

**«УТВЕРЖДАЮ»**

**Менеджер компетенции**

\_\_\_\_\_ **Леонов А.М.**

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ **2019**



**VII Региональный чемпионат  
«Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia)  
Красноярского края 2019**

**КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**  
Компетенция R9 ТУРИЗМ

## ВВЕДЕНИЕ

1.1. Название и описание профессиональной компетенции.

1.1.1 Название профессиональной компетенции: Туризм

1.1.2. Описание профессиональной компетенции.

Специалист по туризму – разработчик туристских маршрутов, формирующий туристский продукт (ы) для их продвижения и реализации. Специалист по туризму обеспечивает взаимодействие предприятий туристской индустрии, подготавливает рекламно-информационную базу, рассчитывает стоимость туристского продукта и организует взаимодействие их турагентской сетью для последующего продвижения и реализации туристских пакетов (услуг). Специалист по туризму обеспечивает взаимодействие между представителями туристской индустрии, а также партнёрами за рубежом.

Область профессиональной деятельности: формирование, продвижение и реализация туристского продукта, а также организация экскурсионного обслуживания туристских групп.

Объектами профессиональной деятельности специалиста по туризму являются запросы потребителей туристских услуг; туристские продукты; туристские ресурсы; услуги гостиниц и иных средств размещения, предприятий общественного питания, средств развлечения; экскурсионные, транспортные, туроператорские услуги; технологии формирования, продвижения и реализации туристского продукта.

Специалист по туризму - это специалист, который обладает практическими навыками для профессионального выполнения работы по предоставлению турагентских, туроператорских и экскурсионных услуг, услуг по продвижению и реализации турпродукта.

1.2. Область применения

1.2.1. Каждый Эксперт и Участник обязан ознакомиться с данным Конкурсным заданием.

### 1.3. Сопроводительная документация

1.3.1. Поскольку данное Конкурсное задание содержит лишь информацию, относящуюся к соответствующей профессиональной компетенции, его необходимо использовать совместно со следующими документами:

- «WorldSkills Russia», Техническое описание.Туризм;
- «WorldSkills Russia», Правила проведения чемпионата
- Принимающая сторона – Правила техники безопасности и охраны труда

## 2. ФОРМЫ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ

«Молодые профессионалы» (WorldSkillsRussia) по компетенции «Туризм» – это профессиональный конкурс (командные соревнования) в области туристской деятельности с двумя участниками. В группах по два человека, участники работают над реализацией запросов туристов, решая каждый день различные конкурсные задачи. Конкурсанты работают в условиях, приближенных к настоящей работе в офисе (туристическом агентстве и пр.), выполняя задачи, указанные в конкурсном задании.

## 3. ЗАДАНИЕ ДЛЯ КОНКУРСА

Продолжительность Конкурсного задания не должна быть менее 15 и более 22 часов. Возрастной ценз участников для выполнения Конкурсного задания от 16 до 22 лет. Вне зависимости от количества модулей, КЗ должно включать оценку по каждому из разделов WSSS. Конкурсное задание не должно выходить за пределы WSSS . Оценка знаний участника должна проводиться исключительно через практическое выполнение Конкурсного задания. При выполнении Конкурсного задания не оценивается знание правил и норм WSR.

Конкурс организован по модульному принципу. Для каждого модуля конкурсанты получают варианты заданий в виде запросов клиента с реальной ситуацией из области туристской деятельности. Форма представления запроса варьируется в зависимости от заданий к модулю: видеоролик, устное обращение

клиента, письменный запрос и прочие формы обращения. Запрос (обращение) клиента демонстрируется участникам чемпионата на момент начала работы над модулем. Для выполнения каждого модуля предлагаются четкие временные рамки.

Техническое описание и конкурсные задания к каждому модулю размещаются за месяц до начала соревнований в открытом доступе. Эксперты участвуют в обсуждении конкурсных заданий до начала чемпионата, уточняют неясные вопросы, которые могут возникнуть в процессе соревнований. Варианты ситуаций (кейсов), в которых даны запросы клиентов по каждому из рабочих модулей, разрабатываются главным экспертом соревнований. В качестве разработчиков заданий возможно привлечение независимых экспертов, специалистов из отрасли, представителей туристского бизнес-сообщества. Окончательный выбор ситуаций (кейсов) для конкурсантов остается за главным экспертом. Для соблюдения «эффекта неожиданности» рекомендуется по каждому модулю предлагать участникам соревнований не менее трех вариантов заданий.

#### **4. МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ**

Конкурсное задание содержит 6 модулей:

- A Оформление и обработка заказа клиента по подбору пакетного тура
- C Разработка программы тура по заказу клиента
- D Технология продаж и продвижение турпродукта
- E Разработка и обоснование нового туристского маршрута
- B, F Специальные задания

№ п/п	Наименование модуля	Рабочее время	Время на задание
1	Модуль А Оформление и обработка заказа клиента по подбору пакетного тура	C1 09.30-13.00	2 часа 30 минут + 1 час (5 минут на презентацию)
2	Модуль В Специальное задание	C1 14.00-16.00	1 час + 1 час (5 минут на презентацию)
3	Модуль С Разработка программы тура по заказу клиента	C 2 09.30-13.30	3 часа + 1 час (5 минут презентация )
4	Модуль D Технология продаж и продвижение турпродукта	C2 14.30-17.30	2 часа+ 1 час (5 минут презентация)
3	Модуль E Разработка и обоснование нового туристского маршрута	C3 09.30-12.30	2 часа+ 1 час (5 минут презентация)
4	Модуль F Специальное задание	C3 13.30-15.30	1 час+ 1 час (5 минут презентация)

### **Модуль А. Оформление и обработка заказа клиента по подбору пакетного тура.**

Участникам озвучивается для анализа на рабочих местах специально подготовленная ситуация, в которой представлен запрос клиента на пакетный тур по определённым критериям. Участники осуществляют подбор и обоснование дестинации в соответствии с заказом клиента. В соответствии с заказом клиента участники осуществляют подбор пакетного тура и оформляют программу

обслуживания пакетного тура, в которой: определяется действующий туроператор, формирующий данное направление, предоставляется информации о страховании, визовом обслуживании, сроках и продолжительности поездки, составе и возрасте туристов, средствах размещения, условиях проживания и типе питания, переездах по маршруту и трансфере.

**Участники представляют экспертам памятку туристу о поездке в соответствии с заданием.** Информация в программе обслуживания по пакетному туру, должна сопровождаться ссылками на открытые актуальные источники ( не менее 4-х).

**Участники оформляют и сдают экспертам коммерческое предложение на поездку.** В коммерческом предложении излагается суть оферты менеджера турагентства по запросу клиента. На выбор туриста в рамках пакетного тура должны быть представлены варианты размещения или программ пребывания, учитывая оптимальные сроки поездки. При обосновании выбора следует использовать активные ссылки на характеристики средств размещения и отзывы туристов (в количестве не менее двух). В соответствии с запросом, требуется обосновать основные конкурентные преимущества предлагаемого турпродукта с указанием специфических характеристик основных и дополнительных услуг. Письмо (коммерческое предложение) составляется в соответствии со стандартами деловой переписки и предоставляется в печатном виде. Объем коммерческого предложения не должен превышать двух страниц А4, шрифт 12 Times New Roman, интервал одинарный.

