Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: КЛОЧКОВ МРИЙНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Должность: и.о. ректора Федеральное государственное бюджетное Дата подписания: 20.05.2024 15:27:33 образовательное учреждение высшего образования

Уникальный программный ключ:

4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a25380/40001 КИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

YT	BE	РЖ	ΠА	Ю
JI	DĽ.	1 /1	ДА	\mathbf{v}

Зав	едуюц	ций кафедрой МиМУ
		Белоножко М.Л.
«	»	2024Γ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины: Оптимизация бизнес-процессов предприятий сферы гостеприимства

направление подготовки:43.04.03 Гостиничное дело

направленность (профиль): Маркетинг в индустрии гостеприимства

форма обучения: очная, заочная

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры Маркетинга и муниципального управления

Протокол № от $2024 \ \Gamma$.

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины: изучение и освоение обучающимися основных экономических процессов и методов функционирования предприятий гостеприимства и подготовка их к практической деятельности в области планирования бизнес процессов.

Задачи дисциплины:

- 1.Обобщение и уточнение теоретико-методологических основ бизнес проектирования деятельности предприятия сферы гостеприимства, ориентированных на современные тенденции развития сферы гостеприимства.
- 2.Применение методы экономического анализа и планирования в гостиничной деятельности, в том числе привлекать финансовые и административные ресурсы для освоения новых рыночных сегментов.
- 3. Усвоение приёмов и методик бизнес проектирования и экспертной оценки реализации проектной деятельности, навыков управления проектами с учетом изменения внешних рыночных условий.
- 4.Оценка и обоснование формирования экономического анализа и планирования в гостиничной деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Оптимизация бизнес-процессов предприятий сферы гостеприимства» относится к обязательной части учебного плана.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

Знание:

- управление проектами;
- основных факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на состояние и перспективы развития организаций сферы гостеприимства.

Умения:

- формулирование цели, задач, значимости, ожидаемых результатов проекта задач;
- определение потребности в ресурсах для реализации проекта;
- оценивает экономическую эффективность управленческих решений по разработке и внедрению экономической стратегии организаций сферы гостеприимства.

Владение:

- оценка эффективности реализации проекта и разработка плана действий по его корректировке;
- обоснование и осуществляет основные направления работ по разработке и внедрению экономической стратегии организаций сферы гостеприимства.

Содержание дисциплины «Оптимизация бизнес-процессов предприятий сферы гостеприимства» является логическим продолжением содержания дисциплины «Организация проектной деятельности в сфере гостеприимства» и служит основой для освоения дисциплины: «Инновационные технологии образовательной деятельности».

3. Результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 3.1

Код и наименование	Код и наименование	Код и наименование результата
компетенции	индикатора достижения	обучения по дисциплине
	компетенции (ИДК)	
1	2	3
УК-1. Способен	УК-1.1. Анализирует	Знать (3.1.): процесс описания сути
осуществлять критический	проблемную ситуацию как	проблемной ситуации
анализ проблемных ситуаций	систему, выявляя ее	Уметь (У.1.): выявлять составляющие
на основе системного	составляющие и связи между	проблемной ситуации и связей между
подхода, вырабатывать	ними.	ними
стратегию действий		Владеть (В.1.): методами
		критического анализа, адекватных
		проблемной ситуации
	УК-1.2. Осуществляет поиск	Знать (3.2.): методы оценки
	вариантов решения поставленной	адекватности и достоверности
	проблемной ситуации на основе	информации о проблемной ситуации
	доступных источников	Уметь (У.2.): собирать и систематизи-
	информации, определяет в	ровать информацию по проблеме
	рамках выбранного алгоритма	Владеть (В.2.): способами обоснования
	вопросы (задачи), подлежащие	решения (индукция, дедукция, по
	дальнейшей разработке, предлагает способы их решения.	аналогии) проблемной ситуации
УК-2. Способен управлять	УК-2.1. Разрабатывает	Знать (3. 3.): процесс управления
проектом на всех этапах его	концепцию проекта в рамках	проектами
жизненного цикла	обозначенной проблемы,	Уметь (У. 3.): формулировать цели,
жизненного цикла	формулируя цель, задачи,	задачи, значимость ожидаемых
	актуальность, значимость	результатов проекта
	(научную, практическую,	Владеть (В.З.): технологией контроля
	методическую и иную в	за реализацией проекта
	зависимости от типа проекта),	The production of the producti
	ожидаемые результаты и	
	возможные сферы их	
	применения, разрабатывает план	
	реализации проекта и	
	осуществляет мониторинг хода	
	его реализации	
ОПК-5. Способен	ОПК-5.1. Формулирует и	Знать (3.4.): основные факторы
обеспечивать обоснование,	анализирует задачи	внешней и внутренней среды,
разработку и внедрение	экономической стратегии	оказывающие влияние на состояние и
экономической стратегии	предприятия выделяя базовые	перспективы развития предприятия
предприятия, приоритетных	составляющие, осуществляет	Уметь (У.4.): оценивать
направлений его	декомпозицию задачи, оценивая	экономическую эффективность
деятельности и уметь	достоинства и недостатки	управленческих решений по разработке
оценивать эффективность		и внедрению экономической стратегии
управленческих решений		предприятия
		Владеть (В.4.): инструментами оценки
		и осуществления основных направлений работы по разработке и
		внедрению экономической стратегии
		предприятия
	L	предприлтил

