Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Байханов Исмаил Баутдинович
Должность: Ректор
Дата подписания: 14.05.2026 10:04:12
Уникальный программный ключ:
442c337cd125e1d014f62698c9d813e502697764

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ:

«Технологии продвижения и продаж в сфере гостеприимства»

1. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1. О.06.03 Технологии продвижения и продаж в сфере гостеприимства входит в обязательную часть основной профессиональной образовательной программы и является обязательной для изучения.

Дисциплина «Технологии продвижения и продаж в сфере гостеприимства» является теоретическим и методологическим основанием для других конкретных наук в сфере гостиничной деятельности.

Учебная дисциплина «Технологии продвижения и продаж в сфере гостеприимства» изучается на 2 курсе.

Дисциплина Технологии продвижения и продаж в сфере гостеприимства используется при формировании содержания государственной итоговой аттестации.

2. Цель освоения дисциплины (модуля)

Значимость курса «Технологии продвижения и продаж в сфере гостеприимства» для бакалавров направления «Гостиничное дело» определяется необходимостью формирования у студентов научного представления об управлении как вида профессиональной деятельности.

Целью дисциплины является понимание основ создания и функционирования системы продвижения и продаж в гостиничном бизнесе, подготовить студентов к практическому использованию маркетинговых средств в продвижении и продажах гостиничных услуг, раскрыть методы и приемы ведения продаж гостиничных услуг на внутренних и международных рынках, способы организации и проведения рекламы..

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции: ПК-2; ПК-3; ПКО-3

Таблица 1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций, которые формирует дисциплина (модуль)	Планируемые результаты обучения
ПК-2. Способен применять современные технологии	ПК-2.1. Проводит анализ системы ценообразования организаций общественного питания и тарифной	Знать: основные понятия управления и тенденции современного

ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства и общественного питания	политики организаций сферы гостеприимства ПК-2.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений ПК-2.3. Разрабатывает меры по Совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства и общественного питания ПК-2.4. Проводит выбор систем автоматизации предприятий сферы гостеприимства и общественного питания, анализирует основные показатели деятельности предприятия ПК-3.1. Умеет анализировать факторы, оказывающие влияние на продвижение услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания ПК-3.2. Разрабатывает программу продвижения услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания в среде интернет ПК-3.3. Проводит оценку эффективности программ интернет-продвижения услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания	менеджмента сферы гостеприимства и общественного питания Уметь: анализировать структуру целеполагания и ее взаимосвязь с ценностями потребителя Владеть: приемами работы с источниками информации для определения целей и задач управления структурными подразделениями организаций сферы гостеприимства и общественного питания
ПКО-3. Способен применять технологии обслуживания с учетом технологических новаций сфере в избранной профессиональной сфере	ПКО-3.1. Формирует спецификацию услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания на основе современных технологий. ПКО-3.2. Применяет современные технологии оказания услуг в организациях избранной профессиональной сферы, отвечающих требованиям потребителей по срокам, цене и уровню качества обслуживания, а также требованиям безопасности ПКО-3.3. Разрабатывает предложения по	**Знать:** методы, технологии и принципы обеспечения гостинично-ресторанного продукта на основе маркетинговых исследований **Уметь:** осуществлять аргументированный выбор методов и технологий реализации маркетинговых исследований гостинично-ресторанного бизнеса **Владеть:** навыками обобщения и анализа современных разработок и подходов к маркетинговым

	совершенствованию технологий обслуживания в организациях избранной профессиональной сферы с учетом индивидуальных и специальных требований потребителя, в том числе лиц с ограниченными возможностями здоровья	исследованиям в индустрии гостеприимства

4. **Общая трудоемкость дисциплины: 144/4 з.е.**

5. **Содержание разделов дисциплины**

Тема 1. Развитие продаж и их роль в гостиничном бизнесе
Тема 2. Состояние и перспективы развития рынка гостиничных услуг.
Тема 3. Специфика гостиничного продукта.
Тема 4. Особенности жизненного цикла гостиничного продукта.
Тема 5. Методы изучения и анализа предпочтений потребителя
Тема 6. Маркетинг в индустрии гостеприимства
Тема 7. Основные формы продаж продуктов индустрии гостеприимства
Тема 8. Разработка стратегии продаж

6. **Формы промежуточной аттестации –экзамен.**

7. **Автор:** к.э.н., доцент Абубакаров М.В.

Программа одобрена на заседании кафедры экономики и управления в образовании от 28.01.2026 г. протокол № 6.

зав.кафедрой ЭУО _____ Р.С.-Э.Юшаева