

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Томский государственный педагогический университет»
(ТГПУ)**

УТВЕРЖДАЮ

Декан ТЭФ

Е.В. Колесникова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Технологии продаж в ресторанном бизнесе

Направление подготовки: 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

Направленность (профиль): Сервис ресторанного бизнеса

Форма обучения: заочная

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) утверждена на заседании кафедры экономики и предпринимательства «01» сентября 2025 г.

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) одобрена учебно-методической комиссией факультета «01» сентября 2025 г.

1. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ (ОП)

Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.01
1.1	Дисциплины (модули) и практики, содержательно связанные с данной дисциплиной (модулем):
1.1.1	Приготовление и подготовка к реализации и хранение кулинарных полуфабрикатов
1.1.2	Приготовление, оформление и подготовка к реализации горячих блюд, кулинарных изделий и закусок
1.1.3	Приготовление, оформление и подготовка к реализации холодных блюд, кулинарных изделий и закусок
1.1.4	Приготовление, оформление и подготовка к реализации мучных кондитерских изделий
1.1.5	Приготовление, оформление и подготовка к реализации холодных и горячих сладких блюд, десертов и напитков

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОП

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
ПК-8 Способен выполнять деятельность и (или) демонстрировать элементы осваиваемой обучающимися деятельности, предусмотренной программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики	ИПК-8.1 Использует в практической работе современные производственные технологии, производственное оборудование и правила его эксплуатации, требования охраны труда ИПК-8.2 Выполняет деятельность и (или) демонстрирует элементы деятельности, осваиваемой обучающимися, и (или) выполняет задания, предусмотренные программой учебного предмета, курса, дисциплины (модуля), практики	Знать: современные производственные технологии, производственное оборудование и правила его эксплуатации, требования охраны труда Уметь: использовать в практической работе современные производственные технологии, производственное оборудование и правила его эксплуатации, требования охраны труда Владеть: способностью использовать в практической работе современные производственные технологии, производственное оборудование и правила его эксплуатации, требования охраны труда
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИУК-2.1 Определяет круг задач в рамках поставленной цели и связи между ними ИУК-2.2 Предлагает оптимальные с точки зрения результатов способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений ИУК-2.3 Планирует и решает задачи, при необходимости вносит коррективы в способы достижения результатов ИУК-2.4 Представляет результаты проекта, предлагает возможности его использования	Знать: круг задач в рамках поставленной цели и связи между ними Уметь: определять круг задач в рамках поставленной цели и связи между ними Владеть: навыками определения круга задач в рамках поставленной цели и связи между ними

3. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ И ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ)

№ п/п	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Всего часов	ПП
Раздел 1. Анализ и прогноз конъюнктуры рынка				
1.1	Методика построения конкурентной карты рынка. Методика оценки интенсивности конкуренции на рынке. Модель расчета границ олигополии. /Пр/	8	1	—
1.2	Подготовка к семинару /Ср/	8	10	—
Раздел 2. Управление товарной политикой на предприятии ресторанного бизнеса.				
2.1	Графические и экономико-математические методы оценки товарного портфеля предприятия. Методика анализа продаж продукции предприятия ресторанного бизнеса. /Лек/	8	1	—
2.2	Анализ продаж продукции предприятия ресторанного бизнеса. /Пр/	8	1	—
2.3	Подготовка к семинару /Ср/	8	10	—
Раздел 3. Управление ценовой политикой на предприятия ресторанного бизнеса.				
3.1	Этапы процесса ценообразования. Факторы влияющие на формирование цены. Методы ценообразования. Ценовые стратегии. /Лек/	8	1	—

