

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ
СТУСА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА, КОРПОРАТИВНОЇ
ТА ПРОСТОРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
щодо виконання практичних робіт**

ОСНОВИ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

(для студентів 1 курсу денної форми навчання освітнього рівня
«бакалавр»,
ОП «Підприємництво. Інтернет-Трейдинг. Туристичний бізнес»)

Рецензенти:

Шкурат М.Є. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДонНУ імені Василя Стуса;

Панченко І.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і поведінкової економіки ДонНУ імені Василя Стуса.

Затверджено до друку рішенням Науково-методичної ради
Донецького національного університету імені Василя Стуса
(протокол №5 від 14.11.2024 р.)

Основи туристичного бізнесу : методичні рекомендації
щодо виконання практичних робіт для студентів 1 курсу денної форми
навчання освітнього рівня «бакалавр»,
ОП «Підприємництво. Інтернет – Трейдинг. Туристичний бізнес.» / уклад.
В.О. Клочковська, О.С. Трегубов– ДонНУ імені Василя Стуса, 2024. – 18 с.

ВСТУП

Туризм сьогодні є однією з найважливіших складових світової економіки, що демонструє постійне зростання та значний вплив на розвиток як окремих країн, так і міжнародної спільноти загалом. Завдяки зростанню доходів, глобалізації та поширенню культури подорожей, туристична галузь перетворилася на потужний двигун розвитку інфраструктури, сприяючи створенню нових робочих місць та стимулюючи інновації в різних секторах економіки. Враховуючи це, навчання та підготовка спеціалістів, здатних ефективно працювати в цій галузі, має величезне значення. Саме тому дисципліна “Основи туристичного бізнесу” є ключовою для майбутніх фахівців у сфері туризму.

Метою даного курсу є забезпечення студентів фундаментальними знаннями та навичками, які є основою успішної кар’єри в туристичному бізнесі. Це включає розуміння специфіки функціонування туристичних підприємств, принципів організації та управління туристичними процесами, а також знання сучасних методів залучення та утримання клієнтів. Студенти, які опановують цю дисципліну, повинні отримати цілісне уявлення про структуру галузі, її основні тенденції та виклики, що дозволить їм у майбутньому розробляти та впроваджувати ефективні стратегії для управління туристичними проектами.

Методичні рекомендації до практичних занять з дисципліни розроблені з метою сприяння формуванню комплексного підходу до вивчення основ туристичного бізнесу. У них запропоновані структуровані завдання, які допомагають студентам не лише засвоювати теоретичний матеріал, але й застосовувати знання на практиці, вирішуючи реальні професійні ситуації. Особливий акцент зроблено на інтерактивних методах навчання, таких як кейс-стаді, рольові ігри, бізнес-симуляції, які дозволяють моделювати діяльність у різних сегментах туристичної галузі. Завдяки цьому студенти мають змогу розвивати свої комунікативні, управлінські та аналітичні здібності.

Окрім цього, методичні рекомендації спрямовані на розвиток стратегічного мислення та вміння аналізувати тенденції туристичного ринку. У рамках курсу студенти знайомляться з основами маркетингових стратегій у туризмі, принципами управління якістю обслуговування, правилами взаємодії з клієнтами та партнерами. Це дозволяє майбутнім фахівцям не лише зрозуміти сучасні вимоги до організації туристичного бізнесу, але й вміти адаптуватися до мінливих умов ринку, що є вкрай важливим у конкурентному середовищі.

Ще одним важливим аспектом практичних занять є виконання студентами різноманітних практичних завдань, які допомагають виробити необхідні професійні навички. Це включає вивчення реальних кейсів із практики успішних компаній, підготовку та презентацію бізнес-планів для створення нових туристичних продуктів, аналіз прикладів ефективного управління туристичними проектами. Важливе місце займають вправи, які сприяють розвитку здатності ефективно працювати у команді, планувати та реалізовувати проекти у рамках заданих обмежень.

Особливу увагу приділено питанням якості освіти та відповідності навчального процесу сучасним стандартам. Зміст дисципліни розроблений у тісній взаємодії з професіоналами галузі та з урахуванням практичного досвіду, що дозволяє максимально наблизити навчання до реальних умов роботи. Використання інтегрованих методик викладання забезпечує всебічний розвиток студентів і готує їх до викликів, з якими вони можуть зіткнутися у своїй майбутній кар'єрі.

Таким чином, дані методичні рекомендації є комплексним інструментом для проведення ефективних практичних занять, які сприяють підготовці висококваліфікованих фахівців у туристичному бізнесі. Вони покликані допомогти студентам опанувати необхідні знання, розвинути професійні навички та розуміння специфіки роботи у сфері туризму. Успішне засвоєння матеріалу стане запорукою їхньої конкурентоспроможності на ринку праці та основою для побудови успішної кар'єри.

Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета. Формування у студентів системного уявлення про основи функціонування туристичного бізнесу, розвиток теоретичних і практичних навичок, необхідних для організації, управління та просування туристичних продуктів і послуг в умовах сучасного ринку.

