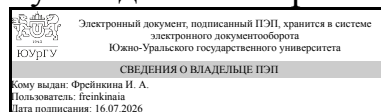


ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель направления



И. А. Фрейнкина

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины 1.Ф.04.М6.03 Технология продвижения услуг в сфере ресторанного сервиса

для направления 43.03.02 Туризм

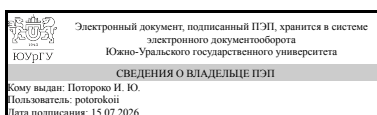
уровень Бакалавриат

форма обучения очная

кафедра-разработчик Пищевые и биотехнологии

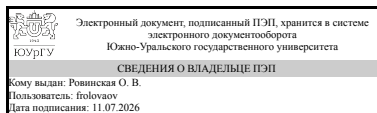
Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 43.03.02 Туризм, утверждённым приказом Минобрнауки от 08.06.2017 № 516

Зав.кафедрой разработчика,
д.техн.н., проф.



И. Ю. Потороко

Разработчик программы,
к.пед.н., доцент



О. В. Ровинская

1. Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины - понимание основ создания и функционирования системы продвижения и продаж ресторанных услуг, подготовка обучающихся к практическому использованию маркетинговых средств в продвижении и продажах ресторанных услуг, раскрытие методов и приемов ведения продаж ресторанных услуг на внутренних и международных рынках, способов организации и проведения рекламы, мероприятий по связям с общественностью в ресторанной сфере. Задачи: приобретение знаний по технологии разработки продукта и отдельной услуги; владение новыми технологиями по продвижению и организации продаж; понимание нормативно-правового регулирования в области продвижения и рекламы.

Краткое содержание дисциплины

Управление ресторанным бизнесом включает в себя четыре основные составляющие: планирование, производство, обслуживание и продвижение услуг. План продвижения позволяет овладеть большим числом представителей целевой аудитории, увеличить число потребителей, закрепить лидирующую позицию на рынке. В рамках дисциплины изучаются четыре основных направления процесса продвижения: реклама (рекламная деятельность); связи с общественностью (публик рилейшнз – PR); прямой маркетинг; стимулирование продаж.

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
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	Знает: специфику и принципы продвижения в ресторанном сервисе; нормативно-правовое обеспечение деятельности по продвижению Умеет: анализировать, и систематизировать информацию в сфере продвижения; осуществлять планирование деятельности Имеет практический опыт: разработки планов продвижения; выбора эффективных каналов продвижения в сфере ресторанного сервиса
УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Знает: принципы планирования деятельности по продвижению в области ресторанного сервиса Умеет: разрабатывать мероприятия и планы в области продвижения; эффективно управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития исходя из структуры личностных потребностей, мотивов и ценностей Имеет практический опыт: планирования деятельности в области продвижения; критического восприятия личностных потребностей, мотивов и ценностей

3. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
---	---

1.Ф.04.М5.02 Основы личностного роста, 1.Ф.04.М2.02 Самоменеджмент в профессиональной деятельности, 1.О.19 Психология, 1.Ф.04.М2.01 Управление коммуникациями, 1.О.24 Основы туризма и гостеприимства, 1.Ф.04.М1.01 Основы дизайна, 1.Ф.04.М5.01 Эмоции человека и саморегуляция, 1.Ф.04.М1.02 Фирменный стиль и брендинг, 1.О.12.03 Туристское ресурсоведение, 1.О.25 Сервисология, 1.Ф.04.М7.02 Культура речевого общения на русском языке как иностранном, 1.О.12.01 Социально-экономическая география современного мира, 1.О.12.04 География туризма, 1.Ф.04.М6.01 Концептуальные решения для предприятий ресторанного сервиса, 1.Ф.04.М7.01 Практическая грамматика русского языка как иностранного, 1.О.29 Основы проектной деятельности, 1.Ф.04.М6.02 Проектирование процесса оказания услуг, 1.О.17 Социология, 1.О.08 Правоведение, Учебная практика (ознакомительная) (2 семестр)	1.О.18 Политология, 1.О.30 Проектная деятельность
--	--