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов.

Таблица 4.1.

					тиолици т.т.
Форма	Курс/	Аудиторные занятия/контактная	Самостояте	Контроль,	Форма
обучения	семестр	работа, час.	льная	час	промежуточн

		Лекции	Практичес	Лабораторн	работа, час.		ой аттестации
			кие	ые занятия			
			занятия				
1	2	3	4	5	6	7	8
очная	2/3	26	26	-	92	36	экзамен
							курсовая
							работа
заочная	2/3	12	14	-	145	9	экзамен
							курсовая
							работа

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины. очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1.1

							_		аблица 5.1.1
№	C	груктура дисциплины	-	удиторн		CP	Всего	Код ИДК	Оценочные
1 ,				нятия, ч		C,	, час.		средства
п/	Номе	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.	час.			
П	p								
	раздел								
1	a	2	4	-		7	0	0	10
1	2	3	4 4	5	6	7 15	8 23	9 ОПК-5.1	10
1	1	Бизнес-процесс,	4	4	-	15	23	OHK-3.1	Дискуссия (приложение
		маркетинг на							1),Тест(прил
		предприятии.							ожение 2)
									ожение 2)
2	2	Внешняя среда и	4	4	-	15	23	УК-1.1	Дискуссия
		варианты							(приложение
		-							3),Тест(прил
		позиционирования на							ожение 4)
		рынке.							
3	3	Маркетинговые	4	4	-	15	23	УК_2.2	Дискуссия
		инструменты							(приложение
		формирования							5),Тест(прил
		сбалансированного							ожение 6)
		портфеля продуктов.							
4	4	Управление	4	4	-	15	23	УК-1.1	Дискуссия
		взаимоотношениями							(приложение
									7),Тест(прил
		с Потребителями и							ожение 8)
		другими участниками							
	_	рынка.		_				OHII	
5	5	Управление каналами	4	4	-	15	23	ОПК-5.1	Дискуссия
		товародвижения.							(приложение
									9),Тест(прил
1									ожение 10)
6	6	Корпоративный	6	6	_	17	29	УК-2.1	Дискуссия
			Ü			1,		-	(приложение
		бренд как актив ком-							11),Тест(при
1		пании.							ложение 12)
7	Экзамен	I				36	36	УК-1.1,	Вопросы к
								УК-2,1,	экзамену

No	Cı	груктура дисциплины	Аудиторные			CP	Всего	Код ИДК	Оценочные
			занятия, час.			C,	, час.		средства
п/	Номе	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.	час.			
П	p								
	раздел								
	a								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								ОПК-5.1	(приложение
									13)
		Итого:	26	26	-	128	180		

Заочная форма обучения (ЗФО)

Таблица 5.1.2

No	C	груктура дисциплины	-	удиторн		CP	Всего	Код ИДК	Оценочны
,				нятия, ч		C,	, час.		е средства
п/ п	Номе	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.	час.			
11	р раздел								
	a								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1	Бизнес-процесс, маркетинг на предприятии.	2	2		24	28	ОПК-5.1	Дискус- сия (прило- жение 1),Тест(пр иложение 2)
2	2	Внешняя среда и варианты позиционирования на рынке.	2	2		24	28	УК-1.1	Дискус- сия (прило- жение 3),Тест(пр иложение 4)
3	3	Маркетинговые инструменты формирования сбалансированного портфеля продуктов.	2	2		24	28	УК_2.2	Дискус- сия (прило- жение 5),Тест(пр иложение 6)
4	4	Управление взаимоотношениями с Потребителями и другими участниками рынка.	2	3		24	29	УК-1.1	Дискус- сия (прило- жение 7),Тест(пр иложение 8)
5	5	Управление каналами товародвижения.	2	3		24	29	ОПК-5.1	Дискус- сия (прило- жение 9),Тест(пр иложение

