

1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина «Основы ресторанного сервиса» относится к дисциплинам направленности (профиля) части, формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки «Гостиничное дело» профиля «Ресторанный бизнес».

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

- Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде (УК-3) в части:

УК-3.1. Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;

УК-3.2. При реализации своей роли в команде учитывает особенности поведения других членов команды; соблюдает установленные нормы и правила командной работы, несет личную ответственность за общий результат.

УК-3.3. Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата.

Дисциплина призвана сформировать общие представления о содержании профессиональной деятельности специалиста ресторанных бизнеса и рассматривает такие вопросы, как классификация и функционирование предприятий питания, должностные обязанности сотрудников сферы питания, виды и задачи профессиональной деятельности выпускника по направлению подготовки «Гостиничное дело» профиль «Ресторанная деятельность»; основы услуг питания, системы клиентских отношений в сфере гостеприимства и ресторанных бизнеса, технологический процесс производства ресторанных продукции.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов. Преподавание дисциплины для очной формы обучения ведется на 1-м курсе в 1-м семестре и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов: лекции, в том числе академические, проблемные лекции, лекции-дискуссии; практические занятия, в том числе семинар-диспут, практическое занятие-беседа, заслушивание и обсуждение докладов с презентациями; решение ситуационных задач Case-study, выездные занятия на специализированных выставках, в гостинице; самостоятельная работа обучающихся, групповые и индивидуальные консультации, промежуточная аттестация.

Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме устного опроса по теме, выступления с докладами в форме презентаций, контрольной работы, кейсов, тестирования, промежуточная аттестация в форме зачета в 1 семестре.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин:

- Технологии деловых коммуникаций в профессиональной деятельности;
- Организация добровольческой (волонтерской) деятельности и взаимодействие с социально ориентированными НКО, а также при выполнении и защите ВКР.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ п/п	Индекс компетенции, индикатора их достижения	Планируемые результаты обучения (компетенции индикатора их достижения)
1.	УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
	УК-3.1	Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели
	УК-3.2	При реализации своей роли в команде учитывает особенности поведения других членов команды; соблюдает установленные нормы и правила командной работы, несет личную ответственность за общий результат
	УК-3.3	Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Основы ресторанного сервиса» относится к дисциплинам направленности (профиля) части, формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки «Гостиничное дело» профиля «Ресторанный бизнес».

Требования к результатам обучения, необходимым для освоения дисциплины: студенты должны иметь следующие навыки:

- формирования собственного мнения
- письменной грамотности, культурой речи
- работы в команде
- способностью к коммуникациям в профессиональной деятельности
- способностью к деловым коммуникациям.

Формирование компетенции УК-3 (УК-3.1, УК-3.2, УК-3.3) начинается в 1 семестре при изучении данной дисциплины, заканчивается при прохождении ГИА.

Данная дисциплина является предшествующей для следующих дисциплин:

- Технологии деловых коммуникаций в профессиональной деятельности;
- Организация добровольческой (волонтерской) деятельности и взаимодействие с социально ориентированными НКО, а также при выполнении и защите ВКР.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц/ 108 акад. часов.
(1 зачетная единица соответствует 36 академическим часам)

Очная форма обучения

Виды учебной деятельности	Всего	Семестры			
		1			
Контактная работа обучающихся	25	52			
в том числе:		-	-	-	-
Лекции	16	16			
Занятия семинарского типа, в т.ч.					
Практические занятия	36	36			
Лабораторные работы					
Консультации					
Самостоятельная работа обучающихся	56	56			
Форма промежуточной аттестации (зачет)					
Общая трудоемкость	час	108	108		
	з.е.	3	3		

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

1 семестр

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРС	Виды учебных занятий и формы их проведения					
			Лекции, акад. Часов	Форма проведения лекции	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Консультация	Форма проведения консультации
1/1	Раздел 1. Основные принципы деятельности предприятий питания и гостеприимства	1.1 Понятие «индустрия гостеприимства». Место ресторанных бизнеса и индустрии гостеприимства. Современное состояние и основные направления развития	Академическая лекция				Консультация	Форма проведения консультации
		1.2 Характеристика типов предприятий общественного питания. Служба питания гостиниц и иных средств размещения. Нормативные	Академическая лекция		ПЗ-беседа		СРС, акад. часов	Форма проведения СРС