Подборка предложений пакетных туров от действующих туроператоров осуществляется на основе анализа по следующим параметрам: выбор курорта (или места пребывания); сроки поездки; условия переезда; визовое обслуживание; средства размещения и типы питания; предложения по экскурсиям и досугу; итоговая стоимость тура.

**Конкурсанты оформляют и сдают экспертам заполненный договор о реализации турпродукта между турагентом и клиентом (Приказ Минкульта 2386**

от 31.10.2016 г., зарегистрирован 13.04.2017 г.), (Приложение № 2). Договор должен быть заполнен в соответствии с представленным на презентации турпродуктом и представленными заказчиком данными туристов.

**Конкурсанты составляют и сдают экспертам калькуляцию стоимости туристского продукта**, демонстрируя: правильность расчёта итоговой стоимости турпродукта, умение использовать механизм конвертации валют и расчет прибыли турагентства в соответствии с базовой комиссией туроператора.

Конкурсантам в ходе работы над запросом клиента предоставляется возможность в течение ограниченного времени обратиться к клиенту и задать уточняющие вопросы в ходе организации переговоров с заказчиком в режиме реального времени. Переговоры с Заказчиком начинаются по истечении 10 минут после начала выполнения Модуля А и заканчиваются за 15 минут до окончания выполнения Модуля А. Время отведенное на переговоры составляет 4 минуты для каждой команды, переговоры проводятся однократно.

Конкурсанты готовят презентацию своего продукта, демонстрируя: качество постановки вопросов клиенту по заявке, соответствие нормам деловой переписки (делового общения); качество презентации программы обслуживания по пакетному туру; культуру речи, смысловое единство и логику выступления; умение продуктивно использовать выделенное время для презентации; навыки работы в PowerPoint.

Презентация работы над модулем считается завершённой только в том случае, если участники команды обозначили окончание выступления.

### **Модуль В, F Специальное задание**

Специальное задание носит «спонтанный» характер, несет в себе творческое начало, умение мыслить стратегически, способность креативно подходить к решению творческих задач, демонстрировать правильность устной речи, навыки успешной коммуникации и публичной презентации, а также умения работать в команде и стрессоустойчивость.

В ходе выполнения специального задания участникам в первые пять минут после начала работы над Модулем предлагается задать не менее двух уточняющих вопросов по заданию в письменной форме, используя для этого выражение: «Правильно ли мы вас поняли». По окончании публичной презентации оценивающие эксперты имеют право задать не менее 3-х вопросов конкурсантам. Если время ответов на вопросы завершилось, а вопрос был задан экспертом, то участник имеет право ответа на этот вопрос. Время для презентации команды составляет 3 минуты. Время, отведенное на вопросы от экспертов - 2 минуты (вопросы могут задавать эксперты, которые оценивают данный модуль и главный эксперт).

Это задание является универсальными и призвано предоставить возможность участникам в короткий промежуток времени продемонстрировать профессиональные компетенции специалиста в области туристской деятельности. Умения оперативно реагировать на возникающие непредвиденные обстоятельства в профессиональной деятельности и способность конкурсанта креативно и оперативно решать возникающие задачи. Важным составляющим оценки выполнения специального задания является способность участников отслеживать собственное движение в рамках Движения «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia)

Презентация работы над модулем считается завершённой только в том случае, если участники команды обозначили окончание выступления.

### **Модуль С. Разработка программы тура по заказу клиента**

Участникам демонстрируется специально подготовленное задание (видеоролик, печатный материал и пр.), в котором представлены запросы клиента/клиентов. На основе анализа содержания задания участники выявляют запросы клиента, разрабатывают и сдают программу тура с указанием затрат времени. Участники определяют: сроки и продолжительность путешествия, цели заказчика, представляют и обосновывают соответствие транспортной сферы,



средств размещения, предприятий питания, отбора экскурсионных объектов посещения и показа целям, задачам, возрастным и иным характеристикам заказчика.

Конкурсанты обосновывают выбор транспортных средств по программе тура, условий размещения, обращают внимание на учет региональных (национальных) особенностей в организации питания по программе тура.

В ходе презентации участники демонстрируют навыки работы и составления карт-схем по маршруту.

Участники предоставляют информацию по программе тура с использованием открытых актуальных источников (не менее 4-х).

Участники рассчитывают и сдают экспертам себестоимость турпродукта на всю группу и на одного человека, в которую входят: расчет транспортных расходов, размещения, питания, экскурсионного обслуживания, себестоимость дополнительных услуг.

Конкурсанты готовят аннотацию тура на русском и иностранном языке (оба варианта аннотации сдаются экспертам), демонстрируя умения устно излагать информацию о туре на иностранном языке в ходе презентации туристского продукта.

Конкурсанты готовят презентацию своего продукта, демонстрируя: соответствие, креативность и оригинальность программы тура по заказу клиента с учетом всех имеющихся особенностей запроса заказчика; соответствие аттракций в месте пребывания запросу клиента; обоснованный выбор основных туристских услуг; умение работать в команде; умение продуктивно использовать выделенное время для презентации; культуру речи, смысловое единство и логику выступления; аргументированное изложение собственной позиции и навыки работы в PowerPoint.

Презентация работы над модулем считается завершенной только в том случае, если участники команды обозначили окончание выступления.

## **Модуль D. Технология продаж и продвижение турпродукта**

Участникам предлагается составить программу продвижения существующего на рынке турпродукта или «линейки» туристских продуктов от туроператора, работающего на российском рынке.

Конкурсанты определяют конкурентные преимущества туристского продукта, дают характеристику и обосновывают основные преимущества компании-разработчика данного турпродукта и самого турпродукта, выявляют его конкурентов и конкурирующие продукты, обосновывают преимущества своего туристского продукта в сравнении с конкурентами. Конкурсанты приводят доказательства и обосновывают уникальность туристского продукта.

Участники определяют и обосновывают важность и полноту целевой аудитории и ядра целевой аудитории. Конкурсанты определяют целевые группы, а также обосновывают отношение целевой группы с определенной сфере ( b2b, b2c, b2g). Участники указывают на стратегии позиционирования и обосновывают свой выбор.

**Конкурсанты разрабатывают и сдают экспертам план-график мероприятий по продвижению туристского продукта с использованием наиболее оптимальных online и offline инструментов продвижения с указанием этапов реализации и бюджета. Обязательным условием является обоснование и реалистичность выбора инструментов продвижения турпродукта. Участники предлагают варианты бюджета программы продвижения программы тура, обосновывая соответствие бюджета рекламной компании с этапами реализации программы продвижения и его реалистичность в условиях продвижения в заданном регионе. А также определяют реалистичность бюджета продвижения в его соответствии с доходностью от реализации турпродукта с учетом региона продвижения.**

**Конкурсанты разрабатывают и передают экспертам макет логотипа и слоган туристского продукта, при этом в ходе презентации обосновывают соответствие логотипа и слогана идейной составляющей и замыслу турпродукта.**

**Участники заполняют и сдают экспертам бриф (задание) для рекламного агентства**, занимающегося продвижением туристских продуктов, с указанием: общей информации, информации о компании (бренде), целевой аудитории, информации о товарах/услугах, информации о конкурентах, целях и задачах будущей рекламной кампании.