Завдання дисципліни:

- Ознайомити студентів із сутністю, структурою та основними функціями туристичного бізнесу.
- Розкрити основи законодавчого регулювання туристичної діяльності на національному та міжнародному рівнях.
- Вивчити основні принципи організації туристичних підприємств і формування туристичних продуктів.
- Сформувати уявлення про ключові сегменти туристичного ринку, їх динаміку та особливості.
- Навчити методам оцінки конкурентоспроможності туристичного продукту і побудови ефективних маркетингових стратегій.
- Ознайомити студентів із сучасними технологіями управління туристичним бізнесом, включаючи цифровізацію та інноваційні підходи.
- Сприяти розвитку навичок аналізу ринку, планування та прийняття управлінських рішень у туристичній сфері.
- Забезпечити розуміння етичних і екологічних аспектів діяльності у сфері туризму.

Ці знання та навички допоможуть студентам стати компетентними фахівцями, здатними ефективно працювати у сфері туристичного бізнесу та адаптуватися до змін у глобальному туристичному середовищі.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

Знати:

- Основні поняття, терміни та концепції туристичного бізнесу.
- Законодавчу та нормативну базу регулювання туристичної діяльності на національному та міжнародному рівнях.
- Структуру туристичного ринку та його основні сегменти.

- Принципи формування та просування туристичних продуктів і послуг.
- Методи маркетингового аналізу і стратегії розвитку у сфері туризму.
- Основи фінансового та економічного обґрунтування діяльності туристичних підприємств.
- Особливості використання сучасних інформаційних технологій у туристичному бізнесі.
- Етичні, культурні та екологічні аспекти, пов'язані з організацією туристичної діяльності.

Вміти:

- Здійснювати аналіз туристичного ринку та виявляти ключові тенденції його розвитку.
- Планувати діяльність туристичних підприємств і розробляти бізнес-плани.
- Формувати конкурентоспроможні туристичні продукти, враховуючи потреби різних категорій споживачів.
- Використовувати маркетингові інструменти для просування туристичних послуг.
- Організовувати туристичні поїздки та забезпечувати високий рівень обслуговування клієнтів.
- Використовувати цифрові технології та інноваційні підходи для оптимізації роботи у сфері туризму.
- Розв'язувати проблеми управління персоналом і взаємодії з партнерами.
- Забезпечувати дотримання етичних і правових норм у туристичній діяльності.

ЗАГАЛЬНІ МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

Підготовка до занять. Підготовка до занять є одним із ключових елементів навчального процесу, особливо в дисциплінах, які поєднують теоретичні знання з практичними навичками. Дисципліна “Основи туристичного бізнесу” вимагає всебічної та системної підготовки, що охоплює кілька важливих аспектів: вивчення навчальних матеріалів, виконання завдань для самостійної роботи, аналіз реальних кейсів із практики туристичної індустрії, а також активну участь у дискусіях та групових обговореннях під час занять.

Вивчення теоретичних матеріалів. Перед кожним заняттям студентам необхідно ознайомитися з відповідним теоретичним матеріалом, що розкриває основи роботи туристичного бізнесу. Це включає вивчення концепцій, термінології, правових аспектів, що регулюють діяльність туристичних компаній, а також ознайомлення з сучасними тенденціями та викликами галузі. Зазвичай такі матеріали надаються викладачем у вигляді навчальних посібників, статей, презентацій або лекційних конспектів. Ознайомлення з теорією дозволяє студентам краще розуміти контекст і основи, необхідні для виконання практичних завдань.

Для ефективної підготовки студенти повинні активно працювати з джерелами інформації, робити конспекти та виписувати ключові ідеї, які можуть бути корисними під час обговорень у класі. Особливу увагу слід звернути на вивчення прикладів успішної діяльності туристичних компаній, аналіз бізнес-моделей та стратегій розвитку. Оскільки туристична індустрія постійно

змінюється, важливо бути в курсі останніх новин та інновацій у цій сфері, що дозволить краще розуміти практичні виклики.

Виконання самостійних завдань. Кожне заняття зазвичай передбачає виконання певних завдань, що допомагають студентам закріпити отримані знання та підготуватися до активної участі у практичних вправах. Це можуть бути як індивідуальні, так і групові завдання, які включають:

- **Розробка бізнес-планів або проєктів.** Студентам пропонується створити бізнес-план нового туристичного продукту або послуги, включаючи аналіз ринку, маркетингову стратегію та фінансову модель. Це завдання дозволяє практично застосувати теоретичні знання та підготуватися до реальної роботи у сфері туризму.

- **Аналіз кейсів.** Завдання з аналізу кейсів передбачають вивчення та розгляд реальних ситуацій, з якими зіштовхуються туристичні компанії. Студенти повинні проаналізувати проблеми, з якими стикнулася компанія, запропонувати можливі рішення та обґрунтувати свою думку. Це розвиває навички критичного мислення та здатність приймати обґрунтовані рішення.

- **Підготовка аналітичних звітів.** Студентам може бути доручено досліджувати певний сегмент туристичного ринку, вивчати статистичні дані та тенденції розвитку. Такі звіти допомагають зрозуміти ринкову динаміку, аналізувати сильні та слабкі сторони галузі, а також формувати стратегічне бачення.

Робота з додатковими джерелами інформації. Окрім основних навчальних матеріалів, студентам рекомендується використовувати додаткові джерела, такі як книги, наукові статті, галузеві журнали, аналітичні звіти міжнародних організацій (наприклад, Всесвітньої туристичної організації (UNWTO)) та спеціалізовані веб-ресурси. Це дозволяє отримати більш глибоке розуміння специфіки роботи туристичних компаній у різних країнах і контекстах.

