровнях). Этапы планирования развития туристской дестинации. Кластерный подход к характеристике туристской дестинации. Планирование развития туристских дестинаций на примере Калининградской области РФ</p>
Разработчики:	Кропинова Е.Г.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «Экономика предприятий санаторно-курортного комплекса» » по направлению подготовки <i>43.04.03 Гостиничное дело</i> профилю подготовки <i>«Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов»</i> квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	<p>формирование конкурентоспособного специалиста, адаптированного к реальным условиям экономического развития санаторнокурортных комплексов на национальном и международном рынках, а также профессиональная подготовка магистранта к работе на руководящих должностях на предприятиях санаторно-курортных комплексов в соответствии с профессиональным стандартом отрасли.</p>
Осваиваемые компетенции	<p>УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий</p>

	<p>ПКС-1 Способен провести анализ и оценку деятельности гостиничного комплекса</p> <p>ПКС-2. Способен разрабатывать и реализовывать стратегии развития гостиничного комплекса</p>
<p>Результаты освоения образовательной программы (ИДК)</p>	<p>УК-1.1. Проводит исследование проблемной ситуации, определяя факторы внешней и внутренней среды.</p> <p>УК-1.2. Критически анализирует проблемные ситуации, оценивает их последствия на реализацию стратегии развития предприятия</p> <p>УК-1.3. Вырабатывает стратегию действий по устранению проблемных ситуаций</p> <p>ПКС -1.1. Знает и эффективно применяет методы стратегического анализа деятельности гостиничного комплекса</p> <p>ПКС -1.2. способен адаптировать существующие подходы и исследовательские методики к региональной специфике индустрии гостеприимства</p> <p>ПКС-2.1 Демонстрирует навыки формирования эффективной конкурентоспособной стратегии развития гостиничного комплекса с учетом территориальной специфики;</p> <p>ПКС-2.2. Умеет применять полученные знания для формирования гостиничного продукта на основе кластерного подхода, в том числе с учетом региональных особенностей</p>
<p>Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины</p>	<p>Знать: основы статистического моделирования и прогнозирования результатов деятельности предприятий СКК.</p> <p>Уметь: выявлять тенденции и стратегические проблемы развития предприятий СКК и своевременно предпринимать меры по их устранению.</p> <p>Владеть: навыками организации стратегического контроля и оценки экономической эффективности реализации стратегии развития предприятий СКК в современных условиях.</p>
<p>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)</p>	<p>Экономические условия осуществления предпринимательства в санаторнокурортной деятельности: Особенности санаторно-курортного продукта как части туристского продукта. Основные цели и проблемы экономики санаторнокурортного предприятия. Характеристика регионального туристского рынка и его влияние на санаторно-курортный бизнес. Факторы туристского спроса в санаторно-курортном бизнесе. Экономические ресурсы, используемые в санаторно-курортной деятельности.</p> <p>Экономический анализ финансового состояния и результатов финансовохозяйственной деятельности санаторно-курортных предприятий: Инновационные подходы в современной практике анализа развития санаторнокурортной деятельности. Значение финансово-экономического анализа деятельности санаторно-курортного предприятия. Виды и методы финансовоэкономического анализа. Экономический анализ для внутреннего использования (оценка состояния и планирование деятельности). Экономический анализ для внешнего использования. Использование результатов анализа при разработке прогнозов развития санаторно-курортного бизнеса. Управление затратами на предприятиях санаторно-курортного комплекса.</p>