3.2	Подготовка к семинару /Ср/	8	10	–
Раздел 4. Управление конкурентоспособностью продукцией в ресторанном бизнесе.				
4.1	Методы оценки конкурентоспособности продукции в сфере ресторанного бизнеса. /Пр/	8	1	–
4.2	Подготовка к семинару /Ср/	8	10	–
Раздел 5. Формирование целей, задач и тактики продвижения продукции и слуг.				
5.1	Роль и значение ФОС в сфере современного маркетинга. Элементы системы формирования спроса. Понятие СТИС и сущность стимулирующих мероприятий по стимулированию сбыта услуг в сфере ресторанного бизнеса. Направления стимулирующих мероприятий. Цели и перечень мероприятий по стимулированию сбыта в отношении потребителя, собственного торгового персонала. Основные этапы традиционной компании по стимулированию продаж. /Лек/	8	2	–
5.2	Роль и значение ФОС в сфере современного маркетинга. Элементы системы формирования спроса. Понятие СТИС и сущность стимулирующих мероприятий по стимулированию сбыта услуг в сфере ресторанного бизнеса. /Ср/	8	14	–
Раздел 6. Оценка маркетинговых мероприятий по продвижению продукции и услуг в ресторанном бизнесе.				
6.1	Показатели оценки эффективности проведения мероприятий по продвижению продукции и услуг предприятия. /Ср/	8	13	–
Раздел 7. Стратегия, планирование в Интернет продвижении				
7.1	Изучение стратегий интернет-продвижения ресторанного бизнеса. Celebrity – позиционирование на виртуальном рынке. /Ср/	8	14	–
Раздел 8. Оценка эффективности мероприятий Интернет продвижений				
8.1	Составление аналитического отчета мероприятий Интернет продвижений. /Пр/	8	1	–
8.2	Подготовка к семинару /Ср/	8	10	–

Примечание: ПП – практическая подготовка.

4. ТРУДОЁМКОСТЬ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ, САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ФОРМАМ КОНТРОЛЯ

Объем в зачетных единицах: **3** з.е., в академических часах: **108** акад. час.

Формы контроля в семестрах:

экзамены 8

Вид занятий	Распределение по семестрам (в академических часах)							
	Итого				8			
	РУП		РПД		РУП		РПД	
	Всего	ПП	Всего	ПП	Всего	ПП	Всего	ПП
Лекции	4	–	4	–	4	–	4	–
Практические занятия	4	–	4	–	4	–	4	–
Самостоятельная работа	91	–	91	–	91	–	91	–
Промежуточная аттестация	9	–	9	–	9	–	9	–
Итого часов	108	–	108	–	108	–	108	–

5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

5.1. Учебная литература *

№ п/п	Автор(ы), составитель(и)	Заглавие	Издательство, год, количество страниц
1	Гончарова И. В., Розанова Т. П., Морозов М. А., Морозова Н. С.	Маркетинг туризма: учебное пособие	Москва: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 224 с.
2	Шацкая И. В.	Маркетинг : учебное пособие : электронный ресурс (https://e.lanbook.com/book/167584)	Москва: МИРЭА - Российский технологический университет, 2020. – 180 с.

3	Лесник А. Л.	Гостиничный маркетинг : теория и практика максимизации продаж: учебное пособие для вузов	Москва: КНОРУС, 2009. – 229, [1] с.
4	Гурьянова Ф. А., Зуева Л. А., Родигин Л. А.	Информационные технологии обслуживания туристов : учебное пособие : электронный ресурс (http://www.iprbookshop.ru/30149.html)	Москва: Российская международная академия туризма, Советский спорт, 2010. – 136 с.

5.2. Перечень электронных образовательных ресурсов, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения учебной дисциплины (модуля) *

1	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (https://elibrary.ru/)
2	Федеральный образовательный портал «Экономика, менеджмент, социология» (http://www.ecsocman.edu.ru)
3	Ресторатор (https://www.restorator.ua/post/metodi-prodazh-v-restorane)
4	7 этапов продаж или зачем на самом деле гости приходят в ваш ресторан (https://trade-drive.ru/materialy/publikatsii/1086/)

5.3. Перечень программного обеспечения (лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в т.ч. отечественного производства), используемого при осуществлении образовательного процесса по учебной дисциплине (модулю)

1	Офисный пакет Microsoft Office Проприетарное (коммерческое) программное обеспечение на базе операционной системы Windows, включающее текстовый процессор Word, табличный процессор Excel, программу подготовки презентаций PowerPoint и систему управления базами данных Access.
2	Стандартный офисный пакет Свободно распространяемое и/или проприетарное (коммерческое) программное обеспечение, включающее текстовый процессор, табличный процессор, программу подготовки презентаций.