Важливо також звертати увагу на інтерв'ю з провідними експертами галузі, аналіз нових трендів (наприклад, впровадження технологій у туризм, розвиток екотуризму та сталого туризму) та вивчення досвіду інших країн у створенні привабливих туристичних продуктів. Студенти можуть використовувати ці знання для підготовки аргументованих виступів на заняттях та для генерування нових ідей під час групової роботи.

Активна участь у заняттях та підготовка до обговорень. Одна з головних цілей практичних занять у дисципліні "Основи туристичного бізнесу" — це активне залучення студентів до обговорення проблемних питань, обмін досвідом та генерування ідей у команді. Такий підхід сприяє кращому засвоєнню матеріалу, розвиває комунікативні навички та формує критичне мислення. Для досягнення цієї мети студентам необхідно відповідально підходити до підготовки до занять, зокрема:

Підготовка аргументів для участі у дискусіях. Студенти повинні аналізувати матеріали, з якими вони ознайомилися під час самостійної роботи, та формувати аргументовані позиції для обговорень. Це включає вивчення різних точок зору на ключові теми та можливість підтримати свою позицію прикладами з практики, посиланнями на реальні кейси або статистичні дані. Така підготовка

дозволяє студентам активно долучатися до дискусій і покращує їхню здатність відстоювати свою думку в команді.

Формулювання запитань для обговорення. Для розвитку навичок критичного мислення студентам рекомендується формулювати запитання, що можуть викликати інтерес або суперечки. Наприклад, питання щодо етичних аспектів туризму, управління ризиками під час подорожей або проблеми сталого розвитку туристичної галузі. Це сприяє формуванню дискусії, збагаченню її новими ідеями та поглибленню розуміння теми.

Підготовка презентацій та доповідей. Частиною підготовки до практичних занять є розробка презентацій або коротких доповідей на задані теми. Презентації можуть включати аналіз ринку, приклади успішних бізнес-моделей у туризмі, тенденції розвитку індустрії тощо. Це не лише підсилює навички публічних виступів, але й дозволяє студентам отримати додаткову інформацію від своїх колег, розширюючи свій кругозір і поглиблюючи розуміння теми.

Участь у групових проєктах. Групова робота є важливою частиною навчального процесу, оскільки допомагає розвивати навички командної роботи, комунікації та планування. Студенти повинні заздалегідь ознайомитися з темою групового проєкту, розподілити ролі в команді та підготуватися до обговорення своїх завдань з іншими учасниками. Важливо вміти обґрунтувати свої ідеї, висловлювати конструктивні пропозиції та враховувати думки колег.

Активне обговорення кейсів із практики. Під час занять студенти розглядають реальні кейси з туристичного бізнесу, аналізуючи рішення та стратегії, які використовувалися в конкретних ситуаціях. Це допомагає зрозуміти практичне застосування теоретичних знань та краще уявити механізми, що діють у реальних умовах. Для успішного обговорення кейсів необхідно підготувати приклади з власного досвіду (якщо вони є), провести попередній аналіз запропонованої ситуації та підготувати можливі рішення або стратегії.

Всі ці елементи підготовки допомагають студентам набути практичних навичок, вчать ефективно спілкуватися та співпрацювати у команді, а також краще розуміти особливості функціонування туристичної галузі.

Самоорганізація та тайм-менеджмент. Підготовка до занять у рамках дисципліни "Основи туристичного бізнесу" вимагає від студентів не лише ґрунтовних знань, але й високого рівня самоорганізації та вміння ефективно управляти своїм часом. Оскільки обсяг навчального матеріалу значний, а більшість завдань мають практичну спрямованість, важливо вчасно планувати свою діяльність і раціонально використовувати час. Основні елементи успішної самоорганізації та тайм-менеджменту для студентів у цій дисципліні включають:

Складання плану підготовки. Перед початком навчального семестру студентам рекомендується скласти загальний план вивчення дисципліни. Такий план може містити розподіл основних тем, підготовку до контрольних занять і здачі практичних завдань. Щотижневе або щомісячне планування дозволяє краще відстежувати свій прогрес і своєчасно адаптувати графік у разі змін. Це також дає змогу уникати перевантаження перед дедлайнами, залишаючи час на повторення та закріплення матеріалу.

Визначення пріоритетів. При вивченні туристичного бізнесу студенти стикаються як із теоретичними темами, так і з практичними завданнями, які можуть вимагати різних рівнів підготовки. Важливо навчитись визначати, які завдання потребують більше уваги, а які можна виконувати паралельно з іншими. Наприклад, якщо завдання передбачає розробку бізнес-плану або презентацію, варто відвести на нього достатньо часу і виконувати його поступово, тоді як короткі аналітичні завдання можуть бути включені до розкладу як щоденні пріоритети.

Ефективне використання інструментів для планування. Для студентів корисними є інструменти, що допомагають планувати завдання і встановлювати нагадування про дедлайни. Використання календарів (Google Calendar, Outlook) та мобільних застосунків для управління завданнями (Trello, Notion, Todoist) дозволяє структурувати навчальний процес, розділити його на етапи, а також контролювати, скільки часу виділено на кожну активність. Такі інструменти зручні для створення чек-листів, відстеження завершених завдань і планування часу для самостійної роботи.