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРС	Виды учебных занятий и формы их проведения					
			Лекции, акад. Часов	Форма проведения лекции	Практические занятия, <small>акад. часы</small>	Форма проведения практического занятия	Консультация	Форма проведения <small>консультации</small>
3/1		питания и гостеприимства		Лекция-дискуссия				
3/1		1.3 Сервисная деятельность в ресторанном бизнесе и сфере гостеприимства. Услуги питания.		Лекция-дискуссия				Работа в электронной образовательной среде
4/1		1.4 Характеристика человеческих потребностей в сфере индустрии общественного питания. Разработка системы клиентских отношений в сфере гостеприимства и ресторанных бизнесов		Академическая лекция		П. 3- беседа		Работа в электронной образовательной среде
5,6/ 1		1.5 Франчайзинг как одна из моделей организации ресторанных дел. Сущность франчайзинга и основные понятия, виды, формы, преимущества.		Проблемная лекция		ПЗ- семинар-диспут; Контрольная точка 1 - Выступление с докладами в форме		Конспектирование, презентации, составление обзоров по темам. Подготовка докладов презентациями

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРС	Виды учебных занятий и формы их проведения					
			Лекции, акад. Часов	Форма проведения лекции	Практические занятия, <small>акад. часов</small>	Форма проведения практического занятия	Консультация	Форма проведения консультации
		1.6 Кофейня современный и перспективный вид ресторанных бизнеса.			презентаций			
7/1 8/1	Раздел 2. Организация обслуживания на предприятиях ресторанных сервиса	2.1 Теоретические основы ресторанный деятельности. Основные понятия и термины. Ресторанная терминология в профессиональной деятельности. 2.2 Государственное регулирование ресторанный деятельности		Проблемная лекция	ПЗ - беседа			Подготовка индивидуальных заданий

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРС	Виды учебных занятий и формы их проведения					
			Лекции, акад. Часов	Форма проведения лекции	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия	Консультация	Форма проведения консультации
9/1		2.3. Подготовка к обслуживанию гостей на предприятиях питания		Проблемная лекция	ПЗ-беседа			Работа в электронной образовательной среде
10/1		2.4. Требования и обязанности, предъявляемые к обслуживающему персоналу. Форменная одежда обслуживающего персонала.		Лекция-дискуссия	ПЗ-беседа			Подготовка индивидуальных заданий
11/1		2.5. Культура обслуживания в ресторанном сервисе. Определение, составляющие понятия культура обслуживания. Показатели культуры обслуживания, методика расчета. Пример расчета показателя культуры		Лекция-дискуссия	Решение ситуационных задач (кейсов), проведение текущей аттестации Контрольная точка 2 - контрольная			Подготовка к контрольной работе

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРС	Виды учебных занятий и формы их проведения					
			Лекции, акад. Часов	Форма проведения лекции	Практические занятия, <small>акад. часов</small>	Форма проведения практического занятия	Консультация	Форма проведения <small>консультации</small>
		обслуживания по пятибалльной системе.				работа		
12/1		2.6 Меню и карта вин. Назначение и правила составления меню. Виды меню. Карта вин. Карта коктейлей.		Проблемная лекция		ПЗ-беседа. Заслушивание и обсуждение докладов с презентациями		Подготовка индивидуальных заданий
13, 14/1		2.7 Лояльность клиентов - значимый критерий эффективности коммерческой деятельности ресторана. Понятие «лояльность клиентов». Программы лояльности на предприятиях ОП.		Лекция-дискуссия		Case-study Контрольная точка 3 Решение ситуационных задач		Подготовка решению ситуационных задач..
15, 16/		2.8 Традиции и культура питания народов мира.		Лекция-дискуссия		Семинар-дискуссия.		Подготовка индивидуальных

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРС	Виды учебных занятий и формы их проведения					
			Лекции, акад. Часов	Форма проведения лекции	Практические занятия, <small>акад. часов</small>	Форма проведения практического занятия	Консультация	Форма проведения консультации
1		Влияние различных факторов, в т.ч. религии на формирование и становление традиций и культур питания.			Заслушивание и обсуждение докладов с презентациями			заданий
17/1		2.9 Особенности питания, исторический путь развития традиций славянских		Лекция-дискуссия	ПЗ-беседа			Подготовка индивидуальных заданий
18/1		2.10 Построение контактной зоны в сфере гостеприимства и ресторанной		Лекция-дискуссия	Case-study Контрольная точка 4 - тестирование			Подготовка тестированию
		Групповая консультация						
		Промежуточная аттестация			зачет			
		итого						