Конкурсанты предъявляют программу продвижения турпродукта, демонстрируя: креативность и оригинальность логотипа и слогана туристского продукта; соответствие логотипа и слогана идейной составляющей и замыслу турпродукта; культуру речи, смысловое единство и логику выступления; умение продуктивно использовать выделенное время для презентации; навыки работы в PowerPoint.

Презентация работы над модулем считается завершенной только в том случае, если участники команды обозначили окончание выступления.

## Модуль Е. Разработка и обоснование нового туристского маршрута

В соответствии с заданной темой участники разрабатывают программу нового уникального туристского маршрута. Конкурсанты определяют и дают характеристику территории, по которой пройдёт маршрут, обосновывают целевую(клиентскую) аудиторию нового маршрута. Конкурсанты определяют и обосновывают концепцию и уникальность нового маршрута, **представляют и сдают экспертам программу маршрута с детальным таймингом.**

Участники обосновывают сроки, продолжительность и сезонность путешествия, определяют соответствие средств размещения, предложенных по маршруту, предприятий питания, транспортную схему – программе маршрута, целям, задачам, возрастным и иным характеристикам Заказчика.

Конкурсанты обосновывают выбор транспортных средств по программе тура, условий проживания, обращают внимание на учет региональных (национальных) особенностей в организации питания по программе тура и дорожно-транспортную ситуацию, загруженность автодорог при планировании тайминга маршрута, на оптимальное использование на маршруте соответствующей инфраструктуры и аттракций.

В соответствии с программой маршрута участники проводят отбор экскурсионных объектов посещения и показа, обращая внимание на обоснованное включение в программу маршрута **памятников культурно исторического наследия.** При условии соответствия общей концепции и идее маршрута конкурсанты предлагают для туристов интерактивные программы, в том числе, содержащие авторские идеи. В ходе презентации программы нового туристского маршрута конкурсанты демонстрируют элементы авторской интерактивной программы.

В процессе разработки программы нового уникального маршрута конкурсанты представляют общую карту-схему маршрута и карты-схемы ежедневных перемещений по маршруту, с указанием пунктов остановок, ночевки, средств размещения, предприятий питания, перечня экскурсий, километража,

продолжительности путешествия и др.

Конкурсанты обосновывают требования безопасности на маршруте, указывая в ходе презентации на проводимые с туристами инструктажи, имеющиеся необходимые лицензии у организаций, представляющих туристские услуги, на нормы права, конкретные ГОСТы и т.д.

Участники представляют информацию о рекомендованной цене туристского продукта на группу и на одного человека.

Конкурсанты оформляют и сдают экспертам технологическую карту маршрута с указанием маршрута путешествия, протяженности маршрута, продолжительности путешествия, рекомендуемого числа туристов в группе. В 3 разделе Технологической карты конкурсанты представляют обобщенную информацию о всех специфических характеристиках маршрута объемом до 1 страницы А4, 12 шрифтом Times New Roman, интервал полуторный.

Участники предоставляют информацию по программе тура с использованием открытых актуальных источников (не менее 4-х).

Конкурсанты готовят презентацию своего продукта, демонстрируя: соответствие программы нового туристского маршрута запросу клиента, креативность и оригинальность программы нового туристского маршрута; культуру речи, смысловое единство и логику выступления; умение продуктивно использовать выделенное время для презентации; навыки работы в PowerPoint.

Презентация работы над модулем считается завершенной только в том случае, если участники команды обозначили окончание выступления.

## 5. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Схема выставления оценки является основным инструментом соревнований WSR, определяя соответствие оценки Конкурсного задания и WSSS. Она предназначена для распределения баллов по каждому оцениваемому аспекту, который может относиться только к одному модулю WSSS.

Отражая весовые коэффициенты, указанные в WSSS Схема выставления оценок устанавливает параметры разработки Конкурсного задания.

Оценка на соревнованиях по компетенции «Туризм» попадает в одну из двух категорий: измерение и судейское решение. Для обеих категорий оценки использование точных эталонов для сравнения, по которым оценивается каждый аспект, является существенным для гарантии качества. Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 100

### МНЕНИЕ СУДЕЙ (СУДЕЙСКАЯ ОЦЕНКА)

При принятии решения используется шкала 0–3. Для четкого и последовательного применения шкалы судейское решение должно приниматься с учетом:

- эталонов для сравнения (критериев) для подробного руководства по каждому аспекту
- шкалы 0–3, где:
  - 0: исполнение не соответствует отраслевому стандарту;
  - 1: исполнение соответствует отраслевому стандарту;
  - 2: исполнение соответствует отраслевому стандарту и в некоторых отношениях превосходит его;
  - 3: исполнение полностью превосходит отраслевой стандарт и оценивается как отличное

Каждый аспект оценивают три эксперта, каждый эксперт должен произвести оценку, после чего происходит сравнение выставленных оценок. В случае расхождения оценок экспертов более чем на 1 балл, экспертам необходимо

вынести оценку данного аспекта на обсуждение и устранить расхождение.

### **ИЗМЕРИМАЯ ОЦЕНКА**

Оценка каждого аспекта осуществляется тремя экспертами. Если не указано иное, будет присуждена только максимальная оценка или ноль баллов. Если в рамках какого-либо аспекта возможно присуждение оценок ниже максимальной, это описывается в Схеме оценки с указанием измеримых параметров.

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИЗМЕРИМЫХ И СУДЕЙСКИХ ОЦЕНОК**

Окончательное понимание по измеримым и судейским оценкам будет доступно, когда утверждена Схема оценки и Конкурсное задание.

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов (мнение судей и измеримая оценка). Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 100.

Таблица 2.

<b>Модуль/Критерий</b>	<b>Баллы</b>		
	<b>Мнение судей</b>	<b>Измеримая</b>	<b>Всего</b>
<b>A</b> Оформление и обработка заказа клиента по подбору пакетного тура	<b>3</b>	<b>15</b>	<b>18</b>
<b>B</b> Специальное задание	<b>10</b>		<b>10</b>
<b>C</b> Разработка программы тура по заказу клиента	<b>9,5</b>	<b>13,5</b>	<b>23</b>
<b>D</b> Технология продаж и продвижение турпродукта	<b>6</b>	<b>12</b>	<b>18</b>
<b>E</b> Разработка и обоснование нового туристского маршрута	<b>7</b>	<b>14</b>	<b>21</b>
<b>F</b> Специальное задание	<b>10</b>		<b>10</b>
<b>Всего</b>	<b>45,5</b>	<b>54,5</b>	<b>100</b>

## 6. ПРИЛОЖЕНИЯ К ЗАДАНИЮ

### *Приложение 1.*

#### ДЕТАЛИЗАЦИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЧЕРЕЗ ПОКАЗАТЕЛИ

##### A1 Оформление и обработка заказа клиента по подбору пакетного тура

- Умение подбирать тур в соответствии с заданной ситуацией.
- Умение определять действующего туроператора, формирующего данное направление.
- Навыки по заполнению договора о реализации турпродукта.
- Умение представить памятку туристу на поездку по указанному направлению.
- Навыки по оформлению коммерческого предложения на поездку в соответствие с заявкой клиента.
- Навыки расчёта итоговой стоимости турпродукта.
- Навыки расчёта прибыли агентства в соответствии с базовой комиссией туроператора.
- Качество оформления программы обслуживания тура в соответствии с заданными параметрами.
- Навыки работы в PowerPoint , качество и полнота устного представления программы обслуживания тура.
- Умение продуктивно использовать выделенное время для презентации.
- Навыки успешной коммуникации и умения работать в команде.

