



## Силабус курсу Управління дистрибуцією міжнародних туристичних послуг

ступінь вищої освіти – бакалавр  
галузь знань – 24 Сфера обслуговування  
спеціальність – 242 Туризм  
освітньо-професійна програма «Туризм»

Рік навчання: 3, Семестр: 5  
Кількість кредитів: 5  
Мова навчання: українська

ППП

Керівник курсу  
ст.викладач, канд.економ наук Городецький Микола Ярославович

Контактна інформація

0672083508@ukr.net

### Опис дисципліни

**Метою викладання** дисципліни «Управління дистрибуцією міжнародних туристичних послуг» є формування системи теоретичних знань, практичних умінь і навичок використання моделей «Управління дистрибуцією міжнародних туристичних послуг», аналітичних технологій формування каналів дистрибуції послуг щодо оптимізації та максимізації продажів туристичних послуг різним сегментам споживачів, організації ефективної взаємодії зі стейхолдерами ринку готельних та ресторанних послуг.

Предметом вивчення дисципліни є концептуальні положення, теоретичні та методологічні засади «Управління дистрибуцією міжнародних туристичних послуг».

### Структура курсу

Години (лек. / сем.)	Тема	Результати навчання	Завдання
2/1	Тема 1. Теоретичні основи управління дистрибуцією туристичних послуг	Сутність управління дистрибуцією туристичних послуг .	Тестові завдання
2/1	Тема 2. Проектування системи управління дистрибуцією туристичних послуг	Моделювання системи управління дистрибуцією турпослуг. Проектування каналів розподілу послуг.	Поточне опитування
2/1	Тема 3. Проектування організаційних структур управління дистрибуцією туристичних послуг	Особливості системи дистрибуції послуг у моделі B2B	Тестові завдання

4/1	Тема 4. Формування каналівдистрибуції послуг	Техніки ведення переговорів (Professional Closing). Формування Sales Book туркомпанії.	Кейси
2/2	Тема 5. Технології дистрибуції послуг	Поняття, види та призначення технологій дистрибуції туристичних послуг	Поточне опитування
2/1	Тема 6. Lead management у системі дистрибуції послуг	Логістичний менеджмент у системі управління дистрибуцією туристичних послуг	Кейси
2/1	Тема 7. Логістичний менеджмент у системі управління дистрибуцією послуг гостинності	Моделі логістичного менеджменту суб'єкта готельного та ресторанного бізнесу	Тестові завдання
2/1	Тема 8. Менеджмент взаємовідносин у системі управління дистрибуцією послуг гостинності	Характеристика CRM як стратегії створення механізмів взаємодії з клієнтами	Кейси
4/1	Тема 9. Менеджмент персоналу в системі дистрибуції послуг	HR-теорія та HR-практика суб'єктів туристичного бізнесу.	Ділові ігри
2/2	Тема 10. Професійні компетентності персоналу у системі дистрибуції послуг	Види професійної взаємодії персоналу у системі дистрибуції послуг. Процес набору персоналу у системі дистрибуції послуг. Професійний відбір: soft skills та hard skills персоналу відділу (департаменту) дистрибуції послуг.	Ділові ігри
2/1	Тема 11. Оцінювання професійних компетентностей персоналу у системі дистрибуції послуг	Якісні, кількісні та комбіновані методи оцінювання працівників з продажу туристичних послуг. Оцінювання якості роботи персоналу відділу продажів підприємств туристичного бізнесу.	Ділові ігри
2/1	Тема 12. Інтеграційні процеси в системі управління дистрибуції послуг	Структуризація інтеграційних процесів. Стратегічні альянси у системі управління дистрибуції послуг. Підприємницькі мережі в туристичному менеджменті.	Поточне опитування

### Літературні джерела

1. Біловодська О. А., Гвоздецька М. Ю. Дослідження сутності каналів при управлінні дистрибуцією у сфері маркетингу та логістики. *Ефективна економіка*. 2018. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6118>
2. Кожухівська Р. Б. Розвиток сучасних маркетингових інформаційних технологій в комунікаційних стратегіях українських туристичних підприємств: монографія. Умань: Сочінський, 2018. 196 с.
3. Кудла Н.С. Менеджмент підприємства готельно-ресторанного бізнесу. К.: Знання, 2020. 343 с.
4. Солоха Д. В., Загарій В. К., Беякова О. В., Марфенко С. С. Ефективність використання Data Science у плануванні економіко-господарської діяльності підприємств малого бізнесу.

Монографія: за наук. редакцією д-ра екон. наук, професора Д. В. Солохи. Київ: Київський національний університет культури і мистецтв, 2020. 292 с.

5. Basyuk, D. I., Antonenko, I. Y., & Muzychka, Y. O. (2018). ДИСТРИБУЦІЯ ЯК СУЧАСНА ФОРМА ЗБУТОВИХ СТРУКТУР В ТУРИЗМІ. *Науковий вісник Полісся*, 2(4(12), 125–130.
6. ManageFirst: Hospitality and Restaurant Management with Answer Sheet by National Restaurant Association (2020). 2nd Revised edition. Publisher Prentice Hall Published. p. 320.
7. Wade D. (2019). Successful Restaurant Management: From Vision to Execution. Publisher Delmar Thomson Learning Published, p. 362.
8. Kaushik A. Digital Marketing & Analytics: Five Deadly Myths De-mythified! URL: <https://www.kaushik.net/avinash/digital-marketing-analytics-deadly-myths-de-mythified/>
9. Платформа on-line дистрибуції послуг Comarch SFA OnlineDistribution. URL: <https://www.comarch.com/trade-and-services/sfa/online-distribution>.
10. Платформа on-line дистрибуції послуг Business-Qlik forDistribution. URL: <https://businessqlik.com/solutions/distribution>.

### Політика оцінювання

**Політика щодо дедлайнів і перескладання:** Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету (інституту) за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

**Політика щодо академічної доброчесності:** Письмові роботи підлягають перевірці на наявність плагіату та допускаються до захисту з коректними текстовими запозиченнями. Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів та екзаменів заборонено.

**Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, військовий стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в онлайн формі за погодженням із керівником курсу.

### Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2 (ректорська контрольна робота)	Заліковий модуль 3 (КПЗ)
30 %	40 %	30 %
1. Опитування (тестування) під час заняття (Тема 1-5 по 10 балів) = 50 балів 2. Письмова робота = 50 балів	1. Опитування (тестування) під час занять (Тема 6-12 по 5 балів) = 35 балів 2. Письмова робота = 65 балів.	1. Участь у тренінгу = 30 балів. 2. Підготовка та захист КПЗ – макс. 70 балів

Шкала оцінювання студентів:

За шкалою університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90–100	відмінно	A (відмінно)
85–89	добре	B (дуже добре)
75–84		C (добре)
65–74	задовільно	D (задовільно)
60–64		E (достатньо)
35–59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1–34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)