учебно-методический комплекс дисциплины обучающиеся используют следующее

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№ п/п	Тема, трудоемкость в акад.ч. очная формы обучения	Учебно-методическое обеспечение
1	<p>Раздел 1. Основные принципы деятельности предприятий питания и гостеприимства</p> <p>1.1 Понятие «индустрия гостеприимства». Место ресторанных бизнеса и индустрии гостеприимства. Современное состояние и основные направления развития ресторанных бизнеса. Классификация предприятий питания и гостеприимства.</p> <p>1.2 Характеристика типов предприятий общественного питания. Служба питания гостиниц и иных средств размещения. Нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятий питания и гостеприимства.</p> <p>1.3 Сервисная деятельность в ресторанным бизнесе и сфере гостеприимства. Услуги питания.</p> <p>1.4 Характеристика человеческих потребностей в сфере индустрии общественного питания. Разработка системы клиентских отношений в сфере гостеприимства и ресторанных бизнеса - 3 час. /10 час.</p> <p>1.5 Франчайзинг как одна из моделей организации ресторанных дел. Сущность франчайзинга и основные понятия, виды, формы, преимущества.</p> <p>1.6 Кофейня как современный и перспективный вид ресторанных бизнеса.</p>	<p>Основная литература</p> <p>1. Кацерикова, Н. В. Ресторанное дело : учебное пособие : [16+] / Н. В. Кацерикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Кемерово : Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет), 2010. – 332 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141509</p> <p>2. Рождественская, Л. Н. Гостеприимство и сервис в индустрии питания : учебное пособие : [16+] / Л. Н. Рождественская, Л. Е. Чередниченко, С. И. Главчева ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2017. – 179 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575278</p> <p>3. Главчева, С. И. Организация производства и обслуживания в ресторанах и барах : учебное пособие / С. И. Главчева, Л. Е. Чередниченко. – 2-е изд. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2011. – 204 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229007</p>

2	<p>Раздел 2. Организация обслуживания на предприятиях рестораниных сервиса</p> <p>2.1 Теоретические основы рестораний деятельности. Основные понятия и термины. Ресторанная терминология в профессиональной деятельности.</p> <p>2.2 Государственное регулирование рестораниной деятельности</p> <p>2.1 Теоретические основы рестораниной деятельности. Основные понятия и термины. Ресторанная терминология в профессиональной деятельности.</p> <p>2.2 Государственное регулирование рестораниной деятельности</p> <p>2.3. Подготовка к обслуживанию гостей на предприятиях питания</p> <p>2.4. Требования и обязанности, предъявляемые к обслуживающему персоналу. Форменная одежда обслуживающего персонала.</p> <p>2.5. Культура обслуживания в ресторанном сервисе. Определение, составляющие понятия культуры обслуживания. Показатели культуры обслуживания, методика расчета. Пример расчета показателя культуры обслуживания по пятибалльной системе</p> <p>2.6 Меню и карта вин. Назначение и правила составления меню. Виды меню. Карта вин. Карта коктейлей.</p> <p>2.7 Лояльность клиентов - значимый критерий эффективности коммерческой деятельности ресторана. Понятие «лояльность клиентов». Программы лояльности на предприятиях ОП.</p>	<p>Дополнительная литература</p> <p>1. Кучер, Л. С. Официант-бармен : учебное пособие / Л. С. Кучер, Л. М. Шкуратова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2017. – 562 с. : ил. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=486040</p> <p>2. Менеджмент в гостинично-туристическом бизнесе : учебное пособие : [16+] / И. В. Мишуро, Е. Н. Бандурина, О. В. Гудикова [и др.] ; под ред. И. В. Мишуро ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2017. – 332 с. : табл., граф., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567420</p>
---	---	---

	<p>2.8 Традиции и культура питания народов мира. Влияние различных факторов, в т.ч. религии на формирование и становление традиций и культур питания.</p>	
	<p>2.9 Особенности питания, исторический путь развития традиций славянских народов.</p>	
	<p>2.10 Построение контактной зоны в сфере гостеприимства и ресторанной деятельности.</p>	