##### C1 Разработка программы тура по заказу клиента

- Навыки разработки программы тура в соответствии с запросом клиентов
- Навыки формирования и разработки оптимальность выбранной схемы маршрута,
- Навыки оптимального подбора объектов размещения туристов на маршруте в соответствии с запросом клиентов
- Навыки оптимального подбора объектов питания туристов на маршруте в соответствии с запросом клиентов,
- Навыки оптимального подбора экскурсионных объектов на маршруте в соответствии с запросом клиентов.
- Навыки разработки экскурсионной программы с учетом запроса клиентов
- Навыки расчёта реальной стоимости/себестоимости турпродукта.
- Навыки работы в PowerPoint, качество и полнота устного представления программы обслуживания тура.
- Умение продуктивно использовать выделенное время для презентации.



- Навыки успешной коммуникации и умения работать в команде.

#### D1 Разработка и обоснование нового туристского маршрута

- Навыки оптимального отбора географического региона(регионов) в соответствии с заявленной темой маршрута
- Навыки отбора мест посещения и объектов показа в соответствии с заданной темой.
- Логика и обоснование концепции нового маршрута.
- Качество оформления технологической карты маршрута.
- Навыки разработки программы нового уникального туристского маршрута
- Навыки подбора и отбора объектов размещения и питания в соответствии с имеющейся инфраструктурой в соответствии с заявкой клиентов
- Навыки учета требований безопасности на маршруте
- Умения логически мысли и обосновывать идею и концепцию нового маршрута.
- Умение дать характеристику целевой группы, для которой разработан маршрут.
- Навыки оформления технологической карты маршрута.
- Умения и навыки составления карты-схемы маршрута.
- Умение обосновывать и навыки включения в маршрут основных и дополнительных экскурсионных объектов.
- Умение разрабатывать интерактивную составляющую на маршруте при условии соответствия общей концепции и идее маршрута.
- Навыки работы в PowerPoint, качество и полнота устного представления программы обслуживания тура.
- Умение продуктивно использовать выделенное время для презентации.
- Навыки успешной коммуникации и умения работать в команде.
- Умение демонстрировать элементы интерактивной программы

#### E1 Технология продаж и продвижение турпродукта

- Навыки разработки плана-графика маркетинговых мероприятий по продвижению турпродукта.
- Умения обосновывать и навыки выбора оптимальных online и offline инструментов продвижения.
- Умения соотносить этапы реализации программы продвижения с бюджетом рекламной кампании.
- Навыки выявления основных конкурентных преимуществ турпродукта.
- Навыки описания продукта с точки зрения его основной идеи(миссии), уникальности и позиционирование продукта (основное отличие от конкурентов).
- Навыки определения основного ядра целевой аудитории.

- Навыки демонстрации ценовой и статусной характеристики турпродукта.
- Навыки работы в PowerPoint, качество и полнота устного представления программы продвижения турпродукта.
- Умение продуктивно использовать выделенное время для презентации.
- Навыки успешной коммуникации и умения работать в команде.

#### B1, F1 Специальное задание

- Умение оперативно реагировать на возникающие непредвиденные обстоятельства в профессиональной деятельности и способность конкурсанта креативно и оперативно решать возникающие задачи.
- Способность креативно подходить к решению творческих задач.
- Способность приводить доводы и обоснованные аргументы.
- Правильность устной речи, демонстрация навыков успешной коммуникации и публичной презентации.
- Умения работать в команде и стрессоустойчивость.
- Умения продуктивно использовать выделенное время для презентации.
- Способность участников отслеживать собственное движение в рамках Финала Национального чемпионата «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia).

**Приложение 2****ДОГОВОР О РЕАЛИЗАЦИИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА**

г. \_\_\_\_\_ « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Турагент \_\_\_\_\_ в лице \_\_\_\_\_ (далее - Исполнитель), действующий от имени и по поручению Туроператора \_\_\_\_\_ на основании \_\_\_\_\_ (далее - также Туроператор) с одной стороны и Турист и (или) иной Заказчик \_\_\_\_\_, в лице \_\_\_\_\_ (далее - Заказчик, Турист), действующий на основании \_\_\_\_\_ с другой стороны, вместе именуемые Стороны, заключили настоящий договор (далее - Договор) о нижеследующем:

**1. Предмет договора**

1.1. В соответствии с Договором Исполнитель обязуется обеспечить оказание Заказчику комплекса услуг, входящих в туристский продукт, сформированный Туроператором, по договору о реализации туристского продукта (далее - Туристский продукт), а Заказчик обязуется оплатить Туристский продукт.

Полный перечень и потребительские свойства Туристского продукта указаны в Заявке на бронирование (Приложение N 1 к Договору).

1.2. Сведения о Заказчике, Туристе в объеме, необходимом для исполнения Договора, указаны в Заявке на бронирование (Приложение N 1 к Договору). Информация о Туроператоре, Турагенте указана в Приложении N 2 к Договору.

**2. Общая цена туристского продукта и порядок оплаты**

2.1. Общая цена туристского продукта указана в Заявке на бронирование (Приложение N 1 к Договору).

2.2. Оплата осуществляется Заказчиком в следующем порядке:

\_\_\_\_\_

**3. Взаимодействие Сторон**

3.1. Исполнитель обязан:

- предоставить Заказчику достоверную информацию о потребительских свойствах Туристского продукта, а также информацию, предусмотренную Приложением к Заявке на бронирование (Приложение N 1 к Договору);

- не позднее 24 часов до начала путешествия передать Заказчику оригинал Договора, документы, удостоверяющие право Заказчика на получение услуг, входящих в Туристский продукт (ваучер, билет и другие), а также иные документы, необходимые для совершения путешествия. В случае если Заказчик выезжает за пределы территории Российской Федерации, Исполнитель не позднее 24 часов до начала путешествия обязан передать Заказчику оригинал Договора, документы, удостоверяющие его право на услуги, входящие в Туристский продукт, в том числе билет, подтверждающий право на перевозку (в том числе чартерную) до пункта назначения и обратно

либо по иному маршруту, согласованному в Договоре (в случае если законодательством Российской Федерации предусмотрена выдача билета для соответствующего вида перевозки), ваучер, договор страхования, заключенный в пользу Туриста (страховой полис);

- при оформлении билета в электронном виде выдать Заказчику выписку из автоматизированной системы, содержащей сведения о перевозках;

- выдать Заказчику, приобретающему услугу по перевозке, оказываемую Исполнителем отдельно либо в составе Туристского продукта, электронный перевозочный документ (билет), подтверждающий право Туриста на перевозку до пункта назначения и обратно либо по иному согласованному в договоре о реализации туристского продукта маршруту и оформленный на основании данных документа, удостоверяющего личность пассажира. Если договор о реализации туристского продукта заключен ранее чем за 24 часа до начала путешествия, такой документ (билет) должен быть выдан Заказчику не позднее чем за 24 часа до начала путешествия;