Тайм-блокінг та розподіл часу. Тайм-блокінг є ефективною технікою управління часом, яка передбачає поділ робочого дня на блоки, кожен з яких присвячується певній задачі або групі завдань. Для підготовки до занять із туристичного бізнесу можна виділяти окремі блоки часу на опрацювання теоретичних матеріалів, виконання практичних завдань, підготовку презентацій та участь у групових проєктах. Тайм-блокінг допомагає уникати перемикання між завданнями, підвищує концентрацію та сприяє ефективнішому виконанню завдань.

Рефлексія та коригування плану. Тайм-менеджмент передбачає не лише виконання плану, а й періодичний аналіз результатів та коригування графіка. Студентам важливо регулярно переглядати свої плани, оцінювати ефективність використання часу та при необхідності коригувати пріоритети. Наприклад, якщо студент помічає, що підготовка до практичних завдань займає більше часу, ніж передбачалося, він може виділити на неї більше часу, зменшивши навантаження на інші активності. Це сприяє кращому розподілу навантаження і допомагає уникнути перенапруження.

Дотримання балансу між навчанням та відпочинком. Важливо пам'ятати, що надмірне навантаження без достатнього відпочинку може знижувати продуктивність та негативно впливати на мотивацію. Студентам рекомендується виділяти час на короткі перерви між заняттями, фізичну активність і повноцінний відпочинок. Техніки, такі як метод Pomodoro, можуть бути корисними для підтримання балансу та збереження концентрації.

Самоорганізація та ефективний тайм-менеджмент є запорукою успішного навчання у сфері туристичного бізнесу, оскільки допомагають студентам організувати свій час, уникати стресу та вчасно досягати поставлених цілей.

Підготовка до практичних вправ. Практичні заняття часто включають симуляції бізнес-процесів або вирішення ситуаційних завдань, тому студентам слід підготуватися до активної участі. Це може передбачати підготовку необхідних матеріалів (презентацій, звітів, аналітичних оглядів) та репетицію своїх виступів. Студенти повинні бути готові захищати свої ідеї, аргументувати рішення та брати участь у конструктивних дискусіях.

Таким чином, підготовка до занять у дисципліні “Основи туристичного бізнесу” є багаторівневим процесом, що вимагає від студентів системності, відповідального підходу та творчого мислення. Успішна підготовка сприяє не лише кращому засвоєнню матеріалу, але й розвитку важливих навичок, таких як управління проектами, стратегічне планування та ефективна комунікація.

Виконання завдань. Завдання повинні виконуватися згідно з академічною доброчесністю. Усі джерела, що використовуються, мають бути коректно оформлені.

Виконання завдань у межах методичних рекомендацій для практичних занять з дисципліни “Основи туристичного бізнесу” є основоположним компонентом навчального процесу. Правильне виконання завдань дозволяє студентам не лише закріпити теоретичні знання, а й розвинути необхідні для роботи у сфері туризму практичні навички, такі як управління туристичними проектами, стратегічне планування, ефективна комунікація з клієнтами та партнерами. Завдання, що пропонуються в рамках цієї дисципліни, мають різноплановий характер і передбачають як індивідуальну, так і командну роботу.

1. Виконання завдань з розробки бізнес-планів

Одним із ключових завдань у рамках практичних занять є розробка бізнес-плану для нового туристичного продукту або послуги. Це завдання передбачає, що студент має опанувати навички стратегічного аналізу, оцінки ринку, визначення цільової аудиторії та створення конкурентної пропозиції. Щоб успішно виконати це завдання, студентам пропонується наступний алгоритм дій:

1. Визначення концепції туристичного продукту: Студенти повинні вибрати ідею для створення нового туристичного продукту або послуги (наприклад, екскурсійні тури, подорожі для сімей з дітьми, тематичні тури тощо). Важливо врахувати потреби ринку, аналіз трендів та вимоги потенційних клієнтів.

2. Аналіз ринку: Провести аналіз конкурентного середовища, визначити основних конкурентів, їхні сильні та слабкі сторони, а також зробити SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз).

3. Розробка маркетингової стратегії: Визначити цільову аудиторію, розробити стратегії залучення та утримання клієнтів, описати канали просування продукту (онлайн-маркетинг, реклама в соціальних мережах, партнерські програми тощо).

4. Оцінка ресурсів та фінансова модель: Розрахувати витрати на запуск та утримання бізнесу, визначити джерела фінансування, скласти прогноз доходів і витрат, розрахувати точку беззбитковості.

5. Оформлення бізнес-плану: Підготувати структурований документ, що включає опис концепції, аналіз ринку, маркетингову стратегію, фінансову модель та очікувані результати. Підготовлений бізнес-план презентується у форматі виступу перед групою або захищається під час обговорення.

Аналіз кейсів із практики туристичної індустрії. Завдання з аналізу кейсів передбачають розгляд і вивчення реальних прикладів з практики відомих туристичних компаній або розгляд ситуацій, що виникають у туристичному бізнесі. Це завдання має на меті розвинути у студентів навички критичного мислення, здатність приймати обґрунтовані рішення та пропонувати інноваційні рішення для вирішення проблем.

1. Ознайомлення з кейсом: Студенти отримують опис ситуації, з якою зіштовхнулася туристична компанія (наприклад, проблеми з логістикою, маркетингова криза, зміна туристичних тенденцій тощо). Завдання може містити конкретні дані, як-от фінансові показники або характеристики клієнтської бази.

2. Визначення основних проблем: Студенти повинні чітко окреслити, які проблеми існують у кейсі, які чинники впливають на ситуацію та які потенційні загрози або можливості існують для компанії.