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компе- тенции, индика тора их достиж ения	Содержание компетенции (индикатора их достижения)	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (индикатора их достижения)	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (индикатора их достижения) обучающийся должен:		
				знать	уметь	владеть
1	УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде				
	УК- 3.1	Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели	Раздел 1. Основные принципы деятельности предприятий питания и гостеприимства. Раздел 2. Организация обслуживания на предприятиях ресторанных сервиса	стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели	определять свою роль в команде	навыками социального взаимодействия и реализации своей роли в команде при работе в коллективе и обслуживании гостей
	УК- 3.2	При реализации своей роли в команде учитывает особенности поведения других членов команды; соблюдает установленные	Раздел 1. Основные принципы деятельности предприятий питания и гостеприимства.	принципы командной работы, распределение ролей, понимает личную	учитывать особенности поведения других членов команды; соблюдать установленные нормы и правила командной работы	навыками командной работы в коллективе и при выполнении работ в ресторанном сервисе

		нормы и правила командной работы, несет личную ответственность за общий результат	Раздел 2. Организация обслуживания на предприятиях ресторанных сервиса	ответственность за результат		
УК-3.3	Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата	Раздел 1. Основные принципы деятельности предприятий питания и гостеприимства. Раздел 2. Организация обслуживания на предприятиях ресторанных сервиса	ОСНОВЫ социального взаимодействия при работе в коллективе и обслуживании гостей	работать в коллективе, осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде в ресторанный деятельности	начальными практическими навыками социального взаимодействия и реализации своей роли в команде при работе в коллективе и обслуживании гостей	

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результат обучения по дисциплине	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Этап освоения компетенции
Знать: - стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели Уметь: - Определять свою роль в команде Владеть: - навыками социального взаимодействия и реализации своей роли в команде при работе в коллективе и обслуживании гостей.	Тестирование, контрольная работа, решение ситуационных задач, выполнение доклада с презентацией	Студент продемонстрировал знание основ социального взаимодействия при работе в коллективе и обслуживании гостей. Студент продемонстрировал умение работать в коллективе, осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде в ресторанный деятельности. Студент продемонстрировал владение начальными практическими навыками социального взаимодействия и реализации своей роли в команде при работе в коллективе и обслуживании гостей	приобретение способности осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
Знать: - принципы командной работы, распределения ролей, понимает личную ответственность за результат	Тестирование, контрольная работа, решение ситуационных задач.	Студент продемонстрировал знание основ принципов командной работы, распределение ролей при обслуживании гостей. Студент	приобретение способности в командной работе, распределении ролей, понимание личной ответственности за

<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - учитывать особенности поведения других членов команды; соблюдать установленные нормы и правила командной работы <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> навыками командной работы в коллективе и при выполнении работ в ресторанном сервисе 		<p>продемонстрировал умение учитывать особенности поведения других членов команды; соблюдать установленные нормы и правила командной работы</p>	<p>результат.</p>
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Основы социального взаимодействия при работе в коллективе и обслуживании гостей. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работать в коллективе, осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде в ресторанной деятельности. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - начальными практическими навыками социального взаимодействия и реализации своей роли в команде при работе в коллективе и обслуживании гостей 	<p>Тестирование, контрольная работа, решение ситуационных задач</p>	<p>Студент продемонстрировал знание основ социального взаимодействия при работе в коллективе и обслуживании гостей. Студент продемонстрировал умение работать в коллективе, осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде в ресторанной деятельности. Студент продемонстрировал владение начальными практическими навыками социального взаимодействия и реализации своей роли в команде при работе в коллективе и обслуживании гостей.</p>	<p>овладение начальными практическими навыками социального взаимодействия и реализации своей роли в команде при работе в коллективе и обслуживании гостей.</p>

Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации

Порядок, критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации определяется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам магистратуры, реализуемым по федеральным государственным образовательным стандартам в АНО ВО «ИНО».

Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля

Средство оценивания - доклад с презентацией и устный ответ (опрос)

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при устном ответе

оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	<ul style="list-style-type: none"> - полно раскрыто содержание материала; - материал изложен грамотно, в определенной последовательности; - продемонстрировано логической системное и глубокое знание программного материала; - точно используется терминология; - показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; - продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков; - ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; - продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; - продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы; - допущены одна - две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию 	<ul style="list-style-type: none"> - Обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала, - знание основной и дополнительной литературы; - последовательно и четко отвечает на вопросы билета и дополнительные вопросы; - уверенно ориентируется в проблемных ситуациях; - демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала; - подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой
«4»	<ul style="list-style-type: none"> - вопросы излагаются систематизировано и последовательно; - продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; - продемонстрировано усвоение основной литературы. - ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков: - а) в изложении допущены 	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся показывает полное знание программного материала, основной и дополнительной литературы; - дает полные ответы на теоретические вопросы билета и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности; - правильно применяет теоретические положения к оценке практических

	<p>небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа;</p> <ul style="list-style-type: none"> - б) допущены один - два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя; - в) допущены ошибки или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя 	<p>ситуаций;</p> <ul style="list-style-type: none"> - демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает компетенций, освоение предусмотренных программой
«3»	<ul style="list-style-type: none"> - неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; - усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам; - имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов; - при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации; - продемонстрировано усвоение основной литературы 	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся показывает знание основного материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности; - при ответе на вопросы билета и дополнительные вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения; - не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций; - подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне
«2»	<ul style="list-style-type: none"> - не раскрыто основное содержание учебного материала; - обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; - допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов. - не сформированы компетенции, умения и навыки. 	<ul style="list-style-type: none"> - обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине; - не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые вопросы или затрудняется с ответом; - не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой

оценочная шкала доклада и устного ответа

Процентный интервал оценки	оценка
менее 50%	2
51%-70%	3
71%-85%	4
86% - 100%	5

*Средство оценивания - контрольная работа***Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при оценке контрольной работы**

Критерии оценки	оценка
выполнено верно заданий	«5», если (90 -100)% правильных полных ответов,
	«4», если (70 - 89)% правильных полных ответов
	«3», если (50 - 69)% правильных полных ответов
	«2», если менее 50% правильных полных ответов

*Средство оценивания -решение ситуационных задач (кейсы)***Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении кейсов (ситуационных задач)**

Предел длительности контроля	30 мин.
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none"> - было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в кейсе (задаче); - были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией; - были использованы дополнительные источники информации для решения кейса(задачи); - были выполнены все необходимые расчеты; - подготовленные в ходе решения кейса документы соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию; - выводы обоснованы, аргументы весомы; - сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других решений
Показатели оценки	макс 10 баллов

«5», если (9 - 10) баллов	полный, обоснованный ответ с применением необходимых источников
«4», если (7 - 8) баллов	неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа: - не были выполнены все необходимые расчеты; не было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в кейсе;
«3», если (5 - 6) баллов	неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа: не были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией; - не были подготовленные в ходе решения кейса документы, которые соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию; - не были сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других решений

Средство оценивания - Тестирование

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий

Критерии оценки	оценка
выполнено верно заданий	«5», если (90 -100)% правильных ответов
	«4», если (70 - 89)% правильных ответов
	«3», если (50 - 69)% правильных ответов
	«2», если менее 50% правильных ответов

Виды средств оценивания, применяемых при проведении промежуточной аттестации и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при их выполнении

Средство оценивания - Тестирование

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий

Критерии оценки	оценка
выполнено верно заданий	«5», если (90 -100)% правильных ответов
	«4», если (70 - 89)% правильных ответов

	«3», если (50 - 69)% правильных ответов
	«2», если менее 50% правильных ответов

Средство оценивания - Решение ситуационных задач (кейсы)

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении кейсов (ситуационных задач)

Предел длительности контроля	30 мин.
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none"> - было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в кейсе (задаче); - были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией; - были использованы дополнительные источники информации для решения кейса(задачи); - были выполнены все необходимые расчеты; - подготовленные в ходе решения кейса документы соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию; - выводы обоснованы, аргументы весомы; - сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других решений
Показатели оценки	max 10 баллов
«5», если (9 - 10) баллов	полный, обоснованный ответ с применением необходимых источников
«4», если (7 - 8) баллов	<p>неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа:</p> <ul style="list-style-type: none"> - не были выполнены все необходимые расчеты; не было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в кейсе;
«3», если (5 - 6) баллов	<p>неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа:</p> <ul style="list-style-type: none"> не были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией; - не были подготовленные в ходе решения кейса документы, которые соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию;

	- не были сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других решений
--	---

