

**Аннотация рабочей программы дисциплины
«Выставочная и экскурсионная деятельность»**

<p align="center">Цель изучения дисциплины</p>	<p>Целью изучения дисциплины «Выставочная и экскурсионная деятельность» является формирование представлений обучающихся об основах экскурсионно-выставочной методики.</p>
<p align="center">Место дисциплины в структуре образовательной программы</p>	<p>Дисциплина «Выставочная и экскурсионная деятельность» относится к вариативной части (дисциплина по выбору) (Б1.В.ДВ.9.1) учебного плана по направлению подготовки 43.03.01 «Сервис» профиль подготовки «Сервис гостинично-ресторанных и туристических комплексов».</p>
<p align="center">Формируемые компетенции</p>	<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:</p> <ul style="list-style-type: none"> -способностью к диверсификации сервисной деятельности в соответствии с этнокультурными, историческими и религиозными традициями (ПК-8); -способностью выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности (ПК-9); - готовностью к работе в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса (ПК-11).
<p align="center">Знания, умения и навыки, получаемые в результате освоения дисциплины</p>	<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:</p> <p>Знать: основы разработки и проведения выставочной и экскурсионной деятельности; общепринятые правила профессионального общения, основные формы и средства общения, анализа и восприятия различного вида информации в целях правильного выявления путей дальнейшего взаимодействия с потребителями; основы разработки и проведения выставочной и экскурсионной деятельности с учетом этнокультурных, исторических и религиозных традиций.</p> <p>Уметь осуществлять проведение выставочной и экскурсионной деятельности с учетом основных психологических особенностей потребителя; обеспечивать потребительские услуги в контактной зоне, предоставлять услуги путем эффективного консультирования и взаимодействия с потребителями в процессе сервиса; применять основные способы создания, продвижения продуктов и услуг предприятия сервиса.</p> <p>Владеть: методами создания и продвижения продуктов и услуг; методами управления поведением потребителя, учитывая его основные психологические особенности; навыками работы с информацией и потребителями для выработки эффективного и качественного варианта обслуживания клиентов.</p>
<p align="center">Содержание дисциплины</p>	<p>Тема 1 Наследие русской экскурсионной школы второй половины XIX- начала XX вв. Определение экскурсии.</p> <p>Тема 2 Выставочно-экскурсионное дело в России в советский период.</p> <p>Тема 3 Сущность, функции, признаки экскурсии.</p> <p>Тема 4 Классификация экскурсий русской экскурсионной школы. Критерии подхода. Современная классификация экскурсий</p> <p>Тема 5 Методика проведения экскурсий. Классификация методических приемов ведения экскурсий</p> <p>Тема 6. Компетенции экскурсовода. Требования к личности</p>

	<p>экскурсовода. Требования к речи</p> <p>Тема 7 Особенности организации и проведения тематических выставок</p> <p>Тема 8 Особенности методики проведения автобусной экскурсии.</p> <p>Тема 9 Город как человеческая культура. Важность его экскурсионного изучения</p>
<p>Используемые информационные, инструментальные и программные средства</p>	<p>Основная и дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Барчуков И. С. Экскурсионная деятельность в индустрии гостеприимства: Учебное пособие для вузов / И.С. Барчуков, Ю.Б. Башин, А.В. Зайцев, Л.В. Баумгартен. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. - 204 с. URL: http://znanium.com/catalog.php?item=booksearch&code 2. Добринина, Н. А. Экскурсоведение [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Н. А. Добринина. – 3-е изд., стер. – М : ФЛИНТА, 2013. – 288 с. URL: http://znanium.com/catalog.php?item=booksearch&code 3. Долженко Г. П. Экскурсионное дело. М.-Ростов-на-Дону, 2006. 4. Кулаев К. В. Экскурсионная деятельность: теоретические и методологические основы. М., 2004 5. Матюхина Ю. А. Экскурсионная деятельность: Учебное пособие / Ю.А. Матюхина, Е.Ю. Мигунова. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2011. - 224 с. 6. Петелин, В. Г. Основы менеджмента выставочной деятельности [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов / В. Г. Петелин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 447 с. URL: http://znanium.com/catalog.php?item=booksearch&code <p>Программное обеспечение:</p> <p>Для успешного освоения дисциплины обучающейся используют следующие программные средства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Операционная система Windows или Linux - пакет офисных программ Microsoft Office или Libre Office. <p>Информационно-справочные системы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - справочная правовая система «Консультант Плюс». - Электронные каталоги научной библиотеки СГЮА – автоматизированная библиотечная программа ИРБИС; - Ресурсы электронно-библиотечной системы «ИНФРА-М»; - Виртуальная обучающая среда Moodle; <p>Материально-техническое обеспечение дисциплины:</p> <p>В целях обеспечения учебного процесса при необходимости используется аудитория, оборудованная мультимедийной техникой.</p>
<p>Фонд оценочных средств текущего контроля успеваемости обучающихся</p>	<p>Теоретический опрос, доклады, деловая игра, круглый стол, case-study.</p>
<p>Форма промежуточной аттестации</p>	<p>Зачет.</p>