3. Пошук рішень: На основі проведеного аналізу студенти розробляють можливі стратегії вирішення проблем. Це може бути як зміна маркетингової стратегії, впровадження нових технологій, так і пропозиція нових послуг.

4. Обговорення в групах: Результати аналізу обговорюються під час заняття. Студенти діляться своїми висновками, аргументують вибрані стратегії та обговорюють альтернативні підходи.

Підготовка аналітичних звітів та дослідження ринку. Ще одним завданням є підготовка аналітичних звітів, що дозволяють студентам глибше зануритися в аналіз туристичного ринку та зрозуміти його динаміку. Це завдання допомагає розвинути аналітичні здібності та здатність формувати обґрунтовані прогнози.

1. Збір даних: Студенти повинні зібрати актуальну інформацію про обраний сегмент ринку (наприклад, внутрішній туризм, міжнародні туристичні потоки, вплив пандемії на туризм тощо). Джерелами інформації можуть бути аналітичні звіти, статистичні дані від урядових і міжнародних організацій, публікації в професійних виданнях.

2. Аналіз даних: Виконати обробку зібраних даних, провести порівняльний аналіз, визначити основні тенденції та виклики ринку. Студенти можуть використовувати графіки, таблиці та інші інструменти візуалізації для кращого представлення своїх висновків.

3. Висновки та рекомендації: На основі аналізу студенти формулюють висновки та пропонують рекомендації для туристичних компаній. Це може стосуватися розвитку нових продуктів, покращення якості обслуговування або оптимізації витрат.

4. Оформлення звіту: Готовий аналітичний звіт повинен мати чітку структуру, включати вступ, основну частину з аналізом даних, висновки та список використаних джерел. Звіт представляється у письмовій формі та обговорюється на занятті.

Рольові ігри та симуляції. Виконання завдань у формі рольових ігор та симуляцій дозволяє студентам зануритися у реальні бізнес-ситуації, відчути себе у ролі менеджерів туристичних компаній, клієнтів або партнерів. Це завдання сприяє розвитку комунікативних навичок, вміння швидко приймати рішення та працювати у команді.

1. Розподіл ролей: Викладач розподіляє ролі серед студентів (наприклад, керівник відділу маркетингу, менеджер з обслуговування клієнтів, партнер з логістики тощо). Кожна роль має свої обов'язки та завдання.

2. Моделювання ситуації: Студенти отримують опис ситуації (наприклад, скарги клієнтів на якість обслуговування, необхідність розробити новий тур або вирішення кризової ситуації). Учасники гри повинні взаємодіяти між собою, знаходити рішення та домовлятися про оптимальні стратегії.

3. Презентація результатів: Після завершення гри студенти представляють свої рішення, обговорюють результати та діляться досвідом, отриманим у процесі виконання завдання.

Самостійна робота та підготовка до презентацій. Окрім групових завдань, значна увага в дисципліні "Основи туристичного бізнесу" приділяється індивідуальним завданням, таким як підготовка презентацій, написання рефератів, створення доповідей тощо. Такі завдання сприяють розвитку самостійного навчання, зміцнюють навички публічних виступів та покращують здатність формулювати ідеї чітко та переконливо. Самостійна робота над індивідуальними завданнями розвиває впевненість, відповідальність і навички дослідницької діяльності, що є важливими у професійній сфері. Основні аспекти підготовки до презентацій та виступів включають:

1. Підготовка презентацій

Студенти готують презентації на задані теми, наприклад, на тему сучасних тенденцій у сфері туризму, аналіз успішних туристичних кампаній, особливості управління туристичними компаніями або культурні особливості різних туристичних напрямків. Підготовка презентації включає декілька етапів:

Пошук та аналіз інформації. На першому етапі студенти збирають матеріал з різних джерел: навчальної літератури, професійних видань, досліджень і новинних ресурсів. Важливо звертати увагу на достовірність інформації, а також обирати факти і дані, які відповідають заданій темі.

Створення наочного матеріалу. Для підтримки презентації студенти розробляють візуальні матеріали, такі як слайди, інфографіка, діаграми та таблиці, які допоможуть краще донести зміст виступу. При створенні слайдів важливо дотримуватись принципів простоти та наочності, щоб інформація була легко сприйнята аудиторією. Також доцільно використовувати приклади та кейси, що ілюструють основні положення презентації.

Репетиція виступу. Для того, щоб презентація була впевненою та послідовною, студентам рекомендується кілька разів репетирувати виступ. Репетиція дозволяє відшліфувати структуру презентації, відпрацювати формулювання ключових ідей і підготуватись до можливих запитань.

2. Виступи та захист проєктів

Презентації проводяться під час занять у вигляді публічних виступів перед одногрупниками та викладачем. Виступи та захист проєктів є важливою частиною навчального процесу, оскільки:

Розвиток навичок публічних виступів. Презентація результатів роботи перед аудиторією дозволяє студентам розвинути впевненість, вміння чітко висловлювати свої думки та адаптуватися до аудиторії. Це корисна навичка, яка стане в пригоді в роботі в туристичному бізнесі, особливо при спілкуванні з клієнтами та партнерами.