- выдать Заказчику, приобретающему услугу по размещению в гостинице или ином средстве размещения отдельно либо в составе Туристского продукта, документа о бронировании и получении места в гостинице или ином средстве размещения (ваучера) на условиях, согласованных в Договоре;

- принимать необходимые меры по обеспечению безопасности информации о полученных в процессе оказания услуг персональных данных Заказчика, в том числе при их обработке и использовании;

- обеспечить оформление страхового медицинского полиса в случае, если законодательством страны (места) временного пребывания установлены требования наличия гарантий оплаты медицинской помощи лицам, временно находящимся на ее территории, а также оказать содействие по требованию Заказчика в предоставлении услуг по страхованию иных рисков (в том числе при совершении путешествий, связанных с прохождением маршрутов, представляющих повышенную опасность для жизни и здоровья).

- оказать все услуги, входящие в Туристский продукт, самостоятельно или с привлечением третьих лиц, на которых Туроператором возлагается исполнение части или всех его обязательств перед Заказчиком;

- уведомить о заключении Договора Туроператора, сформировавшего Туристский продукт;

- согласовать с Туроператором, сформировавшим Туристский продукт, условия путешествия (в том числе потребительские свойства Туристского продукта) в соответствии с Заявкой на бронирование (Приложение N 1 к Договору);

- предоставить Заказчику Договор, заключенный между Туроператором и Турагентом, в том числе копию доверенности, выданной Туроператором, на заключение от имени Туроператора договоров о реализации сформированного им Туристского продукта;

- передать денежные средства, полученные от Заказчика Туроператору в порядке, предусмотренном договором между Туроператором и Турагентом.

### 3.2. Исполнитель вправе:

- в случае нарушения Заказчиком условий оплаты по Договору аннулировать бронирование Туристского продукта.

### 3.3. Заказчик обязан:

- оплатить Туристский продукт в соответствии с Договором;

- довести до Туриста условия Договора, иную информацию, указанную в Договоре и приложениях к нему, а также передать ему документы, полученные от Исполнителя для совершения путешествия;

- предоставить письменное согласие, включая письменное согласие всех Туристов, указанных в Заявке на бронирование (Приложении N 1 к Договору), на обработку и передачу своих персональных данных Исполнителю и третьим лицам для исполнения Договора (в том числе для оформления виз, проездных документов, бронирования гостиницы);

- предоставить письменное подтверждение Туриста о доведении до него информации, указанной в приложении к Заявке на бронирование;

- предоставить Исполнителю свои контактные данные, а также контактные данные Туриста, необходимые для оперативной связи (телефон, адрес электронной почты);
- предоставить Исполнителю документы и сведения, необходимые для исполнения Договора, согласно Перечню документов и сведений, содержащихся в Приложении N 3 к Договору;
- информировать Исполнителя о неоказании или ненадлежащем оказании входящих в Туристский продукт услуг третьими лицами, привлеченными Туроператором;
- освободить средство (место) размещения в последний день пребывания до расчетного часа, оплатить счета за услуги, предоставленные в средстве размещения и не входящие в Туристский продукт.

3.4. Заказчик обязан (в случае, если Заказчик является Туристом):

- соблюдать законодательство страны (места) временного пребывания, уважать ее социальное устройство, обычаи, традиции, религиозные верования;
- соблюдать правила въезда в страну (место) временного пребывания, выезда из страны (места) временного пребывания, а также в странах транзитного проезда;
- соблюдать во время путешествия правила личной безопасности;
- сохранять окружающую среду, бережно относиться к памятникам природы, истории и культуры в стране (месте) временного пребывания.

3.5. Заказчик вправе:

- получить копию свидетельства о внесении сведений о Туроператоре, который непосредственно обеспечивает оказание услуг по реализации Туристского продукта, в единый федеральный реестр туроператоров;
- получить документы, необходимые Туристу для совершения путешествия в соответствии с Договором;
- требовать возмещения убытков и компенсацию морального вреда в случае невыполнения условий Договора в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;
- обратиться в объединение туроператоров в сфере выездного туризма за оказанием экстренной помощи за счет средств резервного фонда;
- обратиться к Исполнителю для оказания содействия по страхованию расходов, которые могут возникнуть вследствие отмены поездки (страхование от невыезда), в том числе по причинам, не зависящим от Заказчика (болезнь, отказ в выдаче визы и другие обстоятельства), страхования багажа, иных финансовых рисков, связанных с путешествием и не покрываемых финансовым обеспечением ответственности Туроператора;
- предъявить к организации, предоставившей финансовое обеспечение ответственности Туроператора, требование о выплате страхового возмещения по договору страхования либо уплате денежной суммы по банковской гарантии при наличии оснований, в порядке и сроки, установленные законодательством Российской Федерации о туристской деятельности;
- предъявить к объединению туроператоров в сфере выездного туризма требование о возмещении реального ущерба за счет фонда персональной ответственности при условии, что денежных средств страховщика или гаранта для выплаты страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора или уплаты денежной суммы по банковской гарантии оказалось недостаточно в случае, если фонд персональной ответственности туроператора не достиг максимального размера, при наличии оснований, в порядке и сроки, установленные законодательством Российской Федерации о туристской деятельности;
- предъявить к объединению туроператоров в сфере выездного туризма требование о возмещении реального ущерба за счет средств фонда персональной ответственности туроператора в случае, если фонд персональной ответственности туроператора достиг максимального размера.

3.6. Заказчик имеет право на (в случае, если Заказчик является Туристом):

- получение необходимой и достоверной информации о правилах въезда в страну (место) временного пребывания и пребывания, об обычаях местного населения, о религиозных обрядах, святынях, памятниках природы, истории, культуры и других объектах туристского показа, находящихся под особой охраной, состоянии окружающей среды;

- свободу передвижения, свободный доступ к туристским ресурсам с учетом принятых в стране (месте) временного пребывания ограничительных мер;
- обеспечение личной безопасности, своих потребительских прав и сохранности своего имущества, беспрепятственное получение неотложной медицинской помощи;
- обеспечение в соответствии с настоящим Федеральным законом экстренной помощи за счет средств резервного фонда объединения туроператоров в сфере выездного туризма;
- возмещение убытков и компенсацию морального вреда в случае невыполнения условий договора о реализации туристского продукта Туроператором или Турагентом в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;
- содействие органов власти (органов местного самоуправления) страны (места) временного пребывания в получении правовой и иных видов неотложной помощи;
- беспрепятственный доступ к средствам связи;
- получение информации о возможности добровольно застраховать риски, связанные с совершением путешествия и не покрываемые финансовым обеспечением ответственности туроператора, в том числе в связи с ненадлежащим исполнением туроператором обязательств по договору о реализации туристского продукта.

#### 4. Ответственность Сторон

4.1. Стороны несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей, предусмотренных договором о реализации туристского продукта, в соответствии с законодательством Российской Федерации.

