

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЛІНГВІСТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



ФАКУЛЬТЕТ
туризму, бізнесу і психології



Кафедра психології і туризму

СИЛАБУС

вибіркової навчальної дисципліни

«Технологія продажів в туризмі»

спеціальність 242 Туризм

освітня програма
Туристичне обслуговування

Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Кафедра	психології і туризму
Факультет	туризму, бізнесу і психології
Викладач	Зінченко Віктор Анатолійович – доцент кафедри психології і туризму, кандидат історичних наук, доцент 
Статус дисципліни	вибіркова дисципліна професійної і практичної підготовки
Курс, семестр	IV курс, VII семестр
Обсяг дисципліни у кредитах ЄКТС / загальна кількість годин	3 кредити ЄКТС / 90 годин
Мова викладання	українська

Коротка анотація дисципліни (Що я вивчатиму?)	Організація продажів в туризмі
Мета вивчення дисципліни (Чому це цікаво й потрібно вивчати?)	Метою дисципліни «Технологія продажів в туризмі» є ознайомлення здобувачів вищої освіти з принципами організації продажів туристичного продукту
Результати навчання (Чому я навчуся на цій дисципліні?)	Уміти ініціювати комплексні бізнес-проекти в сфері туризму і рекреації.
Компетентності (Яку сукупну користь я отримаю від вивчення цієї дисципліни?)	Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії туризму, організації туристичного процесу та туристичної діяльності суб'єктів ринку туристичних послуг, а також світоглядних та суміжних наук.
Види занять і їхній розподіл за годинами	лекції – 14 годин, семінарські заняття – 16 годин
Тематика (змістові модулі) навчальної дисципліни	Тема 1. Особливості продажу туристичних послуг. Тема 2. Специфіка туристичних послуг як товару. Тема 3. Методи продажу туристичних послуг. Тема 4. Моделі поведінки споживачів. Тема 5. Основи продажів туристичного продукту. Тема 6. Технологія особистісних продажів у туристській індустрії. Тема 7. Інноваційні технології в системі продажу туристичних послуг.
Політика оцінювання (розподіл балів і критерії)	Семестровий рейтинговий бал є сумою рейтингового бала за аудиторну та самостійну роботу протягом семестру (максимум 50 балів) і бала за МКР (максимум 50 балів). Максимальний рейтинговий бал становить 100 балів. Студенти, які мають семестровий рейтинговий бал з дисципліни 60 і вище , отримують оцінку «зараховано» і відповідну оцінку в шкалі ЄКТС без складання заліку. Студенти, які мають семестровий рейтинговий бал з дисципліни 59 і нижче , складають залік і в разі успішного складання отримують оцінку «зараховано» в національній шкалі, а в шкалі ЄКТС – «Е» та бал 60 .
Пререквізити (передумови вивчення дисципліни)	Передумовами до вивчення (вибору) дисципліни «Технологія продажів в туризмі» є вивчення дисциплін «Маркетинг у туризмі», «Менеджмент у туризмі».
Навчально-методичне інформаційне забезпечення	й Афонченкова Т.М., Булюк О.В., Масенко Б.П., Панченко Ю.В. & Федотова Н.В. (2016). <i>Менеджмент і маркетинг туризму: навч. посібник</i> . Київ. Бабарицька В. К. & Малиновська О. Ю. (2004). <i>Менеджмент туризму. Туропереїтинг</i> .

	<i>Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення тур. продукту. Київ : Альтерпрес.</i> Білоусов О.М., Лугінін О.Є., Морозова О.С. & Соколова Л.В. (2020). <i>Менеджмент туристичної галузі. Підручник. Херсон : «Олді+».</i> Городня, Т. А. (2012). <i>Економіка туризму: теорія і практика : навч. посібник. Київ : Кондор.</i> Кифяк, В.Ф. (2011). <i>Організація туризму. Чернівці. Видавництво книги – ХХІ.</i>
Форми і способи поточного та семестрового контролю	Семінарські заняття передбачають усне опитування, виконання письмових практичних завдань, захист індивідуальних і групових завдань (презентацій). Самостійна робота включає вивчення теоретичних питань, що стосуються тем лекційних занять, за рекомендованою літературою, виконання індивідуальних завдань з метою закріплення теоретичного матеріалу. Наприкінці семестру виконується модульна контрольна робота. Підсумкова форма контролю – залік в усній формі.

Затверджено на засіданні кафедри психології і туризму

протокол № 12 від «10» квітня 2025 р.

Завідувач кафедри



Олександр БОНДАРЕНКО