

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/103196>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Туризм

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПИСЬМО-НАПРАВЛЕНИЕИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ 3

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ 4

О Т З Ы В - Х А Р А К Т Е Р И С Т И К А 8

ПРИКАЗ О НАПРАВЛЕНИИ НА ПРАКТИКУ 13

ОТЧЕТ 17

ВВЕДЕНИЕ 18

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ 21

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 27

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 28

ПРИЛОЖЕНИЕ 2 29

Дата Выполняемая работа Подпись руководителя практики

1 2 3

Познакомиться с руководителями практики

Ознакомиться с целями и задачами практики, местом практики, графиком прохождения практики и формой отчета по практике

Посещение, согласно графику, мест практики (предприятий туриндустрии и т.п.), выполнение индивидуального плана преддипломной практики и связанных с ним функциональных обязанностей, сбор материалов для подготовки и защиты отчета, выпускной квалификационной работы, их анализ и обработка. Соблюдение дресс-кода баз практики (мест посещения).

Определить нормативно-правовую и статистическую базу, необходимую для углубления исследования

Сформировать аналитическую справку по результатам собранного материала

Сформировать итоговый вариант плана ВКР

-Сбор недостающей информации, анализ, обработка и интерпретация собранных данных;

Написание, оформление и сдача отчета и отчетных документов по практике согласно индивидуальному заданию и требованиям приложения 1.

Сформировать перечень рекомендаций теоретического и практического характера по проектной деятельности в туризме , защита отчета по практике.

Руководитель

(организации)

_____ / _____ /

(подпись) (ФИО)

« ____ » _____ 20__ г.

Примечание: (Совместный) Рабочий график является одним из основных документов, в котором студент ежедневно кратко записывают все, что им проделано за день прохождения практики. Ежедневная запись в рабочем графике заверяется подписью руководителя практики от предприятия (организации).

ОТЧЕТ

о прохождении преддипломной практики

Общество с ограниченной ответственностью «Навигатур»
в период с «___» _____ 20__ г. по «___» _____ 20__ г.

ВВЕДЕНИЕ

Место прохождения ООО «Навигатур». Студент проходил практику в качестве ассистента менеджера по продаже туров.

- изучить нормативно-правовую базу деятельности организации,
- выявить особенности организационной структуры управления,
- определить эффективность работы органа власти,
- рассмотреть особенности задач и полномочий специалистов,
- представить характеристику работы с населением.

Объект исследования – отдел продажи туров ООО «НАВИГАТУР».

Предмет исследования – организация работы структурного подразделения организации.

Методология исследования:

- методы анализа и синтеза,
- дедукции и индукции,
- наблюдения,
- анализа нормативных источников,
- моделирования.

Нормативно-правовую основу исследования составляют:

- Конституция Российской Федерации,
- Гражданский Кодекс РФ,
- Трудовой Кодекс РФ,
- другие нормативно-правовые акты, регламентирующие развитие туризма в РФ,
- локальные нормативно-правовые акты ООО «НАВИГАТУР».

Структура отчета обусловлена его сложностью.

Современные туристские компании находятся в условиях жесткой конкуренции и борьбы за каждого клиента. Одним из путей достижения стабильного положения на рынке и обеспечения постоянного турпотока является применение инноваций в стимулировании спроса. Однако, в данном аспекте туристские компании испытывают большие сложности из-за отсутствия необходимых знаний и возможностей поиска, отбора и оценки инноваций, способных решить конкретные маркетинговые задачи и повысить конкурентоспособность предприятия.

В связи с этим становится актуальным изучение методов стимулирования спроса с использованием инновационного подхода на предприятиях туризма и гостиничного сервиса.

Процесс продажи турпродукта представляет собой взаимодействие клиента и менеджера, направленный на достижение договоренности о покупке туристского продукта в соответствии с требованиями клиента и на коммерческих условиях менеджера. Как и любой процесс продаж данный процесс включает в себя широкий спектр сопротивлений со стороны клиента, которые имеют под собой определенную платформу и

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/103196>