4.2. Исполнитель не несет ответственность:

- за действия посольств (консульств) иностранных государств, а также организаций (за исключением организаций, которые привлечены Туроператором для оказания услуг, входящих в Туристский продукт, и за действия которых отвечает Туроператор), в том числе за отказ иностранного посольства (консульства) в выдаче (задержке) въездных виз Туристу по маршруту путешествия, если в иностранное посольство (консульство) Исполнителем либо непосредственно Туристом в установленные сроки были представлены все необходимые документы. В этом случае Заказчику возвращается стоимость оплаченного Туристского продукта за вычетом документально подтвержденных расходов Исполнителя, а также части выполненной Исполнителем работы (оказанной услуги) до получения извещения об отказе Туристу во въездной визе;
- за отказ Туристу в выезде/въезде при прохождении паспортного пограничного или таможенного контроля, либо применение к Туристу органами, осуществляющими пограничный или таможенный контроль, штрафных санкций по причинам, не связанным с выполнением Исполнителем своих обязательств по Договору.

4.3. Стороны освобождаются от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Договору, если это неисполнение или ненадлежащее исполнение является следствием наступления обстоятельств непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств, которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами.

Наличие обстоятельства непреодолимой силы должно быть подтверждено компетентными органами.

При наступлении указанных обстоятельств срок исполнения обязательств Сторонами по настоящему Договору может быть изменен соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства. Если данные обстоятельства будут продолжаться более 14 календарных дней, каждая из Сторон вправе отказаться от исполнения обязательств по Договору, и в этом случае ни одна из Сторон не будет иметь права на возмещение другой Стороной возможных убытков по основаниям непреодолимой силы.

## **5. Срок действия Договора и условия изменения и расторжения Договора**

5.1. Договор вступает в силу с даты его подписания и действует до выполнения обязательств Сторонами.

5.2. Договор может быть изменен или расторгнут в случаях и порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации, в том числе по соглашению Сторон, оформленному в письменной форме.

Любые изменения в Туристский продукт, иные условия Заявки на бронирование допускаются по соглашению Сторон.

5.3. Каждая из Сторон вправе потребовать изменения или расторжения Договора в связи с существенным изменением обстоятельств, из которых исходили Стороны при заключении Договора.

К существенным изменениям обстоятельств относятся:

- ухудшение условий путешествия, указанных в Договоре;
- изменение сроков совершения путешествия;
- непредвиденный рост транспортных тарифов;
- невозможность совершения Туристом поездки по независящим от него обстоятельствам (болезнь Туриста, отказ в выдаче визы и другие обстоятельства).

5.4. При расторжении Договора в связи с существенными изменениями обстоятельств возмещение убытков осуществляется в соответствии с фактическими затратами Сторон.

5.5. Заказчик вправе отказаться от исполнения обязательств по Договору при условии оплаты Исполнителю фактически понесенных им расходов. Исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по договору лишь при условии полного возмещения Заказчику убытков.

5.6. При расторжении Договора до начала путешествия в связи с наступлением обстоятельств, свидетельствующих о возникновении в стране (месте) временного пребывания Туриста угрозы безопасности его жизни и здоровья, а равно опасности причинения вреда его имуществу, Заказчику возвращается денежная сумма, равная общей цене Туристского продукта, а после начала путешествия - ее часть в размере, пропорциональном стоимости не оказанных Туристу услуг, входящих в Туристский продукт.

5.7. В случае возникновения обстоятельств, свидетельствующих о возникновении в стране (месте) временного пребывания угрозы безопасности жизни и здоровью Туриста, а равно опасности причинения вреда его имуществу, Заказчик вправе потребовать в судебном порядке расторжения Договора или его изменения.

## **6. Порядок и сроки предъявления претензии. Порядок разрешения споров**

6.1. Претензии в связи с нарушением условий Договора предъявляются Заказчиком Исполнителю в порядке и на условиях, которые предусмотрены законодательством Российской Федерации.

6.2. Претензии к качеству Туристского продукта предъявляются Исполнителю в письменной форме в течение 20 календарных дней с даты окончания действия Договора и подлежат рассмотрению в течение 10 календарных дней с даты получения претензий в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

6.3. В случае неурегулирования разногласий путем переговоров спор подлежит рассмотрению в суде в соответствии с законодательством Российской Федерации.

## **7. Заключительные положения**

7.1. Договор составлен в 2 экземплярах, обладающих равной юридической силой, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

7.2. Все приложения, а также изменения (дополнения) к Договору являются его неотъемлемой частью.

7.3. Во всем ином, что не урегулировано Договором, Стороны руководствуются законодательством Российской Федерации.

## 8. Реквизиты и подписи сторон

Исполнитель:

Заказчик:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Местонахождение:

Документ, удостоверяющий личность

Почтовый адрес:

Зарегистрирован по адресу

ИНН/КПП

Адрес фактического проживания

Расчетный счет

телефон

Корреспондентский счет

адрес электронной почты

БИК

в

телефон/факс

адрес электронной почты

сайт

Подпись, должность

Подпись

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_

М.П. (при наличии)



## Приложение N 1

к договору \_\_\_\_\_

**ЗАЯВКА НА БРОНИРОВАНИЕ**

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**1. Сведения о Туристе**

Фамилия, имя, отчество (при наличии)	Пол (муж., жен.)	Дата рождения	Данные документа, удостоверяющего личность
1.			
2.			
Итого:	_____ чел. совершеннолетних, _____ детей до 18 лет		

**2. Информация о потребительских свойствах туристского продукта****2.1. Программа пребывания, маршрут и условия путешествия**

Страна, город/курорт	Даты пребывания, количество дней/ночей начало/окончание
	___/___/___ - ___/___/___
	___/___/___ - ___/___/___

**2.2. Средство размещения**

Наименование, (место нахождения средства размещения)	Категория средства размещения (при наличии)	Даты заезда и выезда

**2.3. Условия проживания**

Категория номера	Тип размещения в номере (количество человек в номере)	Категория питания

**2.4. Информация об услугах перевозки**

Маршрут	Класс обслуживания	Номер рейса	Дата/время	Примечание

**2.5. Услуги по перевозке в стране (месте) временного пребывания**

ФИО Туриста	Маршрут перевозки	Тип трансфера (при наличии)	Категория транспорта/ вид транспорта


**2.6. Экскурсионная программа (включая информацию о наличии экскурсовода (гида) и (или) гида-переводчика и (или) инструктора-проводника)**


**2.7. Иные дополнительные услуги**

Наименование услуги	Характеристики услуги:

**3. Общая цена Туристского продукта в рублях**

Общая цена:

Сумма цифрами: \_\_\_

Сумма прописью: \_\_\_

**4. Сведения о договоре добровольного страхования в пользу Туриста**

С информацией о потребительских свойствах Туристского продукта, дополнительной информацией, указанной в приложении к настоящей Заявке на бронирование Заказчик ознакомлен в полном объеме.