Зворотний зв'язок та обговорення. Після презентації студенти отримують зворотний зв'язок від викладача та одногрупників. Це допомагає виявити сильні та слабкі сторони виступу, отримати корисні поради та навчитися аргументовано відповідати на запитання. Обговорення презентацій сприяє кращому засвоєнню матеріалу та поглиблює розуміння теми.

Розвиток навичок аргументації. Під час захисту проєкту студентам необхідно відповідати на запитання аудиторії, аргументувати свої рішення і

позиції, а також демонструвати впевненість у знаннях. Це сприяє формуванню навичок переконання та конструктивної дискусії.

Оцінювання

Виконані роботи оцінюються за кількома критеріями, що допомагають формувати у студентів цілісне уявлення про вимоги до високоякісної підготовки в туристичному бізнесі:

Повнота розкриття теми. Важливо, щоб презентація охоплювала всі основні аспекти заданої теми, демонструвала глибоке розуміння проблеми та надавала різнобічний погляд.

Правильність виконання завдань. Оцінюється відповідність презентації завданню, точність представлених даних, а також дотримання структури.

Якість оформлення. Візуальна складова презентації має бути оформлена естетично, зрозуміло і доступно. Це включає вибір кольорів, шрифти, форматування тексту та використання зображень чи графіків.

Творчий підхід. Оригінальність та творчість у підготовці презентації чи доповіді сприяють її виразності, привертають увагу слухачів та роблять інформацію легшою для запам'ятовування.

Презентація та комунікативні навички. Успіх виступу залежить від здатності студента чітко, логічно і впевнено презентувати свої ідеї, відповідати на питання та залучати аудиторію.

Ці методичні рекомендації спрямовані на те, щоб студенти не тільки отримували теоретичні знання, а й здобували практичні вміння, необхідні для роботи в динамічних умовах туристичної галузі. Вони мотивують студентів до активної участі у навчальному процесі та сприяють розвитку відповідального ставлення до виконання професійних обов'язків.

Теми презентацій з дисципліни

1. Історія розвитку туризму: від античності до сучасності.
2. Сучасна структура туристичного ринку: сегменти, тренди та перспективи.
3. Основні види туризму: класифікація, особливості та популярність у світі.
4. Роль Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) у розвитку галузі.
5. Маркетинг у туристичному бізнесі: створення та просування туристичного продукту.
6. Екологічний туризм: концепція, значення та приклади успішних проектів.
7. Цифровізація у туристичному бізнесі: сучасні технології та інструменти.
8. Організація туристичних подорожей: туроператори, турагенти та їх функції.
9. Правове регулювання туристичної діяльності в Україні та світі.
10. Сталий розвиток туризму: етичні, економічні та екологічні аспекти.
11. Особливості організації міжнародного туризму: візові режими та транспортна інфраструктура.
12. Інновації у сфері туризму: віртуальні тури, смарт-технології та інтерактивні платформи.
13. Економіка туризму: внесок галузі в економіку країн та регіонів.
14. Особливості туристичного бізнесу в Україні: проблеми та перспективи.
15. Культурний туризм: збереження спадщини та її популяризація.
16. Туристична безпека: ризики, виклики та управління кризовими ситуаціями.
17. Роль соціальних мереж у розвитку туризму: вплив блогерів та онлайн-оглядів.

18. Гастрономічний туризм: тренди та найкращі дестинації.
19. Розвиток туризму в умовах пандемії COVID-19: адаптація бізнесу.
20. Краудсорсинг та краудфандинг у туристичних проєктах: успішні кейси.
21. Основи формування туристичних продуктів: етапи, аналіз попиту та пропозиції.
22. Вплив туризму на культурну спадщину та місцеві громади.
23. Фестивальний туризм: особливості організації та популярні напрямки.
24. Технології штучного інтелекту в туристичному бізнесі.
25. Організація екскурсійної діяльності: технології, методи та підходи.
26. Психологія туриста: поведінкові аспекти у виборі дестинацій.
27. Медичний туризм: сучасний стан та перспективи розвитку.
28. Діловий туризм: конференції, виставки та бізнес-подорожі.
29. Релігійний туризм: паломництво як особливий вид подорожей.
30. Економічні виклики туристичної галузі: від інфляції до глобалізації.
31. Вплив туризму на довкілля: виклики та шляхи їх вирішення.
32. Роль авіаційного транспорту в міжнародному туризмі.
33. Хостели, готелі та інші види розміщення туристів: порівняльний аналіз.
34. Сільський туризм: перспективи розвитку в Україні та світі.
35. Туристичні агентства: організаційні моделі та управління.
36. Вплив глобалізації на туристичний бізнес.
37. Ігрові та розважальні парки як туристичні дестинації.
38. Стратегії брендингу туристичних напрямків.
39. Аналіз конкурентоспроможності туристичного бізнесу у світі.
40. Майбутнє туризму: основні тренди та прогнози.