No	C	груктура дисциплины	Ay	удиторн	ые	CP	Всего	Код ИДК	Оценочны
			занятия, час.			C,	, час.		е средства
Π/	Номе	Наименование раздела	Л.	Пр.	Лаб.	час.			
П	p								
	раздел								
	a								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
									10)
6	6	Корпоративный бренд как актив ком-пании.	2	2		25	29	УК-2.1	Дискус- сия (прило- жение 11),Тест(п риложе- ние 12)
7 Экзамен						9	9	УК-1.1, УК- 2,1, ОПК-5.1	Экзамена ционные вопросы и задания (прило- жение)
		Итого:	12	14	-	154	180		

5.2. Содержание дисциплины.

5.2.1. Содержание разделов дисциплины (дидактические единицы).

Раздел 1.« Бизнес-процесс маркетинг на предприятии».

Внедрение принципов маркетинга как инструмента снижения рисков при принятии управленческих решений. SWOT-анализ гостиничного предприятия и выявление ключевых факторов успеха (КФУ). Стратегия, миссия и корпоративная культура. Методы контроля реализации принятой стратегии. Место и принципы организации служб маркетинга в ведущих зарубежных компаниях. Цели и задачи маркетинговой службы гостиничного предприятия. Внутренний маркетинг: согласованность деятельности подразделений в реализации стратегии. Аудит маркетинга: регламент бизнес-процесса.

Раздел 2. «Внешняя среда и варианты позиционирования на рынке.».

Цели и задачи исследования рынка. Внешние источники информации о рынке: маркетинг реального времени. Внутренние источники информации: роль управленцев в сборе маркетинговой информации. Создание единого информационного пространства о рынке в гостиничные предприятия. Разработка стратегии позиционирования предприятия. Структура конъюнктурного обзора и маркетингового обоснования бизнес-плана: регламент бизнес-процесса.

Раздел 3. «Маркетинговые инструменты формирования сбалансированного портфеля продуктов».

Уникальная потребительская ценность продукта. Воспринимаемое качество и потребительская ценность продукта. От строительства до эксплуатации: сервис как конкурентное преимущество. Оценка степени значимости для предприятия видов реализуемых продуктов. Мониторинг цен конкурентов: регламент бизнес-процесса. Особенности определения ценовой стратегии предприятиями гостиничного сектора. Эффективное участие компании в выставках: регламент бизнес-процесса

Раздел 4. «Управление взаимоотношениями с Потребителями и другими участниками рынка».

Точки взаимодействия и история взаимоотношений компании с Потребителями и другими участниками рынка. Концепция денежных выгод для Потребителя и его стоимостное досье: регламент бизнес-процесса. Принцип партнерства в организации взаимодействия компании с Потребителями и другими участниками рынка. Внедрение проектов СRM в сфере гостеприимства: регламент бизнес-процесса.

Раздел 5. «Управление каналами товародвижения».

Участники процесса покупки и типовые этапы сделки. Виды структур подразделений продаж и организация их взаимодействия с подразделениями маркетинга. Роль и задачи службы маркетинга в подготовке к участию в тендерах: регламент бизнеспроцесса. Кольцевой маркетинговый сценарий подхода к мотивации сотрудников. Использование Интернет-технологий в продвижении на рынок.

Раздел 6. «Корпоративный бренд как актив компании».

Торговая марка (товарный знак) и бренд компании. Современные концепции бренда гостиничного предприятия. Нематериальные показатели стоимости бренда. Маркетинг бренда гостиничного предприятия. Лестница бренда (история взаимоотношений с Потребителями) и ее роль в продвижении на рынок. Этапы внутренних коммуникаций при продвижении марки/бренда среди сотрудников. Социальный маркетинг и капитализация стоимости бренда

5.2.2. Содержание дисциплины по видам учебных занятий.