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
1.Ф.04.М1.02 Фирменный стиль и брендинг	Знает: методы разработки стратегии бренда, основные этапы процесса разработки элементов бренда, концепции создания фирменного стиля и методы разработки графических элементов фирменного стиля Умеет: изучать основные концепции брендинга в рамках поставленных задач, генерировать идеи и разрабатывать фирменный стиль для определенного потребителя, оценивать временные затраты и планировать время при работе над проектом, корректировать процесс работы над проектом, исходя из внешних факторов Имеет практический опыт: инструментами создания и разработки графических элементов бренда
1.О.12.04 География туризма	Знает: основы туристской регионалистики и районирования, туристские территории Российской Федерации, их иерархию и типологию, основные туристские территории мира и Российской Федерации, их иерархию и типологию на основе исторических и культурных различий, основные туристские направления и туристские центры на территории Российской Федерации, национальную

	туристскую специализацию рынка туристских услуг Умеет: выделять зоны и центры различных видов туризма на территории РФ; условия и факторы их формирования на основе имеющихся ресурсов и ограничений, выделять зоны и центры познавательных видов туризма на территории РФ; условия и факторы их формирования на основе исторических и культурных различий, выбирать приоритетные направления развития туризма в регионах России Имеет практический опыт: географического анализа туристских территорий , составления программ туристских маршрутов на основе культурно-исторических ресурсов регионов РФ, географического исследования туристско-рекреационных ресурсов и туристских центров в регионах России
1.Ф.04.М2.01 Управление коммуникациями	Знает: виды ресурсов и ограничений, основные методы оценки разных способов решения профессиональных задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений; специфику, разновидности, инструменты и возможности современных коммуникативных технологий для академического и профессионального взаимодействия Умеет: устанавливать коммуникации, обеспечивающие успешную работу в проектах Имеет практический опыт: владения методиками разработки цели и задач проекта на основе эффективных коммуникаций; разработки коммуникационной сети для реализации своей роли и взаимодействия внутри команды
1.Ф.04.М6.02 Проектирование процесса оказания услуг	Знает: нормативно-правовые основы процесса оказания услуг; виды услуг в общественном питании; классификацию форм и методов обслуживания потребителей в ресторанном сервисе, принципы планирования деятельности в области ресторанного сервиса Умеет: обеспечивать организацию обслуживания потребителей на высоком профессиональном уровне; оценивать качество предоставляемых услуг, разрабатывать мероприятия по совершенствованию системы обслуживания потребителей; осуществлять планирование деятельности; эффективно управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития исходя из структуры личностных потребностей, мотивов и ценностей Имеет практический опыт: разработки планов и процессов организации обслуживания потребителей; оценки качества предоставляемых услуг , проектирования услуг и планирования деятельности в области сервиса; критического восприятия личностных потребностей, мотивов и ценностей

1.О.25 Сервисология	Знает: понятийный аппарат теории потребностей, иерархию потребностей и психофизиологические возможности человека, основные классификации нужд, мотивов и ценностей человека, иерархию потребностей и психофизиологические возможности человека, правила и технику безопасности обслуживания потребителей Умеет: эффективно управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития исходя из структуры личностных потребностей, мотивов и ценностей, определять потребительский статус туристских услуг, применять правила и технику безопасности обслуживания потребителей Имеет практический опыт: критического восприятия личностных потребностей, мотивов и ценностей, осуществления клиенториентированных коммуникаций и предоставления качественных туристских услуг, безопасного обслуживания потребителей
1.Ф.04.М6.01 Концептуальные решения для предприятий ресторанного сервиса	Знает: принципы планирования деятельности в области ресторанного сервиса, конъюнктуру рынка; перспективы, возможности и угрозы рынка; нормативно-правовые основы индустрии питания Умеет: планировать деятельность по направлениям ресторанного сервиса; эффективно управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития исходя из структуры личностных потребностей, мотивов и ценностей, составлять план сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей Имеет практический опыт: планирования деятельности в области сервиса; критического восприятия личностных потребностей, мотивов и ценностей, анализа рынка и деятельности предприятий общественного питания
1.О.17 Социология	Знает: понятие и сущность социологических исследований, методы сбора социологической информации, методы и технологии социологических исследований Умеет: проводить социологические исследования рынка туристских услуг, работать с социологической информацией для осуществления рыночных исследований и анализа требований клиентов на современном рынке туризма и гостиничных услуг Имеет практический опыт: проведения социологических исследований потребительского рынка туристских услуг, использования социологических методов в профессиональной деятельности
1.Ф.04.М1.01 Основы дизайна	Знает: основные этапы процесса дизайн-проектирования, метод дизайн-мышления, методы активизации поиска идей Умеет: оценивать временные затраты и планировать время при работе над проектом, корректировать