Заказчик:

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О) (подпись)

Исполнитель:

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О) / (подпись) /

М.п. (при наличии)

*Приложение  
к Заявке на бронирование*

## ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИИ, ДОВЕДЕННОЙ ДО ЗАКАЗЧИКА

Информация, доведенная до Заказчика	Да/Информация	Нет
О потребительских свойствах Туристского продукта		
О всех третьих лицах, которые будет оказывать отдельные услуги, входящие в Туристский продукт, если это имеет значение, исходя из характера Туристского продукта		
О правилах въезда в страну (место) временного пребывания и выезда из страны (места) временного пребывания, включая сведения о необходимости наличия визы для въезда в страну и (или) выезда из страны временного пребывания		
Об основных документах, необходимых для въезда в страну (место) временного пребывания и выезда из страны (места) временного пребывания		
О таможенных, пограничных, медицинских, санитарно-эпидемиологических и иных правилах (в объеме, необходимом для совершения путешествия)		
Об обычаях местного населения, о религиозных обрядах, о святынях, памятниках природы, истории, культуры и других объектах туристского показа, находящихся под особой охраной, состоянии окружающей среды		
О национальных и религиозных особенностях страны (места) временного пребывания		
О порядке доступа к туристским ресурсам с учетом принятых в стране (месте) временного пребывания ограничительных мер (в объеме, необходимом для совершения путешествия)		
Об опасностях, с которыми Турист может встретиться при совершении путешествия, в том числе о необходимости проходить профилактику в соответствии с международными медицинскими требованиями		
О возможных рисках и их последствиях для жизни и здоровья потребителя в случае, если Турист предполагает совершить путешествие, связанное с прохождением маршрутов, представляющих повышенную опасность для его жизни и здоровья (горная и труднопроходимая местность, спелеологические и водные объекты, занятие экстремальными видами туризма и спорта и другие)		
О месте нахождения, почтовых адресах и номерах контактных телефонов органов государственной власти Российской Федерации, дипломатических представительств и консульских учреждений Российской Федерации, находящихся в стране (месте) временного пребывания, в которые Турист может обратиться в случае возникновения в стране (месте) временного пребывания чрезвычайных ситуаций или иных обстоятельств, угрожающих безопасности его жизни и здоровья, а также в случаях возникновения опасности причинения вреда имуществу Туриста		

О порядке и сроках предъявления к организации, предоставившей финансовое обеспечение ответственности туроператора требование о выплате страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора либо требования об уплате денежной суммы по банковской гарантии		
О порядке и сроках предъявления к объединению туроператоров в сфере выездного туризма требования о возмещении реального ущерба за счет фонда персональной ответственности при условии, что денежных средств страховщика или гаранта для выплаты страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора или уплаты денежной суммы по банковской гарантии оказалось недостаточно в случае, если фонд персональной ответственности туроператора не достиг максимального размера		
О порядке и сроках предъявления к объединению туроператоров в сфере выездного туризма требований о возмещении реального ущерба за счет средств фонда персональной ответственности туроператора в сфере выездного туризма в случае, если фонд персональной ответственности туроператора достиг максимального размера		
Об условиях договора добровольного страхования, о страховщике, об организациях, осуществляющих в соответствии с договором, заключенным со страховщиком, организацию оказания медицинской помощи в экстренной и неотложной формах в стране временного пребывания и ее оплату, возвращения		
тела (останков), а также о порядке обращения Туриста в связи с наступлением страхового случая (о месте нахождения, номерах контактных телефонов страховщика, иных организаций), если договор добровольного страхования заключается с Заказчиком от имени страховщика		
О необходимости самостоятельной оплаты Туристом медицинской помощи в экстренной и неотложной формах в стране временного пребывания, возвращении тела (останков) за счет лиц, заинтересованных в возвращении тела (останков), в случае отсутствия у туриста договора добровольного страхования (страхового полиса), о требованиях законодательства страны временного пребывания к условиям страхования в случае наличия таких требований		
Об адресе (месте пребывания) и номере контактного телефона в стране (месте) временного пребывания руководителя группы несовершеннолетних граждан в случае, если Туристский продукт включает в себя организованный выезд группы несовершеннолетних граждан без сопровождения родителей, усыновителей, опекунов или попечителей		
О возможности Туриста добровольно застраховать риски, связанные с неисполнением или ненадлежащем исполнении исполнителем своих обязательств по договору, а также иные риски связанные с совершением путешествия и не покрываемые финансовым обеспечением ответственности туроператора		
О членстве Туроператора, осуществляющего деятельность в сфере выездного туризма, в объединении туроператоров в сфере выездного туризма		

О возможности Заказчика обратиться за оказанием экстренной помощи с указанием сведений об объединении туроператоров в сфере выездного туризма и о способах связи с ним (номеров телефонов, факсов, адреса электронной почты и других сведений)		
О переходе к объединению туроператоров в сфере выездного туризма, принадлежащего Заказчику права требования о выплате страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора к страховщику либо об уплате		
денежной суммы по банковской гарантии в пределах суммы расходов, понесенных объединением туроператоров в сфере выездного туризма при оказании экстренной помощи Туристу		
Иная информация:		

Подписанием настоящего Приложения к договору Заказчик подтверждает свое ознакомление с указанной информацией и получение соответствующих материалов.

Заказчик:

\_\_\_\_\_

(Ф.И.О)

\_\_\_\_\_

(подпись)

"\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_

г.

(дата)

## Приложение N 2

к договору \_\_\_\_\_

**ИНФОРМАЦИЯ О ТУРАГЕНТЕ****1. Сведения о Турагенте**

Полное наименование/ Ф.И.О. индивидуального предпринимателя	
Сокращенное наименование	
Адрес (место нахождения)	
Почтовый адрес	
Телефон / факс	
Адрес электронной почты / Сайт	
Режим работы	

**2. Информация о Туроператоре, по поручению которого Турагент осуществляет продвижение и реализацию Туристского продукта**

Полное наименование	
Сокращенное наименование	
Адрес (место нахождения)	
Почтовый адрес	
Реестровый номер	
Телефон/факс	
Адрес электронной почты/Сайт	
Режим работы	

**3. Сведения об организации (организациях), предоставившей(-их) Туроператору финансовое обеспечение ответственности туроператора**

N	Наименование организации, предоставившей финансовое обеспечение туроператора	Вид финансового обеспечения ответственности	Номер, дата и срок действия договора страхования ответственности туроператора и (или) договора о предоставлении банковской гарантии	Размер финансового обеспечения ответственности туроператора (каждой из организаций, предоставившей финансовое обеспечение ответственности)	Адрес/почтовый адрес	Сайт/адрес электронной почты

**4. Сведения об объединении туроператоров, в сфере выездного туризма, членом которого является Туроператор**

Наименование объединения	Ассоциация "Объединение туроператоров в сфере выездного туризма "ТУРПОМОЩЬ"
Адрес (местонахождение) организации	
Телефон "Горячая линия"	
Адрес электронной почты/Сайт	

Подписанием настоящего Приложения к договору Заказчик подтверждает свое ознакомление с указанной информацией.

Заказчик:

"\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_

\_\_\_\_\_

(Ф.И.О)

\_\_\_\_\_

(подпись)

г.