Лекционные занятия

Таблица 5.2.1

	Номер		Объем, ча	ac.	, ,
№ п/п	раздела дисципл ины	ОФО	3ФО	ОЗФО	Тема лекции
1	2.	3	4	5	6
1	1	4	2	-	Внедрение принципов маркетинга как инструмента снижения рисков при принятии управленческих решений. SWOT-анализ гостиничного предприятия и выявление ключевых факторов успеха (КФУ). Стратегия, миссия и корпоративная культура. Методы контроля реализации принятой стратегии. Место и принципы организации служб маркетинга в ведущих зарубежных компаниях.
2	2	4	2	-	Цели и задачи исследования рынка. Внешние источники информации о рынке: маркетинг реального времени. Внутренние источники информации: роль управленцев в сборе маркетинговой информации.
3	3	4	2	-	Уникальная потребительская ценность продукта. Воспринимаемое качество и потребительская ценность продукта. От строительства до эксплуатации: сервис как конкурентное преимущество. Оценка степени значимости для предприятия видов реализуемых продуктов.
4	4	4	2	-	Точки взаимодействия и история взаимоотношений компании с Потребителями и другими участниками рынка. Концепция денежных выгод для Потребителя и его стоимостное досье: регламент бизнес-процесса.
5	5	4	2	-	Участники процесса покупки и типовые этапы сделки. Виды структур подразделений продаж и организация

	Номер	C	объем, ча	ıc.	
№ п/п	раздела дисципл ины	ОФО	3ФО	ОЗФО	Тема лекции
1	2	3	4	5	6
					их взаимодействия с подразделениями маркетинга. Роль и задачи службы маркетинга в подготовке к участию в тендерах: регламент бизнес-процесса.
6	6	6	2	1	Торговая марка (товарный знак) и бренд компании. Современные концепции бренда гостиничного предприятия. Нематериальные показатели стоимости бренда. Маркетинг бренда гостиничного предприятия. Лестница бренда (история взаимоотношений с Потребителями) и ее роль в продвижении на рынок.
И	Ітого:	24	12	_	

Практические занятия

Таблица 5.2.2

	Номер	O	бъем, ча	ic.	
№ п/п	раздела дисципл ины	ОФО	3ФО	О3Ф	Тема практического занятия
1	2	3	4	5	6
1	1	4	2	-	Цели и задачи маркетинговой службы гостиничного предприятия. Внутренний маркетинг: согласованность деятельности подразделений в реализации стратегии. Аудит маркетинга: регламент бизнес-процесса.
2	2	4	2	-	Создание единого информационного пространства о рынке в гостиничные предприятия. Разработка стратегии позиционирования предприятия. Структура конъюнктурного обзора и маркетингового обоснования бизнес-плана: регламент бизнес-процесса.
3	3	4	2	-	Мониторинг цен конкурентов: регламент бизнеспроцесса. Особенности определения ценовой стратегии предприятиями гостиничного сектора. Эффективное участие компании в выставках: регламент бизнеспроцесса
4	4	4	3	-	Точки взаимодействия и история взаимоотношений компании с Потребителями и другими участниками рынка. Концепция денежных выгод для Потребителя и его стоимостное досье: регламент бизнес-процесса.
5	5	4	3	-	Кольцевой маркетинговый сценарий подхода к мотивации сотрудников. Использование Интернеттехнологий в продвижении на рынок.
6	6	6	2	-	Этапы внутренних коммуникаций при продвижении марки/бренда среди сотрудников. Социальный маркетинг и капитализация стоимости бренда
	Итого:	26		-	X

Лабораторные работы Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены

Самостоятельная работа студента

Таблица 5.2.3

№	Номер раздела	О	бъем, ча	c.	_	P. GPG
п/п	дисципли ны	ОФО	3ФО	ОФО	Тема	Вид СРС
1	2	3	4	5	6	7
1	1	15	24	-	Бизнес-процесс, маркетинг на предприятии.	Подготовка к дискуссии Подготовка к тестам
2	2	15	24	-	Внешняя среда и варианты позиционирования на рынке.	Подготовка к дискуссии Подготовка к тестам
3	3	15	24	-	Маркетинговые инструменты формирования сбалансированного портфеля продуктов.	
4	4	15	24	-	Управление взаимоотношениями с Потребителями и другими участниками рынка.	Подготовка к дискуссии Подготовка к тестам
5	5	15	24	-	Управление каналами товародвижения.	Подготовка к дискуссии Подготовка к тестам
6	6	17	25	-	Корпоративный бренд как актив компании.	Подготовка к дискуссии Подготовка к тестам
7			9		-	Подготовка к экзамену
	Итого:	92	145	-		

- 5.2.3. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:
- визуализация учебного материала в PowerPoint в диалоговом режиме (лекционные занятия);

_

- работа в малых группах (практические занятия);
- разбор практических ситуаций (практические занятия).