	процесс работы над проектом, исходя из внешних факторов, изучать контекст в рамках задачи, выделять основные проблемы, генерировать идеи и производить их отбор, создавать прототипы, тестировать их с потребителями Имеет практический опыт:
1.Ф.04.М5.01 Эмоции человека и саморегуляция	Знает: основные классы эмоциональных явлений, основные теоретические подходы к изучению эмоций в современной психологии, методы осознания своих эмоций и эмоций других людей, соотношение эмоциональных явлений с другими психическими явлениями, закономерности их развития в онтогенезе и в трудных жизненных ситуациях, основные методы регуляции эмоциональных состояний Умеет: распознавать эмоциональное состояние по его проявлениям и применять техники распознавания эмоций и навыки самовыражения для их управления , применять техники анализа эмоциональных состояний и техники эмоциональной саморегуляции и управления Имеет практический опыт: применения техник распознавания своих и чужих эмоций, техник самовыражения , применения техник эмоциональной саморегуляции и управления эмоциями других людей, планирования своего эмоционального саморазвития
1.Ф.04.М5.02 Основы личностного роста	Знает: основные характеристики, уровни, этапы и критерии личностного роста, основные инструменты, способствующие личностному росту и саморазвитию личности, подходы к пониманию личности и закономерностей ее развития в психологии, основные признаки развития личности Умеет: применять основные методики и техники личностного развития, а также методы, направленные на самосовершенствование личности , применять методы психологической диагностики для определения индивидуальных показателей личностного потенциала Имеет практический опыт: выработки индивидуальной модели эффективности роста личности, постановки цели и основных этапов саморазвития, а также определения психологических механизмов и индивидуальных барьеров саморазвития
1.Ф.04.М2.02 Самоменеджмент в профессиональной деятельности	Знает: основные приемы эффективного управления собственным временем; основы построения карьеры; критерии оценки уровня организации своей трудовой деятельности и пути её рационализации; основные методики самоконтроля, саморазвития и самообразования на протяжении всей жизни Умеет: эффективно планировать и контролировать собственное время; разрабатывать траекторию своего профессионального и карьерного развития Имеет практический опыт: владеть технологиями

	приобретения, использования и обновления социокультурных и профессиональных знаний, умений и навыков; планирования личностного и профессионального развития; владеть методиками саморазвития и самообразования в течение всей жизни
1.О.24 Основы туризма и гостеприимства	Знает: специфику туризма и гостеприимства как особого вида деятельности и основные принципы функционирования туристской индустрии и индустрии гостеприимства, структуру туристской индустрии и гостеприимства, виды туристской деятельности, основные характеристики, возможности, назначение составляющих сферы туризма и гостеприимства Умеет: самостоятельно приобретать, усваивать и применять практическую информацию анализировать события и ситуации в сфере туризма и гостеприимства, анализировать и систематизировать информацию в сфере туризма и гостеприимства Имеет практический опыт: анализа информации об объектах инфраструктуры в региональном туризме, анализа и систематизации информации в области туризма и гостеприимства
1.О.08 Правоведение	Знает: основные положения гражданского, трудового и уголовного законодательства Российской Федерации и другие нормативно-правовые акты в рамках своей будущей профессиональной деятельности, антикоррупционное законодательство, источники и системы гражданского, трудового, семейного, уголовного, экологического права и законодательства РФ Умеет: обосновывать и принимать в пределах должностных обязанностей решения, а также совершать действия, связанные с реализацией правовых норм, осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры; правильно оценивать ситуативные нарушения прав и свобод человека и гражданина, варианты проявления коррупционного поведения, выстраивать направления противодействия коррупциогенному поведению, интерпретировать законы, регулирующие основы социальных отношений в профессиональной, общественной и бытовой сферах деятельности Имеет практический опыт: работы с СПС «Гарант» и «Консультант +», анализом юридических норм, побуждающих к корректировке профессиональной деятельности, анализа различных явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений, относящихся к коррупции, применения нормативно-правовой и законодательной