Разработчики:	Корнеев В.С.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «География рекреационных систем и медицинского туризма» по направлению подготовки <i>43.04.03 Гостиничное дело</i> профилю подготовки «<i>Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов</i>» квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	освоения дисциплины является приобретение обширных знаний в области изучения рекреационных систем различных стран и регионов мира, их дифференциации по распределению туристско-рекреационных ресурсов, оценка их пригодности для целей рекреации в целом, а также лечебно-оздоровительного и медицинского туризма.
Осваиваемые компетенции	УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий УК-4
Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	УК-1.1. Проводит исследование проблемной ситуации, определяя факторы внешней и внутренней среды. УК-1.2. Критически анализирует проблемные ситуации, оценивает их последствия на реализацию стратегии развития предприятия УК-1.3. Вырабатывает стратегию действий по устранению проблемных ситуаций УК-4.1. Определяет особенности академического и профессионального делового общения, учитывает их в производственной или образовательной деятельности. УК-4.2. Эффективно применяет вербальные и невербальные средства взаимодействия на государственном и иностранном (-ых) языках в
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	Знать: культурно-этнографические особенности регионов, уровень развитие медицины. Уметь: налаживать межкультурные коммуникации с целью формирования международных туристских маршрутов и организации международных туристских поездок с целью медицинского туризма. Владеть: навыками ведения дискуссии и отстаивания своей позиции (например, относительно факторов
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)	Причины районообразования как пространственного процесса. Страны-лидеры по лечебно-оздоровительному и медицинскому туризму. География российского медицинского туризма. Популярные центры для лечебно-оздоровительного и медицинского туризма в Европе. Развитие медицинского туризма в Израиле, в Германии, в Чехии, в Венгрии, в Литве. Роль стран Азии (Китай, Тайланд, Индия и др.), на мировой карте медицинского туризма. Возможности и перспективы развития лечебно-

Разработчики:	Кропинова Е.Г.
<p>АННОТАЦИЯ рабочей программы дисциплины «УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ» по направлению подготовки <i>43.04.03 Гостиничное дело</i> профилю подготовки <i>«Управление и продвижение санаторно-курортных комплексов»</i> квалификация выпускника <i>магистр</i></p>	
Цель изучения дисциплины	<p>комплексное изучение теоретических основ и практических аспектов осуществления гостиничной деятельности, а также выбора эффективной рыночной стратегии в условиях современной конкуренции на рынке средств размещения, а также профессиональная подготовка магистранта к работе на руководящих должностях в гостиничном предприятии (сети предприятий) в соответствии с профессиональным стандартом отрасли.</p>
Осваиваемые компетенции	<p>УК-6 Маркетинг в гостиничном бизнесе УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия</p>
Результаты освоения образовательной программы (ИДК)	<p>УК-6.1. Умеет проводить самоанализ и самооценку, определять направления повышения личной эффективности УК-6.2. Демонстрирует умение определять приоритеты собственной профессиональной деятельности, проводить их ранжирование УК-6.3. Применяет системное и критическое мышление для оценки путей и способов совершенствования собственной профессиональной деятельности УК-6.4. Умеет достигать поставленных личных профессиональных целей с учетом имеющихся ресурсов. УК-4.1. Определяет особенности академического и профессионального делового общения, учитывает их в производственной или образовательной деятельности. УК-4.2. Эффективно применяет вербальные и невербальные средства взаимодействия на государственном и иностранном (-ых) языках в производственной или образовательной деятельности. УК-4.3. Применяет современные информационные коммуникативные технологии при поиске и использовании необходимой информации в процессе решения текущих и стратегических задач на государственном и иностранном (-ых) языках</p>
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p><i>Знать:</i> - особенности написания стратегии конкурентного развития предприятия на рынке <i>Уметь:</i> - провести диагностику гостиничного предприятия и определить его конкурентную нишу на рынке <i>Владеть:</i></p>

	методиками стратегической оценки положения предприятия гостиничного бизнеса на рынке
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки и темы)	<p>Теоретические аспекты управления конкурентоспособностью предприятия в гостиничном бизнесе. Современные подходы к обеспечению конкурентоспособности гостиничного предприятия</p> <p>Стратегический анализ конкурентных сил отрасли. Концепция устойчивого конкурентного преимущества в гостиничной отрасли</p> <p>Стратегии поведения гостиничного предприятия в условиях конкуренции.</p> <p>Конкурентное позиционирование предприятия на рынке гостиничных услуг</p>
Разработчики:	Семенова Л.В.