6. Тематика курсовых работ/проектов

- 1. Классификация гостиничных предприятий.
- 2. Международные гостиничные Ассоциации и группы.
- 3. Международные гостиничные цепи, представленные на российском рынке.
- 4. История развития гостиничной цепи.
- 5. Автоматизированные системы управления в гостиничном бизнесе.
- 6. Роль современных информационных технологий в развитии гостиничного бизнеса.
- 7. Глобальные системы бронирования.
- 8. Фирменные стандарты обслуживания в отелях.
- 9. Философские аспекты гостиничного бизнеса.
- 10. Системы жизнеобеспечения гостиниц.
- 11. Стандарты операционных процедур для служебного пользования

- 12. (на примере конкретной гостиницы)
- 13. Развитие организационных структур отелей на современном этапе.
- 14. Маркетинговые технологии работы с кадрами гостиницы
- 15. Методы управления гостиницей.
- 16. Функции управления гостиничным предприятием.
- 17. Функция мотивации
- 18. Формы планирования работы отелей.
- 19. Технология принятия управленческих решений.
- 20. Основные службы гостиницы.
- 21. Технология маркетинговой деятельности гостиницы.
- 22. Гостиничные предприятия и субъекты рынка предложений.
- 23. Бизнес- план гостиничного предприятия.
- 24. Технология исследования рынка спроса
- 25. Содержание услуги размещения.
- 26. Дополнительные услуги гостиницы.
- 27. Взаимоотношения туроператоров и отельеров.
- 28. Рынок спроса на гостиничные продукты.
- 29. Особенности и состав гостиничного продукта.
- 30. Технология продвижения гостиничного продукта на рынок.
- 31. Международные и российские управляющие гостиничные компании.
- 32. Технология продажи гостиничного продукта.

7. Контрольные работы

Контрольные работы учебным планом не предусмотрены.

8. Оценка результатов освоения дисциплины

- 8.1. Критерии оценивания степени полноты и качества освоения компетенций в соответствии с планируемыми результатами обучения приведены в Приложении 1.
- 8.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной и заочной форм обучения представлена в таблице 8.1.

Таблица 8.1

$N_{\underline{0}}$	Dynas y you o way you way you way way you you way way you	Количество
Π/Π	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	баллов
1	2	3
	1 текущая аттестация	
1.1	Дискуссия по теме 1	10
1.2	Тест по теме 1	6
1.3	Дискуссия по теме 2	8
1.4	Тест по теме 2	6
1.5	Дискуссия по теме 3	10
	ИТОГО за первую текущую аттестацию	40
	2 текущая аттестация	
2.1	Тест по теме 3	7
2.2	Дискуссия по теме 4	6
2.3	Тест по теме 4	7
2.4	Дискуссия по теме 5	13
2.5	Тест по теме 5	7

No	Вин и моронриятий в ромеру токулного контроля	Количество
Π/Π	Виды мероприятий в рамках текущего контроля	баллов
1	2	3
2.6	Дискуссия по теме 6	13
2.7	Тест по теме 6	7
	ИТОГО за вторую текущую аттестацию	60
	ВСЕГО	100

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

- 9.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в Приложении 2.
- 9.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы
 - Электронный каталог/Электронная библиотека ТИУ http://webirbis.tsogu.ru/
- Цифровой образовательный ресурс библиотечная система IPR SMART https://www.iprbookshop.ru/
 - Электронно-библиотечная система «Консультант студента» www.studentlibrary.ru
 - Электронно-библиотечная система «Лань» https://e.lanbook.com
 - Образовательная платформа ЮРАЙТ www.urait.ru
 - Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU http://www.elibrary.ru
 - Национальная электронная библиотека (НЭБ)
 - Библиотеки нефтяных вузов России:
- Электронная нефтегазовая библиотека РГУ нефти и газа им. Губкина http://elib.gubkin.ru/,
- Электронная библиотека Уфимского государственного нефтяного технического университета http://bibl.rusoil.net/ ,
- Библиотечно-информационный комплекс Ухтинского государственного технического университета УГТУ http://lib.ugtu.net/books
- Электронная справочная система нормативно-технической документации «Технорматив»
- ЭКБСОН- информационная система доступа к электронным каталогам библиотек сферы образования и науки
- 9.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в т.ч. отечественного производства
 - MicrosoftWindows;
 - Microsoft Office Professional Plus.

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимым оборудованием и техническими средствами обучения.