	документации в профессиональной, общественной и бытовой деятельности
1.О.29 Основы проектной деятельности	Знает: методы и инструменты управления временем и бюджетом согласно целям и задачам саморазвития, определение проекта; классификацию проектов; основные группы процессов, процессы и области знаний (функциональные области) управления проектами; основные виды и процедуры контроля выполнения проекта; инструменты и методы управления внешними коммуникациями проекта; основные организации и профессиональные сообщества управления проектами; законодательно-правовые нормы и стандарт в области управления проектами. Умеет: планировать задачи и оптимальные пути их решения согласно плану саморазвития и самореализации, ставить цели и формулировать задачи, связанные с управлением проектами и реализацией профессиональных функций; составлять сетевые и календарные графики работ проекта и оценивать их параметры в условиях имеющихся ресурсных ограничений; организовывать командное взаимодействие для решения управленческих задач Имеет практический опыт: составления календарных планов и бюджетов проектов, в том числе проектов саморазвития, определения рисков и разработки мероприятий по их компенсации, в том числе для проектов саморазвития, реализации основных управленческих функций применительно к проекту; применения современного инструментария управления содержанием, продолжительностью, качеством, стоимостью и рисками проекта
1.Ф.04.М7.02 Культура речевого общения на русском языке как иностранном	Знает: стратегии определения целей и задач на русском языке в соответствии с требованиями культуры речевого общения на русском языке, приемы планирования и выстраивания траектории профессионального развития (совершенствования навыков культуры речи на русском языке как иностранном) Умеет: аргументировать выбор поставленной цели проекта и оптимальность способов решения выбранных задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений, планировать и выстраивать траекторию своего профессионального развития (совершенствования навыков культуры речи на русском языке как иностранном) на основе навыков самоконтроля Имеет практический опыт: аргументирования выбора поставленной цели проекта и оптимальности способов решения выбранных задач, планирования траектории развития и совершенствования своих навыков культуры речи на русском языке как

	иностранном
1.Ф.04.М7.01 Практическая грамматика русского языка как иностранного	Знает: приемы планирования и выстраивания траектории профессионального развития (совершенствования грамматических навыков на русском языке как иностранном), способы формулировки цели и задач на русском языке в соответствии с грамматическими нормами русского языка Умеет: планировать и выстраивать траекторию своего профессионального развития (совершенствования грамматических навыков на русском языке как иностранном) на основе навыков самоконтроля, формулировать цели и задач на русском языке в соответствии с грамматическими нормами русского языка, а также исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений Имеет практический опыт: планирования траектории развития и совершенствования своих грамматических навыков на русском языке как иностранном, формулирования целей и задач на русском языке в соответствии с грамматическими нормами русского языка
1.О.19 Психология	Знает: психологические основы функционирования познавательных, волевых и эмоциональных процессов для понимания собственных психологических особенностей управления временем, основные понятия психологии, типы темперамента, содержание мотивации и психической регуляции поведения и деятельности человека Умеет: использовать психологические техники и методы тайм-менеджмента в собственной деятельности, устанавливать гармоничные отношения в работе с клиентами, создавать благоприятный психологический климат в коллективе; изучать потребности общества и личности Имеет практический опыт: развития мотивационно-волевой сферы личности для осуществления личностного развития и профессионального роста, регулирования взаимоотношения людей: убеждения, доказательства, внушения и побуждения людей к необходимым действиям в процессе профессионального общения и совместной деятельности
1.О.12.01 Социально-экономическая география современного мира	Знает: закономерности и факторы размещения отраслевой и территориальной структуры мирового хозяйства, на основе имеющихся ресурсов и ограничений, классификации стран современного мира Умеет: определять и сравнивать социально-экономические характеристики объектов, процессов и явлений на основе географического подхода, анализировать межкультурное разнообразие социально-экономических аспектов в разных странах мира Имеет практический опыт: работы