Теми рефератів з дисципліни

1. Історичний розвиток туризму: від перших подорожей до масового туризму.
2. Сучасна класифікація видів туризму: характеристика та приклади.
3. Особливості розвитку міжнародного туризму в епоху глобалізації.
4. Роль туризму в економічному розвитку регіонів.
5. Законодавча база регулювання туристичної діяльності в Україні.
6. Міжнародні організації у сфері туризму: цілі, функції та значення.
7. Етичні аспекти туризму: вплив на місцеві громади та культуру.
8. Екологічний туризм: перспективи розвитку та роль у збереженні природи.
9. Цифрові технології у туристичному бізнесі: переваги та виклики.
10. Організація діяльності туристичних агентств і туроператорів.
11. Формування туристичного продукту: етапи та складові.
12. Особливості розвитку сільського туризму в Україні.
13. Культурний туризм: збереження культурної спадщини та популяризація.
14. Гастрономічний туризм: огляд популярних напрямків у світі.
15. Сталий розвиток у сфері туризму: глобальні ініціативи та локальні приклади.
16. Організація міжнародних подорожей: особливості планування.
17. Аналіз туристичного ринку України: стан та перспективи.
18. Медичний туризм: сучасні тенденції та роль у глобальному здоров'ї.
19. Релігійний туризм: значення паломництва для світової культури.
20. Діловий туризм: організація конференцій, виставок та бізнес-турів.

21. Фестивальний туризм: вплив подій на регіональний розвиток.
22. Роль маркетингу в туристичному бізнесі: методи та інструменти.
23. Авіація як основний вид транспорту для міжнародного туризму.
24. Психологія туриста: вплив культурних особливостей на вибір подорожей.
25. Організація круїзного туризму: специфіка та перспективи.
26. Глобальні тренди у сфері туризму: огляд новітніх тенденцій.
27. Особливості розвитку туризму в країнах ЄС.
28. Інноваційні підходи в управлінні туристичними підприємствами.
29. Сучасні виклики для туристичної галузі в умовах пандемії COVID-19.
30. Сільський туризм як напрямок розвитку локальних громад.
31. Особливості розвитку туризму в Азії: аналіз ключових ринків.
32. Глобальний вплив туристичної діяльності на навколишнє середовище.
33. Організація екскурсійної діяльності: принципи та методи.
34. Туризм і соціальні мережі: роль інфлюенсерів у просуванні дестинацій.
35. Розвиток готельного бізнесу в Україні: стан і перспективи.
36. Економічні аспекти туристичної діяльності: інвестиції та доходи.
37. Роль держави у стимулюванні туристичної галузі.
38. Сервіс у туризмі: стандарти обслуговування та управління якістю.
39. Ігрові парки як туристичні дестинації: кейс-аналіз Disney і Universal.
40. Брендинг країн і регіонів як інструмент розвитку туризму.

ЗМІСТ І ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття 1. Теорія туристичної діяльності

- Ознайомити студентів із базовими поняттями туристичної діяльності, соціально-економічним значенням туризму: Теоретичні основи туризму, історія розвитку, правові аспекти діяльності.

- Завдання:

1. Підготувати коротку доповідь на тему: «Вплив туризму на економіку України».

2. Розробити презентацію з прикладами популярних туристичних напрямків і їх економічного впливу.

- Методи оцінювання: Усна відповідь (1,5 бала), доповідь (1,5 бала).

Практичне заняття 2. Форми і види туристичної діяльності

- Ознайомити студентів із різними формами туризму та програмами перебування: Класифікація туризму, види маршрутів, організація програм.

- Завдання:

1. Розробити маршрут для активного туризму (похід у Карпати або каякінг на Дністрі).

2. Скласти програму перебування туристів із акцентом на культурний чи гастрономічний туризм.

- Методи оцінювання: Розробка маршруту (2 бали), активність у дискусії (1 бал).

Практичне заняття 3: Професійна діяльність у туристичній галузі

- Вивчити функціональні обов'язки менеджерів і агентів у сфері туризму, ознайомитися з етикою професійної діяльності: Посадові обов'язки, етика, робота з клієнтами.

- Завдання:

1. Написати есе про роль менеджера у туристичному бізнесі, звертаючи увагу на взаємодію з клієнтами.

2. Провести рольову гру, де один студент виступає в ролі туриста, а інший — менеджера, з метою навчання спілкуванню.

- Методи оцінювання: Есе (3 бали), активна участь у рольовій грі (1,5 бала).

Практичне заняття 4: Основи туropolерейтингу

- Ознайомити студентів із принципами організації туropolерейтингу, складанням документів: Технології організації подорожей, підготовка туристичних пакетів.

- Завдання:

1. Розробити турпакет з повним пакетом документів (договір, страховка, ваучери).

2. Презентувати цей турпакет перед групою.

- Методи оцінювання: Турпакет (5 балів), презентація (2 бали).

Практичне заняття 5: Основи екскурсознавства

- Навчити студентів створювати екскурсії з використанням різних методик: Типи екскурсій, методика створення та проведення.

- Завдання:

1. Розробити маршрут екскурсії по історичному місцю в своєму місті.

2. Провести пробну екскурсію перед групою, враховуючи техніку мовлення і жестикуляцію.

- Методи оцінювання: Маршрут екскурсії (3 бали), проведення екскурсії (3 бали).

Практичне заняття 6: Безпека туристичних подорожей

- Навчити студентів забезпеченню безпеки туристів, ознайомити зі страховими послугами: Страхування туристів, управління ризиками.

- Завдання:

1. Підготувати реферат про страховку в туризмі і її важливість для безпеки туристів.

2. Обговорити випадки надзвичайних ситуацій і способи їх вирішення.

- Методи оцінювання: Реферат (3 бали), участь в обговоренні (1 бал).

Практичне заняття 7: Підприємництво у туризмі

- Розвинути навички бізнес-планування та оцінки кон'юнктури ринку: Нормативно-правове забезпечення, основи створення туристичного бізнесу.