11. Таблица 10.1

			11. Таолица 10.1
No	Наименование учебных	Наименование помещений для проведения	Адрес (местоположение) помещений
п/г	предметов, курсов,	всех видов учебной деятельности,	для проведения всех видов учебной
	дисциплин (модулей),	предусмотренной учебным планом, в том	деятельности, предусмотренной
	практики, иных видов	числе помещения для самостоятельной	учебным планом (в случае
	учебной деятельности,	работы, с указанием перечня основного	реализации образовательной
	предусмотренных учебным	оборудования, учебно- наглядных пособий	программы в сетевой форме
	планом образовательной		дополнительно указывается
	программы		наименование организации, с
			которой заключен договор)

1	2	3	4
1	Оптимизация бизнес- процессов предприятий сферы гостеприимства	Лекционные занятия: Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа; групповых и индивидуальных консультаций; текущего контроля и промежуточной аттестации, Оснащенность: Учебная мебель: столы, стулья, доска аудиторная. Компьютер в комплекте, проектор, проекционный экран.	Тюмень, ул. Мельникайте, д.70
		Практические занятия: Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (практические, лабораторные занятия); групповых и индивидуальных консультаций; текущего контроля и промежуточной аттестации. Оснащенность: Учебная мебель: столы, стулья, доска аудиторная. Компьютер в комплекте, проектор, проекционный экран.	Тюмень, ул. Мельникайте, д.70

11. Методические указания по организации СРС

11.1. Методические указания по подготовке к практическим занятиям. На практических занятиях обучающиеся знакомятся с содержанием задания, изучают методику и выполняют письменную работу в формате практического задания. Для эффективной работы, обучающиеся должны иметь соответствующие канцелярские принадлежности, конспект лекций. В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающиеся могут прибегать к консультациям преподавателя.

Задания для выполнения на практических занятиях, раздаточный и справочный материал обучающиеся получают индивидуально от преподавателя.

11.2. Методические указания по организации самостоятельной работы.

Самостоятельная работа: методические рекомендации по организации самостоятельной работы для обучающихся всех направлений подготовки (уровень бакалавриата) и форм обучения / сост. С.С. Ситёва, отв. редактор М.Л. Белоножко; Тюменский индустриальный университет. – Тюмень: Издательский центр БИК ТИУ, 2020. – 16 с.

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина Оптимизация бизнес-процессов предприятий сферы гостеприимства Код, направление подготовки:43.04.03 Гостиничное дело Направленность (профиль): Маркетинг в индустрии гостеприимства

Код	Код и	Код и		Критерии оценивания	результатов обучения	
компетенции	наименование	наименование	1-2	3	4	5
	результата	результата				
	обучения по	обучения по				
	дисциплине	дисциплине				
1	2	3	4	5	6	7
УК-1. Способен	УК-1.1.	3.1: процесс	Не знает теорию и	Демонстрирует	Демонстрирует	Демонстрирует
осуществлять	Анализирует	описания сути	методы анализа	отдельные знания в	достаточные знания в	исчерпывающие знания
критический	проблемную	проблемной ситуации	проблемной ситуации в	области	области	в области
анализ	ситуацию как		отрасли сферы	теории и методов	теории и методов	теории и методов
проблемных	систему, выявляя ее		гостеприимства.	анализа проблемной	анализа проблемной	анализа проблемной
ситуаций на	составляющие и			ситуации в отрасли	ситуации в отрасли	ситуации в отрасли
основе	связи между ними.			сферы гостеприимства.	сферы гостеприимства.	сферы гостеприимства.
системного		У.1: выявлять	Не умеет использовать	Умеет использовать	Умеет использовать	В совершенстве умеет
подхода,		составляющие	методы выявления	методы выявления	методы выявления	использовать методы
вырабатывать		проблемной ситуации	составляющие	составляющие	составляющие	выявления
стратегию		и связей между ними	проблемной ситуации и	проблемной ситуации и	проблемной ситуации и	составляющие
действий			связей между ними	связей между ними	связей между ними	проблемной ситуации и
						связей между ними
		В.1: методами	Не владеет методиками	Владеет методиками	Хорошо владеет	В совершенстве
		критического анализа,	бизнес-проектирования	бизнес-проектирования	методиками	владеет методиками
		адекватных	и экспертной оценки	и экспертной оценки	бизнеспроектирования	бизнеспроектирования
		проблемной ситуации	реализации проектной	реализации проектной	и экспертной оценки	и экспертной оценки
			деятельности,	деятельности,	реализации проектной	реализации проектной
			навыками управления	навыками управления	деятельности, навыками	деятельности,
			проектами	проектами, допуская	управления проектами,	навыками управления
				ряд ошибок	допуская	проектами
					незначительные	
					ошибки	