* Примечание к разделу.

Дата обращения к электронным учебным изданиям (включая электронные издания из электронных библиотечных систем), электронным образовательным ресурсам, современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам совпадает с датой утверждения рабочей программы учебной дисциплины (модуля).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

6.1. Учебная аудитория для проведения:

- занятий лекционного типа,
- групповых и индивидуальных консультаций,
- текущего контроля и промежуточной аттестации.

ОСНАЩЕНИЕ:

Учебная аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории, для проведения занятий лекционного типа, практических занятий (семинарского типа), курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Для проведения занятий лекционного типа обучающимся предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

6.2. Учебная аудитория для проведения:

- занятий семинарского (практического) типа.

ОСНАЩЕНИЕ:

Учебная аудитория, оснащенная учебной мебелью. Рабочие места обучающихся и преподавателя оборудованы компьютерной техникой и подключены в локальную вычислительную сеть.

6.3. Помещения для самостоятельной работы обучающихся.

ОСНАЩЕНИЕ:

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные учебной мебелью. Рабочие места обучающихся оборудованы компьютерной техникой и подключены в локальную вычислительную сеть, в т.ч. с использованием беспроводного Wi-Fi подключения, с возможностью выхода в глобальную сеть Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

Комплект свободно распространяемого программного обеспечения или проприетарного (коммерческого) программного обеспечения, включая

- браузер,
- просмотрщики pdf- и djvu-файлов,
- офисный пакет (в т.ч. текстовый процессор, табличный процессор, программа подготовки презентаций).

6.4. Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Методические рекомендации для обучающихся по освоению учебной дисциплины (модуля)

Изучение курса предполагает, что преподаватель читает лекции, проводит семинарские занятия, организует самостоятельную работу студентов, проводит консультации, руководит докладами обучающихся на научно-практических конференциях, осуществляет текущий, промежуточный и итоговый формы контроля.

В лекциях излагаются основы изучаемой дисциплины. Студенты обязаны посещать лекции и вести конспекты.

По вопросам, обозначенным и раскрытым в лекциях, проводятся семинарские занятия. Студенты обязаны подготовить и усвоить лекционный материал, прочитав учебную литературу, а в случае необходимости и материалы периодических изданий. Соответственно студенты должны выучить определения и категории.

В процессе проведения семинарских занятий преподаватель задает основные и дополнительные вопросы, организует их обсуждение. На занятиях решаются задачи, разбираются тестовые задания и задания, выданные для самостоятельной работы, заслушиваются реферативные выступления. Желательно, чтобы преподаватель в той или иной форме опросил каждого студента. Студенты, пропустившие занятие, или не подготовившиеся к нему, приглашаются на консультацию к преподавателю.

Семинарское занятие начинается с вступительного слова преподавателя, в котором отмечаются вопросы, цель, задачи занятия, и заканчивается подведение итогов: выводов по теме занятия и представлением оценок.

Соответственно преподаватель должен дать задание студентам к семинарскому занятию – какие вопросы подготовить, какую литературу прочитать, какие самостоятельные задания выполнить и провести контроль за его выполнением.

Преподаватель оказывает помощь студентам при выборе тем докладов на научно-практические конференции, их подготовке и написанию статей и тезисов в сборники, публикуемые по результатам данных конференций.

В процессе обучения студентов большое внимание уделяется сочетанию традиционных форм и методов и интерактивных, что предполагает проведение семинарских занятий в диалоговом режиме, подготовку обучающимися реферативных выступлений, их обсуждение и оппонирование, проведение круглых столов и т.д.

Важным направлением организации изучения дисциплины является осуществление контроля за уровнем усвоения изучаемого материала, с целью чего используются инструменты текущего, промежуточного и итогового форм контроля.

8. ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Представлены в Приложении.

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) составлена в соответствии с учебным планом, федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

Разработчик(и) рабочей программы учебной дисциплины (модуля):

Окушко Ксения Эдуардовна, старший преподаватель

**ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Технологии продаж в ресторанном бизнесе

Направление подготовки: 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

Направленность (профиль): Сервис ресторанного бизнеса

Форма обучения: заочная