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Номер недели семестра	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде			
6/1	Раздел 1. Основные принципы деятельности предприятий питания и гостеприимства.	Выступление с докладами в форме презентаций	<p>1. Подготовка и презентация индивидуального доклада по одной из проблемных тем раздела (текущий контроль осуществляется на практическом занятии указанной недели) Проводится устно (с электронной презентацией).</p> <p>2. Время, отведенное на процедуру - 10-12 мин.</p> <p>3. Использование технических средств - да (ноутбук, проекционное оборудование)</p> <p>Критерии оценки:</p> <p>1. Соответствие содержания доклада теме. (1 балл).</p> <p>2. Полное/неполное раскрытие темы доклада. (1 балл).</p> <p>3. Четкость структуры и логичность изложения доклада. (1 балл).</p> <p>4. Самостоятельность подготовки доклада и презентации (1 балл).</p> <p>4. Яркость и наглядность подачи материала (1 балл).</p> <p>5. Оформление и видеоряд презентации (1 балл).</p> <p>6. Подготовленность устного выступления и соблюдение временного регламента.</p> <p>7. Уверенное владение материалом (2 балла).</p> <p>8. Способность ответить на дополнительные вопросы по теме доклада (2 балла).</p> <p>Максимальная сумма баллов -10 баллов</p>
11/1	Раздел 2. Организация обслуживания на предприятиях ресторанных сервиса	Контрольная работа	Полные, развернутые ответы на вопросы контрольной работы по теме «Меню. Принципы составления и оформления. Столовая посуда и приборы». Максимальная сумма баллов -10 баллов
14/1	Раздел 2. Организация обслуживания на предприятиях ресторанных сервиса	Решение ситуационных задач	Решение ситуационной задачи: встреча и обслуживание гостей в ресторане, отработка навыков деловых коммуникаций в ресторанном обслуживании, технологий

			оказания услуг питания Максимальная сумма баллов -10 баллов
18/1	Разделы 1-2	Тестирование	Правильно ответить на вопросы теста Проводится письменно. Критерий оценки - процентное соотношение. Удовлетворительно - 50% (3 балла), хорошо - 70% (4 балла), отлично - 90% (5 баллов). (текущий контроль осуществляется на практическом занятии указанной недели)

1 контрольная точка

Доклад в форме электронной презентации на тему (по выбору преподавателя):

Блок 1. Основные принципы деятельности предприятий питания и гостеприимства.

1. История зарождения и развития ресторанных хозяйств в конкретной стране мира.
2. История зарождения и развития ресторанных хозяйств в России.
3. Основные особенности, проблемы и перспективы развития ресторанных и гостиничных отраслей в регионах РФ.
4. Рынок ресторанных и гостиничных услуг в Москве и в Санкт-Петербурге
5. Рынок ресторанных услуг в республике, крае, области, городе родине студента.
6. Факторы, сдерживающие развитие ресторанных индустрий в Европе в Средние века.
7. Развитие европейского ресторанных бизнеса в эпоху становления и расцвета капиталистических отношений.
8. «Золотой век» европейской ресторанных индустрии.
9. Лидеры ресторанных рынка современной Европы.
10. Американская ресторанская индустрия как лидер мирового ресторанных бизнеса.
11. Отличия американской модели развития ресторанных рынка от европейских аналогов.
12. Состояние ресторанных бизнеса в средневековой Руси.
13. Основные виды предприятий питания в Древней Руси.
14. Подготовка кадров для русских предприятий питания в XIX веке.
15. Основные процессы, характерные для ресторанных бизнеса в послереволюционной России.
16. Особенности советской системы общественного питания.
17. Место ресторанных индустрии Москвы в общероссийском масштабе.
18. Особенности развития и управления московских ресторанов.
- 19.. Характеристика типов предприятий общественного питания.
20. Нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятий питания.
21. Классификация предприятий общественного питания.
22. Особенности функционирования кофеен на современном ресторанных рынке.
23. Особенности функционирования бургерных.
24. Особенности сетевых предприятий питания.
25. Франчайзинг в общественном питании.
26. Социальные и культурные различия сотрудников и гостей.
27. Этнические различия сотрудников и гостей.
28. Конфессиональные различия сотрудников и гостей.
29. Толерантное отношение к гостям и сотрудникам социальных, культурных, этнических,

конфессиональных различий.

2 контрольная точка.

Блок 2. Организация обслуживания на предприятиях ресторанных сервиса

Контрольная работа по теме: «Меню. Виды и требования к оформлению. Столовая посуда и приборы»

Билет №1

1 .Что такое меню?