	УК-1.2.	Знать (3.2.): методы	Нее знает методы	Демонстрирует	Демонстрирует	Демонстрирует
	Осуществляет	оценки адекватности и	оценки адекватности и	отдельные знания	достаточные знания	исчерпывающие знания
	поиск вариантов	достоверности	достоверности	методов оценки	методов оценки	методов оценки
	решения	информации о	информации о	адекватности и	адекватности и	адекватности и
	поставленной	проблемной ситуации	проблемной ситуации	достоверности	достоверности	достоверности
	проблемной			информации о	информации о	информации о
	ситуации на основе			проблемной ситуации	проблемной ситуации	проблемной ситуации
	доступных	Уметь (У.2.): соби-	Не умеет собирать и	Умеет собирать и	Хорошо умеет	В совершенстве умеет
	источников	рать и систематизиро-	систематизировать	систематизировать	собирать и	собирать и
	информации,	вать информацию по	информацию по	информацию по	систематизировать	систематизировать
	определяет в рамках	проблеме	проблеме	проблеме	информацию по	информацию по
	выбранного				проблеме	проблеме
	алгоритма вопросы	Владеть (В.2.):	Не владеет способами	Владеет способами	Хорошо владеет	В совершенстве
	(задачи),	способами	обоснования решения	обоснования решения	способами обоснования	владеет способами
	подлежащие	обоснования решения	(индукция, дедукция,	(индукция, дедукция,	решения (индукция,	обоснования решения
	дальнейшей	(индукция, дедукция,	по аналогии)	по аналогии)	дедукция, по аналогии)	(индукция, дедукция,
	разработке,	по аналогии)	проблемной ситуации	проблемной ситуации	проблемной ситуации	по аналогии)
	предлагает способы	проблемной ситуации				проблемной ситуации
	их решения					
УК-2. Способен	УК-2.1.	Знать (3. 3.): процесс	Не знает теорию и	Демонстрирует	Демонстрирует	Демонстрирует
управлять	Разрабатывает	управления проектами	методы	отдельные знания в	достаточные знания в	исчерпывающие знания
проектом на всех	концепцию проекта		бизнеспроектирования	области	области	в области
этапах его	в рамках		деятельности	теории и методов	теории и методов	теории и методов
жизненного	обозначенной		предприятия сферы	бизнеспроектирования	бизнеспроектирования	бизнеспроектирования
цикла	проблемы,		гостеприимства.	деятельности	деятельности	деятельности
	формулируя цель,			предприятия сферы	предприятия сферы	предприятия сферы
	задачи,			гостеприимства.	гостеприимства.	гостеприимства.

1						
актуально	сть, У. 3:	формулировать	Не умеет использовать	Умеет использовать	Умеет использовать	В совершенстве умеет
значимост	ть цели,	задачи,	методы	методы	методы экономического	использовать методы
(научную	значи	мость	экономического	экономического	анализа и планирования	экономического
практичес	кую, ожида	емых	анализа и	анализа и	в гостиничной	анализа и
методиче	скую и резули	ьтатов проекта	планирования в	планирования в	деятельности, в том	планирования в
иную в за	висимости		гостиничной	гостиничной	числе привлекать	гостиничной
от типа пр	ооекта),		деятельности, в том	деятельности, в том	финансовые и	деятельности, в том
ожидаемь	ie		числе привлекать	числе привлекать	административные	числе привлекать
результат	ы и		финансовые и	финансовые и	ресурсы для освоения	финансовые и
возможнь	е сферы		административные	административные	новых рыночных	административные
их примен	іения,		ресурсы для освоения	ресурсы для освоения	сегментов, допуская	ресурсы для освоения
разрабать	вает план		новых рыночных	новых рыночных	незначительные	новых рыночных
реализаци	и проекта		сегментов.	сегментов, допуская	неточности	сегментов.
и осущест	вляет			значительные		
монитори	нг хода			неточности		
его реализ	вации В3:	технологией	Не владеет методиками	Владеет методиками	Хорошо владеет	В совершенстве
	контр	оля за	бизнеспроектирования	бизнеспроектирования	методиками	владеет методиками
	реализ	зацией проекта	и экспертной оценки	и экспертной оценки	бизнеспроектирования	бизнеспроектирования
			реализации проектной	реализации проектной	и экспертной оценки	и экспертной оценки
			деятельности,	деятельности,	реализации проектной	реализации проектной
			навыками управления	навыками управления	деятельности, навыками	деятельности,
			проектами	проектами, допуская	управления проектами,	навыками управления
				ряд ошибок	допуская	проектами
					незначительные	
					ошибки	
ОПК-5. Способен ОПК-5.1.	3. 3:	основные	Не знает теорию	Знает теорию	Знает теорию	Знает теорию
обеспечивать Формулир	ует и факто	ры внешней и	организации и	организации и	организации и	организации и
обоснование, анализиру	ет задачи внутр	енней среды,	функционирования	функционирования	функционирования	функционирования
разработку и зкономич	еской оказы	вающие влияние	бизнес среды	бизнес среды	бизнес среды	бизнес среды
внедрение стратегии	на сос	тояние и	предприятия.	предприятия	предприятия с	предприятия в
экономической предприя	гия персп	ективы развития		поверхностно и	ошибками	совершенстве
стратегии выделяя б	азовые предп	риятия		фрагментарно.		
предприятия, составлян	ощие,					