	с социально-экономической информацией географических регионов в рамках профессиональной деятельности, общения и коллективной работы с представителями других наций, рас, социальных страт и приверженцами отличных от собственной идеологий, политических взглядов и предпочтений
1.О.12.03 Туристское ресурсоведение	Знает: основные категории и характеристики туристских ресурсов и ограничений, методику оценки туристского потенциала территории Умеет: выбирать оптимальные туристские ресурсы и проводить оценку туристского потенциала регионов, оценивать туристский потенциал территории и определять перспективные туристско-рекреационные зоны, районы и рынки туризма Имеет практический опыт: оценки природных, культурно-исторических и социально-экономических ресурсов регионального туризма, оценки природных, культурно-исторических и социально-экономических ресурсов туристского рынка
Учебная практика (ознакомительная) (2 семестр)	Знает: основные характеристики, возможности, назначение составляющих сферы гостеприимства в регионе; имеющиеся программы развития туризма в регионе, общее количество туроператоров международного въездного, выездного и внутреннего туризма (согласно ЕФРТ), особенности рынка индустрии гостеприимства в регионе, органы исполнительной власти субъекта РФ в сфере туризма, программы развития туризма в регионе, методы исследований и мониторинга туристского рынка Умеет: анализировать рынок индустрии гостеприимства в регионе, анализировать рынок индустрии гостеприимства в регионе, самостоятельно приобретать, усваивать и применять практическую информацию в сфере туризма, проводить исследование туристского рынка в регионе Имеет практический опыт: самостоятельного определения специфики деятельности предприятий индустрии гостеприимства в регионе, выявления и анализа деятельности предприятий индустрии гостеприимства в регионе, характеристики туристского рынка

4. Объём и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е., 144 ч., 72,5 ч. контактной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах
--------------------	-------------	------------------------------------

		Номер семестра
		5
Общая трудоёмкость дисциплины	144	144
<i>Аудиторные занятия:</i>	64	64
Лекции (Л)	32	32
Практические занятия, семинары и (или) другие виды аудиторных занятий (ПЗ)	32	32
Лабораторные работы (ЛР)	0	0
<i>Самостоятельная работа (СРС)</i>	71,5	71,5
Изучение документа: Федеральный закон "О рекламе" от 13.03.2006 N 38-ФЗ (последняя редакция)	30	30
Экскурсии на предприятия. Анализ рекламной деятельности	41,5	41.5
Консультации и промежуточная аттестация	8,5	8,5
Вид контроля (зачет, диф.зачет, экзамен)	-	диф.зачет

5. Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины	Объем аудиторных занятий по видам в часах			
		Всего	Л	ПЗ	ЛР
1	Общая характеристика технологий продвижения ресторанных услуг. Общая характеристика стандартов обслуживания	16	8	8	0
2	Интегрированные коммуникации. Брендинг, рекламная деятельность и связи предприятия с общественностью	16	8	8	0
3	Планирование продвижения	16	8	8	0
4	Условия и стандарты обслуживания Прямой маркетинг и стимулирование продаж	16	8	8	0

5.1. Лекции

№ лекции	№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия	Кол-во часов
1	1	Общая характеристика технологий продвижения ресторанных услуг. Общая характеристика стандартов обслуживания. Продвижение как комплекс действий, направленных на повышение узнаваемости бренда и его продуктов, увеличение целевой аудитории, а также стимулирование продаж. Основные цели продвижения – укрепление положения бренда на рынке, увеличение спроса на товары и услуги, а также привлечение новых потребителей.	4
2	1	Нормативно-правовое регулирование деятельности. Закон "О Рекламе"	4
3	2	Интегрированные коммуникации. Брендинг, рекламная деятельность и связи предприятия с общественностью. Информационное обеспечение процесса обслуживания в ресторане. Реклама и связи с общественностью. Реклама в Интернете; наружная реклама (щитовая; реклама на транспорте); реклама в СМИ (телевизионная; радиореклама; реклама в газе-тах, журналах) и т.д. печатная реклама; реклама на сопутствующих товарах.	4
4	2	Особенности интегрированных коммуникаций в социальных сетях, специфика и практика применения вирусного маркетинга, стоимостные характеристики медиаплана офлайн- и онлайн-СМИ, построение коммуникаций на рынке, коммуникационные стратегии предприятий	4
5	3	Планирование деятельности. Постановка цели, выбор мероприятий.	4