(дата)

## Приложение N 3

к договору \_\_\_\_\_

**ОПИСЬ ДОКУМЕНТОВ, ПРИНЯТЫХ ОТ ЗАКАЗЧИКА**

	Вид документа	Количество/ ФИО Туриста дата передачи	Подпись Турагента
1.	Документ, удостоверяющий личность Туриста		
2.	Согласие в простой письменной форме от Туриста на обработку и передачу своих персональных данных Туроператору и всем третьим лицам для исполнения Договора (в том числе для оформления виз, проездных документов, бронировании гостиницы)		
3.	Фотографии (с указанием размеров)		
4.	Справка с места работы с указанием должности, оклада и стажа работы (на бланке компании)		
5.	Справка из банка с выпиской о состоянии счета		
6.	Нотариально заверенное согласие на выезд за границу несовершеннолетнего гражданина Российской Федерации		
7.	Анкета		
8.	Свидетельство о рождении		
9.	Свидетельство о заключении брака		
10.	Другое (указать)		

Заказчик:

\_\_\_\_\_ /  
(Ф.И.О)\_\_\_\_\_ /  
(подпись)

Исполнитель:

\_\_\_\_\_ /  
(Ф.И.О)\_\_\_\_\_ /  
(подпись)

М.П. (при наличии)



**Приложение №4**  
К договору о реализации  
туристского продукта №  
от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## СОГЛАСИЕ НА ОБРАБОТКУ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ ЗАКАЗЧИКА И ТУРИСТОВ, УКАЗАННЫХ В ПРИЛОЖЕНИИ № 1 К ДОГОВОРУ (Заявке на бронирование)

Я, именуемый в Договоре о реализации туристского продукта как **Заказчик** туристского продукта, действующий от имени и в интересах всех туристов, указанных в Договоре о реализации туристского продукта:

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_,  
\_\_\_\_\_  
Ф.И.О. полностью дата, месяц, год рождения  
\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_,  
серия, № паспорта место и дата выдачи паспорта  
зарегистрированный по адресу: \_\_\_\_\_

в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 года № 152-ФЗ «О персональных данных»

даю согласие на распространение, обработку, хранение и передачу своих персональных данных, а также подтверждаю, что мной получено согласие на распространение, обработку, хранение и передачу персональных данных от всех туристов, указанных в договоре о реализации туристского продукта № \_\_\_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_\_ г. для исполнения Договора (в том числе на бронирование авиа/жд билетов, средств размещения, оформление виз и др. необходимых документов для исполнения договора о реализации туристского продукта).

Настоящее согласие выдано на срок действия Договора о реализации туристского продукта.

Считать на срок действия Договора о реализации туристского продукта мои персональные данные, а также данные всех туристов - общедоступными персональными данными.

В интересах исполнения Договора к моим общедоступным персональным данным и персональным данным туристов относятся только следующие:

- фамилия, имя, отчество; адрес регистрации; номер паспорта, удостоверяющего мою личность, сведения о дате выдачи и выдавшем паспорт органе; фамилия и имя, как они указаны в загранпаспорте; год, месяц, день рождения; пол; номер заграничного паспорта и срок его действия.

В целях исполнения Договора к моим общедоступным персональным данным на обработку которых я даю согласие, а также к персональным данным всех туристов, от которых мной получено их согласие, могут иметь доступ неограниченный круг лиц.

Я осведомлен, что обработка, хранение и передача моих персональных данных, а также персональных данных туристов осуществляется Турагентом \_\_\_\_\_, Туроператором \_\_\_\_\_, а также иными поставщиками услуг в моем интересе, а также в интересах всех туристов происходит методом действия (операции) или совокупностью действий (операций), совершаемых с использованием средств автоматизации или без использования таких средств с персональными данными, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение персональных данных, а также трансграничной передачи персональных данных во исполнение договора о реализации туристского продукта.

Настоящее согласие действует до даты окончания туристского продукта включительно.

Настоящее согласие считается отозванным в случае расторжения Договора по любой причине.

В течение 3 (трех) рабочих дней после окончания действия настоящего Соглашения Турагент \_\_\_\_\_, Туроператор \_\_\_\_\_, а также иные поставщики услуг обязаны незамедлительно прекратить обработку, хранение и передачу моих персональных данных, а также персональных данных всех туристов, уничтожить их со всех носителей.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

**БРИФ НА РАЗРАБОТКУ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ****Общая информация**

Название компании	
Род деятельности компании	
Контактное лицо (ФИ, должность)	
Контакты (телефон, e-mail)	

**Информация о компании/бренде.**

Название компании	
Торговый знак или знак обслуживания (если есть)	
История компании	
Виды деятельности компании	
Конкурентные преимущества компании	
Ценовая политика компании	

**Целевая аудитория продукта**

Корпоративные потребители	
Индивидуальные потребители: География проживания Демографические характеристики	
Социально-экономические характеристики	
Психологические характеристики целевой аудитории	
Поведенческие характеристики ЦА	
Мотивация целевой аудитории	

Кто, когда и как принимает решение о покупке товара данной марки?	
---	--

### Информация о товарах/услугах:

Названия товаров / услуг (марочное название, если оно есть)	
Перечислите потребительские свойства (характеристики) рекламируемого товара/услуги. Каковы особенности товара/услуги (если они есть)	
В чем конкурентные преимущества рекламируемого товара/услуги?	
Уровень цен	
Уровень качества:	
Особенности использования товара/услуги ( если имеется)	
Почему покупатели выбирают (или должны выбрать) именно ваш товар/услугу?	
Имеет ли потребление товара сезонный характер? Каковы сезонные колебания?	

### Информация о конкурентах

Кто является конкурентом?	
Конкурент, представляющий наибольшую угрозу	
Уровень цен и качества товаров/услуг конкурентов	
Преимущества конкурентов	
Недостатки конкурентов	

### Цели и задачи будущей РК

Цели и задачи, которые ставятся перед рекламным агентством	
Предполагаемый рекламный бюджет и предпочтения в распределении бюджета по СМИ	
Предполагаемые сроки рекламной кампании	
Позиционирование продукта	

Предполагаемые средства распространения рекламы (пожелания, если есть)	
Смысл основного рекламного сообщения	
Предложение, которое делается целевой группе	
Тон рекламного сообщения	

## Приложение 4

## 1. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА туристского путешествия

ГОСТ Р 50681-2010 Приложение А

Утверждаю

Руководитель туристской организации

Инициалы, фамилия

Личная подпись, печать

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА**

туристского путешествия на 20 \_\_\_\_ г.

## 1. Основные сведения о маршруте

Маршрут путешествия \_\_\_\_\_  
Наименование и вид маршрута

Протяженность маршрута (км) \_\_\_\_\_

Продолжительность путешествия (суток) \_\_\_\_\_

Число туристов в группе (рекомендуемое) \_\_\_\_\_

Стоимость (ориентировочная) \_\_\_\_\_

## 2. Программа обслуживания туристов в путешествии по маршруту

Населенные пункты, расстояния между ними, способы передвижения, время прибытия в пункт и выезда из него	Наименование и месторасположение объектов туристской индустрии, оказывающих услуги размещения, категория и условия размещения	Запланированные туристские и экскурсионные услуги. Наименование экскурсий (с перечнем основных объектов показа), туристских походов и т.д.	Перевозка туристов (вид перевозки на каждом этапе, класс обслуживания)	Другие услуги

## 3. Описание туристского маршрута