приоритетных	осуществляет	У. 4: оценивать	Не умеет использовать	Умеет использовать	Умеет: использовать	В совершенстве умеет
направлений его	декомпозицию	экономическую	методы	методы	методы экономического	использовать методы
деятельности и	задачи, оценивая	эффективность	экономического	экономического	анализа и планирования	экономического
уметь оценивать	достоинства и	управленческих	анализа и	анализа и	в гостиничной	анализа и
эффективность	недостатки	решений по	планирования в	планирования в	деятельности,	планирования в
управленческих		разработке и	гостиничной	гостиничной	проводить	гостиничной
решений		внедрению	деятельности,	деятельности,	маркетинговые	деятельности,
		экономической	проводить	проводить	исследования и	проводить
		стратегии	маркетинговые	маркетинговые	обобщать их данные,	маркетинговые
		предприятия	исследования и	исследования и	допуская	исследования и
			обобщать их данные.	обобщать их данные	незначительные	обобщать их данные.
				поверхностно	неточности	
		В. 4: инструментами	Не владеет	Владеет технологиями	Хорошо владеет	В совершенстве
		оценки и	технологиями	финансового	технологиями	владеет технологиями
		осуществления	финансового	менеджмента и	финансового	финансового
		основных	менеджмента и	управления проектами	менеджмента и	менеджмента и
		направлений работы	управления проектами	развития предприятия	управления проектами	управления проектами
		по разработке и	развития предприятия	сферы гостеприимства,	развития предприятия	развития предприятия
		внедрению	сферы гостеприимства	допуская ряд ошибок	сферы гостеприимства,	сферы гостеприимства
		экономической			допуская	
		стратегии			незначительные	
		предприятия			ошибки	

КАРТА обеспеченности дисциплины (модуля) учебной и учебно-методической литературой

Дисциплина Оптимизация бизнес-процессов предприятий сферы гостеприимства Направление подготовки 43.04.03 Гостиничное дело Направленность (профиль) Маркетинг в индустрии гостеприимства

№ п/	Название учебного, учебно- методического издания, автор, издательство, вид из- дания, год издания	Количеств о экземпляро в в БИК	Контингент обучающих- ся, исполь- зующих ука-	Обеспеченнос ть обучающихся литературой,	Наличие электронно- го варианта в ЭБС
1	Плахотникова, М. А. Информационные технологии в менеджменте: учебник и практикум для вузов / М. А. Плахотникова, Ю. В. Вертакова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07333-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/510654	ЭР*	20	100	+
2	Дорман, Валентина Нико- лаевна. Экономика организации. Ресурсы коммерческой орга- низации: учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман, Н. Р. Кельчевская Москва: Изда- тельство Юрайт, 2022 134 с. - (Высшее образование) ЭБС "Юрайт" ISBN 978-5- 534-10902-3 https://urait.ru/bcode/493427	ЭР*	20	100	+

Голубков, Евгений Петрович. Маркетинг для профессионалов: практический курс: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. П. Голубков М: Издательство Юрайт, 2022 474 с (Бакалавр и магистр. Академический курс) ЭБС "Юрайт" ISBN 978-5-9916-3749-7: https://urait.ru/bcode/507921	ЭР*	20	100	+
--	-----	----	-----	---

^{*}ЭР – электронный ресурс доступный через Электронный каталог/Электронную библиотеку ТИУ http://webirbis.tsogu.ru/

Лист согласования 00ДО-0000687739

Внутренний документ "Оптимизация бизнес-процессов предприятий сферы гостеприимства_2024_43.04.03_МГДм"

Документ подготовил: Молоткова Таисия Леонидовна Документ подписал: Третьякова Оксана Владимировна

Серийный номер ЭП	Должность	ФИО	ИО	Результат
		l_ '	Третьякова Оксана Владимировна	Согласовано
	Директор	Каюкова Дарья Хрисановна		Согласовано
	Специалист 1 категории		Радичко Диана Викторовна	Согласовано