		Индикативные показатели. Результаты	
6	3	Анализ и планирование деятельности по продвижению. Стратегическое и текущее планирование	4
7	4	Общие принципы применения стандартов обслуживания потребителей в ресторанах, как инструмент продвижения. Прямой маркетинг и стимулирование продаж.	4
8	4	Мероприятиями стимулирования продаж международные, всероссийские, отраслевые, региональные, на месте продаж: выставки; дегустации; презентации и т.д.	4

5.2. Практические занятия, семинары

№ занятия	№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара	Кол-во часов
1	1	Комплекс действий, направленных на повышение узнаваемости бренда и его продуктов, увеличение целевой аудитории, а также стимулирование продаж.	4
2	1	Нормативно-правовое регулирование в области продвижения. Особенности интегрированных коммуникаций в интернете	4
3	2	Способы, каналы, ресурсы рекламной деятельности и связей с общественностью в ресторанном бизнесе.	4
4	2	Анализ международных, всероссийских, отраслевых, региональных мероприятий для продвижения в ресторанном секторе.	4
5	3	Планирование деятельности. Постановка цели, выбор мероприятий. Индикативные показатели. Результаты на примере предприятия	4
6	3	Анализ и планирование деятельности по продвижению. Стратегическое и текущее планирование	4
7	4	Общие принципы применения стандартов обслуживания потребителей в ресторанах, как инструмент продвижения. Прямой маркетинг и стимулирование продаж.	4
8	4	Мероприятиями стимулирования продаж международные, всероссийские, отраслевые, региональные, на месте продаж: выставки; дегустации; презентации и т.д.	4

5.3. Лабораторные работы

Не предусмотрены

5.4. Самостоятельная работа студента

Выполнение СРС			
Подвид СРС	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц) / ссылка на ресурс	Семестр	Кол-во часов
Изучение документа: Федеральный закон "О рекламе" от 13.03.2006 N 38-ФЗ (последняя редакция)	Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов https://docs.cntd.ru/	5	30
Экскурсии на предприятия. Анализ рекламной деятельности	Чернова, Е. В. Ресторанное дело : учебное пособие / Е. В. Чернова. — Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2021. — 260 с. — ISBN 978-5-6044302-2-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL:	5	41,5

6. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации

Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

6.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Се-местр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс. балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	5	Текущий контроль	1	1	5	Эссе оформляется по итогам изучения темы. Объем до 5 страниц, свободной композиции. Эссе должно опираться на фактические данные. Иметь креативный подход. Содержать выводы, обобщающие информацию и сделанные студентом. Максимальная оценка 5 баллов.	дифференцированный зачет
2	5	Текущий контроль	2	1	5	Эссе оформляется по итогам изучения темы. Объем до 5 страниц, свободной композиции. Эссе должно опираться на фактические данные. Иметь креативный подход. Содержать выводы, обобщающие информацию и сделанные студентом. Максимальная оценка 5 баллов.	дифференцированный зачет
3	5	Текущий контроль	3	1	100	Студент выбирает тему из предложенного перечня (см. прикрепленный файл). Готовит доклад, презентацию на 10-15 мин. В конце доклада студент должен предложить группе творческое задание (кроссворд, тестирование, деловая игра и пр.) на закрепление материала. Критерии оценки: Использование при подготовке зарубежной	дифференцированный зачет

						литературы и научных публикаций – 25 баллов Раскрыта ли тема в полном объеме? – 25 баллов Ответы студента на дополнительные вопросы – 25 баллов Творческое задание – 25 баллов Максимальная оценка выступления – 100 баллов. Перевод баллов в оценку: 1-59 баллов – не удовлетворительно 60-73 баллов – удовлетворительно 74-85 баллов – хорошо 86-100 баллов – отлично	
4	5	Текущий контроль	4	1	5	Эссе оформляется по итогам изучения темы. Объем до 5 страниц, свободной композиции. Эссе должно опираться на фактические данные. Иметь креативный подход. Содержать выводы, обобщающие информацию и сделанные студентом. Максимальная оценка 5 баллов.	дифференцированный зачет
5	5	Текущий контроль	Аналитическая работа "Рекламная кампания предприятия общественного питания в г. Челябинск"	1	15	Аналитическая работа "Рекламная кампания предприятия общественного питания в г. Челябинск" Необходимо сделать анализ рекламной кампании на примере предприятия общественного	дифференцированный зачет
6	5	Текущий контроль	Аналитическая работа "Рекламная кампания предприятия общественного питания в г. Москва / Санкт-Петербург"	1	15	Необходимо сделать анализ рекламной кампании на примере предприятия общественного г. Москва / Санкт-Петербург	дифференцированный зачет
7	5	Текущий контроль	Аналитическая справка «Нормативная база»	1	20	Аналитическая справка «Нормативная база» Документ предполагает анализ нормативно-правовой базы и	дифференцированный зачет