- Завдання:

1. Підготувати бізнес-план для нового туристичного підприємства.

2. Провести SWOT-аналіз створеного бізнесу.

- Методи оцінювання: Бізнес-план (5 балів), SWOT-аналіз (3 бали).

Практичне заняття 8: Туристичний продукт

- Ознайомити студентів зі створенням туристичних продуктів, розробкою туристичних пакетів: Розробка турів, визначення цільової аудиторії.

- Завдання:

1. Розробити туристичний продукт, який враховує сезонність та особливості місцевості.

2. Презентувати свій продукт, пояснивши, як він задовольняє потреби цільової аудиторії.

• Методи оцінювання: Розробка продукту (5 балів), презентація (2 бали).

Практичне заняття 9-10: Інформаційні технології в туризмі

• Опанувати інформаційні технології для створення і автоматизації туристичних послуг: Використання програм для розробки турів, автоматизація обслуговування клієнтів.

• Завдання:

1. Створити маршрут за допомогою онлайн-інструментів (наприклад, Google My Maps).

2. Продемонструвати автоматизовану систему бронювання і пояснити її переваги.

• Методи оцінювання: Маршрут (3 бали), демонстрація системи (3 бали).

Практичне заняття 11-12: Маркетинг і реклама у туризмі

• Ознайомити з маркетинговими стратегіями і методами реклами у туризмі: Розробка маркетингових кампаній, сегментація ринку.

• Завдання:

1. Створити маркетингову кампанію для туристичної компанії, використовуючи соціальні мережі.

2. Написати рекламний текст для залучення клієнтів.

• Методи оцінювання: Маркетингова кампанія (5 балів), рекламний текст (2 бали).

Основна література:

1. Бейдик О.О. Географія туризму України: навч. посіб. – Київ: Знання, 2021. – 356 с.
 2. Мальська М.П., Антонюк Н.В., Ганич Н.М. Туристичний бізнес: теорія і практика: підручник. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2022. – 484 с.
 3. Олійник Я.Б. Організація туризму: підручник. – Київ: Альтерпрес, 2020. – 304 с.
 4. Горіна Г.О., Юрченко О.І. Сучасні аспекти розвитку туристичної індустрії: монографія. – Харків: ХНЕУ ім. Семена Кузнеця, 2021. – 228 с.
 5. Франчук В.І. Економіка туризму: навчальний посібник. – Чернівці: Книги ХХІ, 2023. – 340 с.
 6. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності: підручник. – Чернівці: Рута, 2022. – 368 с.
 7. Бордун О.С., Шишкіна О.В. Маркетинг у сфері туризму: теорія та практика: навч. посіб. – Київ: Видавництво Ліра-К, 2023. – 192 с.
 8. Папірян Г.А. Туризм: навчальний посібник. – Москва: Академия, 2022. – 512 с.
 9. Семенов Ю.І., Кравченко І.В. Екологічний туризм: навчальний посібник. – Одеса: ОНУ ім. Мечникова, 2021. – 280 с.
 10. Черчилль Г.А. Туризм і гостинність: сучасні підходи та управлінські рішення: навч. посіб. – Київ: Вид. дім "Кондор", 2020. – 320 с.
 11. Мамонова В.В., Кузнецов О.М. Економіка туризму: основи підприємництва: навч. посіб. – Харків: Фоліо, 2021. – 276 с.
- Наукові монографії та статті:
12. Козак Л.В., Тимошенко О.С. Управління туристичними ресурсами: монографія. – Київ: НУБіП, 2022. – 412 с.
 13. Петренко І.А., Жукова А.О. Дослідження ринку туристичних послуг в Україні: монографія. – Полтава: ПУЕТ, 2023. – 368 с.
 14. Іванченко Т.В. Інновації у сфері туризму: монографія. – Запоріжжя: ЗНУ, 2021. – 224 с.
 15. Джонс К., Маккарті Л. "Sustainable Tourism Development in Emerging Markets." – *Journal of Tourism Studies*, Vol. 45, 2022, pp. 78–102.
 16. Дмитрієва С.В. "Ефективність маркетингових стратегій у туристичному бізнесі." – *Економічний вісник України*, №3, 2023, с. 54–62.

Міжнародні джерела:

17. UNWTO (Всесвітня туристична організація). *Tourism Trends and Policies 2022*. – Madrid: UNWTO, 2022. – 410 p.
18. WTTC (World Travel and Tourism Council). *Economic Impact of Travel and Tourism 2023*. – London: WTTC, 2023. – 360 p.
19. Hall C.M., Page S.J. *The Geography of Tourism and Recreation: Environment, Place and Space*. – 5th ed. – London: Routledge, 2021. – 456 p.
20. Goeldner C.R., Ritchie J.R.B. *Tourism: Principles, Practices, Philosophies*. – 13th ed. – Hoboken: Wiley, 2020. – 624 p.

21. Cooper C., Fletcher J. *Tourism: Theories and Practices*. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2021. – 560 p.

Електронні ресурси:

22. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (UNWTO):
<https://www.unwto.org>

23. Міжнародна рада з туризму та подорожей (WTTC): <https://wttc.org>

24. Аналітичні дані туристичного ринку на платформі Elsevier:
<https://www.elsevier.com>

25. Публікації з питань сталого туризму на Springer: <https://link.springer.com>

26. Статті про цифровізацію у туризмі на ResearchGate:
<https://www.researchgate.net>