						формирование списка из 5 действующих нормативно-правовых актов, регулирующих сферу продвижения товаров и услуг с краткой аннотацией. Максимальная оценка 20 баллов. Максимальная оценка 5 баллов за список актов. Каждый действующий акт с аннотацией и ссылкой на действующий документ - 1 балл. Публичная защита одного из актов с презентацией, подробным описанием ключевых позиций документа, историей документа – 15 баллов.	
8	5	Текущий контроль	Аналитический проект	1	10	Аналитический проект включает 4 задания. Все задания выполнены в полном объеме – 4 балла (1 балл за каждое задание). Задание выполнено в срок – 1 балл. Публичная защита задания – 5 баллов. Итого максимальный балл – 10.	дифференцированный зачет
9	5	Текущий контроль	Презентация	1	30	Презентация «Дизайн российского ресторана». Необходимо сделать анализ дизайна российского ресторана. Итоги работы оформляются в виде презентации. Максимальная оценка 30 баллов.	дифференцированный зачет
10	5	Текущий контроль	Семинар	1	3	Максимальный балл 3 балла. 3 балла: отлично: достаточное полное усвоение лекционного материала и материала для самостоятельного обучения и свободное применение его в анализе конкретных тем и вопросов, связанных с проблематикой курса. 2 балла: хорошо: в основном хорошие знание и способности их применения в	дифференцированный зачет

					аналитической работе и постановке и решению конкретных задач по темам дисциплины. 1 балл: удовлетворительно: слабые знания и ограниченная ориентация в системной проблематике курса. 0 баллов: неудовлетворительно: недостаточные знания с большими пробелами, неспособность применить их в решении практических задач.	
11	5	Промежуточная аттестация	Проведение зачета	-	100 Максимальная оценка выступления – 100 баллов. Прохождение мероприятия промежуточной аттестации не обязательно. Аттестация выставляется по итогам текущего контроля в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания. При недостатке баллов для положительной оценки студент может выполнить дополнительное задание для промежуточной аттестации. И проводится в форме подготовки информационной справки по одной из проблем профессиональной сферы. Итоговая оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания. Перевод баллов в оценку: 1-59 баллов – не удовлетворительно 60-73 баллов – удовлетворительно 74-85 баллов – хорошо 86-100 баллов – отлично	дифференцированный зачет

6.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Вид промежуточной	Процедура проведения	Критерии
-------------------	----------------------	----------

аттестации		оценивания
дифференцированный зачет	Прохождение мероприятия промежуточной аттестации не обязательно. Аттестация выставляется по итогам текущего контроля в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания. При недостатке баллов для положительной оценки студент может выполнить дополнительное задание для промежуточной аттестации. Проводится в форме подготовки информационной справки по одной из проблем профессиональной сферы. Итоговая оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания.	В соответствии с пп. 2.5, 2.6 Положения

6.3. Паспорт фонда оценочных средств

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
УК-2	Знает: специфику и принципы продвижения в ресторанном сервисе; нормативно-правовое обеспечение деятельности по продвижению	+					+	+	+		+	+
УК-2	Умеет: анализировать, и систематизировать информацию в сфере продвижения; осуществлять планирование деятельности	+					+	+	+		+	+
УК-2	Имеет практический опыт: разработки планов продвижения; выбора эффективных каналов продвижения в сфере ресторанного сервиса	+					+	+	+		+	+
УК-6	Знает: принципы планирования деятельности по продвижению в области ресторанного сервиса		+					+	+	+		+
УК-6	Умеет: разрабатывать мероприятия и планы в области продвижения; эффективно управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития исходя из структуры личностных потребностей, мотивов и ценностей		+						+	+		+
УК-6	Имеет практический опыт: планирования деятельности в области продвижения; критического восприятия личностных потребностей, мотивов и ценностей		+						+	+		+

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Гостиница и ресторан: бизнес и управление офиц. русскоязыч. изд.: 16+ ООО "Изд-во Хоспитэлити" журнал. - М., 2008-2015
2. Реклама и связи с общественностью в новых медиа : учеб. пособие для студентов специальностей 42.03.01 "Реклама и связи с общественностью" и 42.03.02 "Журналистика" / Е. Н. Васильева и др.; под ред. Л. П. Шестеркиной, Л. К. Лободенко ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Журналистика, реклама и связи с общественностью ; ЮУрГУ. - Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2023. - 304, [1] с.
3. Абабков Ю. Н. Реклама в туризме : учебник для вузов / Ю. Н. Абабков, М. Ю. Абабкова, И. Г. Филиппова ; под ред. Е. И. Богданова. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 168, [1] с. : ил.

б) дополнительная литература:

1. Связи с общественностью. Теория, практика, коммуникационные стратегии : учеб. пособие для вузов по направлению 520600 и специальности 021400 "Журналистика" / А. Ю. Горчева и др.; под ред. В. М. Горохова, Т. Э. Гринберг. - 2-е изд., испр. и доп.. - Москва : Аспект Пресс, 2018. - 219, [2] с. : ил.
2. Федотова, Л. Н. Реклама в коммуникационном процессе [Текст] учеб. для вузов по специальности "Связи с общественностью" Л. Н. Федотова. - М.: Камерон, 2005. - 462, [1] с.

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

1. Гостиница и ресторан: бизнес и управление офиц. русскоязыч. изд.: 16+ ООО "Изд-во Хоспитэлити" журнал. - М., 2008-2015
2. Реклама. Теория и практика : ежекв. журн.: 16+ / ЗАО "Издат. дом Гребенникова". - М., 2006-2016. -
3. PR в России : междунар. проф. журн. / Изд. дом "Соврем. экономика". - М.. -. URL: <http://www.prjournal.ru/>

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Курс «Технология продвижения ресторанных услуг» (размещен в СДО «Электронный ЮУрГУ») <https://edu.susu.ru/>

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

1. Курс «Технология продвижения ресторанных услуг» (размещен в СДО «Электронный ЮУрГУ») <https://edu.susu.ru/>

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Дополнительная литература	Электронный каталог ЮУрГУ	Деловой протокол и этика на предприятиях общественного питания учеб. пособие для бакалавров направлений 19.03.04 "Технология продукции и организация обществ. питания", 43.03.01 "Сервис" О. В. Ровинская ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Технология и организация обществ. питания ; ЮУрГУ https://elib.susu.ru/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=459472&query_desc=ровинская
2	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Морозова, Н. С. Реклама в социально-культурном сервисе и туризме : учебник для вузов / Н. С. Морозова, М. А. Морозов. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 184 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-21187-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/559516
3	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Жабина, С. Б. Маркетинг продукции и услуг в общественном питании : учебник для вузов / С. Б. Жабина. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 258 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18828-8. — Текст :

			электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/563740
4	Дополнительная литература	Образовательная платформа Юрайт	Музыкант, В. Л. Основы интегрированных коммуникаций: теория и современные практики в 2 ч. Часть 2. SMM, рынок M&A : учебник и практикум для вузов / В. Л. Музыкант. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 501 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14314-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/561458
5	Основная литература	ЭБС издательства Лань	Чернова, Е. В. Ресторанное дело : учебное пособие / Е. В. Чернова. — Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2021. — 260 с. — ISBN 978-5-6044302-2-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/146839

Перечень используемого программного обеспечения:

1. ФГАОУ ВО "ЮУрГУ (НИУ)" - Портал "Электронный ЮУрГУ" (<https://edu.susu.ru>)(бессрочно)

Перечень используемых профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

Нет

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Вид занятий	№ ауд.	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, используемое для различных видов занятий
Лекции	325 (3)	Мультимедийное оборудование
Практические занятия и семинары	325 (3)	Мультимедийное оборудование
Зачет	325 (3)	Мультимедийное оборудование
Самостоятельная работа студента	ДОТ (ДОТ)	Компьютер с выходом в интернет