2. Виды супов, порядок их записи в меню, краткая технология приготовления

Билет №2

1. Классификация столовых приборов.

2. Особенности жарки, как способа тепловой обработки. Виды жарки

Билет №3

1 .Что относится к холодным закускам? Порядок записи

2. В каком порядке указываются вина в меню?

Билет №4

1.Определение скомплектованного меню.

2. Приведите форму таблицы меню со свободным выбором блюд.

Билет №5

1. Зарисуйте сервировку стола к ужину.

2.Что относится к горячим закускам? В каком порядке они записываются в меню?

Билет №6

1. Классификация столовой посуды по материалу изготовления.

2. Главные требования к оформлению меню

Билет №7

1. Для чего используют мелкую десертную тарелку? Чем она отличается от закусочной?

2. Перечислить виды меню, дать их характеристику

Билет №8

1. Меню а-ля карт. Исключения порядка чередования блюд в меню.

2. Характеристика и использование глубокой столовой тарелки

Билет №9

1 .Меню табльдот.

2. Какую посуду применяют для подачи первых блюд? Характеристика и использование бульонных чашек (с одной и двумя ручками).

Билет №10

1 .Циклическое меню

2. На какие виды делятся столовые приборы? Приведите примеры

Билет №11

1. Туристское меню

2. Характеристика и использование мелкой столовой тарелки.

Билет №12

1. Перечислите ассортимент металлической посуды. Из каких материалов делают металлическую посуду?
2. В каком порядке по способам тепловой обработки излагаются холодные закуски из рыбы и почему?

Билет №13

1. Сезонное меню. Детское меню
2. Исключения порядка чередования блюд в меню

Билет №14

1. Что такое соусник, сливочник, молочник?
2. В каком порядке по способам тепловой обработки излагаются холодные закуски из мяса и почему?

Билет №15

1. В каком порядке по способам тепловой обработки излагаются горячие блюда из мяса и почему?
2. Какие предметы входят в состав столового комплекта приборов? Их назначение, участие в сервировке.

Билет №16

1. Порядок чередования блюд и закусок в меню.
2. Какие предметы входят в состав десертных приборов? Как они используются?

Билет №17

1. Порядок записи в меню горячих закусок.
2. В каком порядке по способам тепловой обработки излагаются горячие блюда из рыбы и почему?

Билет №18

1. Какие предметы входят в состав рыбных приборов? Как они используются? Рисунок рыбных приборов. Расположение при сервировке (зарисуйте)
2. В каком порядке по видам сырья излагаются вторые горячие блюда и почему?

Билет №19

1. Виды меню, их характеристика.
2. Характеристика закусочных приборов. Варианты расположения при сервировке (зарисуйте)

Билет №20

1. С какой позиции начинается меню в кофейне? Почему?
2. Характеристика десертных приборов. Варианты расположения при сервировке (зарисуйте).

Билет №21

1. В каком порядке по видам сырья излагаются холодные блюда и закуски?
2. В какой последовательности располагаются приборы при полной сервировке (схема)

Билет №22

1. Что относится к горячим закускам? Порядок записи горячих закусок в меню
2. Виды супов. Последовательность записи в меню

Билет №23

1. На какие виды делятся столовые приборы. Что относится к основным приборам? Что относится к дополнительным приборам?
2. Последовательность записи в меню сладких блюд.

Билет №24.

1. Где в меню должны располагаться салаты? Сыры?
2. Для чего нужны вспомогательные приборы? Приведите примеры.

Билет №25.

1. В какой последовательности в меню записываются супы?
2. Исключения в порядке записи блюд и закусок в меню. Приведите примеры

Билет № 26.

1. Стандартные объемы турки. Приведите другое название. Ее характеристика и использование.
2. С чего начинается меню в пиццерии?

Билет №27.

1. Функциональные обязанности сомелье.
2. Какие бывают металлические блюда по форме и для чего они предназначены?

Билет №28.

1. С какими гарнитурами подаются прозрачные супы? В какой позиции меню они записываются?
2. Какие предметы входят в состав столового комплекта приборов? Их назначение, участие в сервировке.

Билет № 29.

1. Почему при пассеровании овощей томат-пюре добавляют в конце?
2. В какой последовательности располагаются напитки в винной карте?

Билет №30.

1. От чего зависит кулинарное использование того или иного мясного полуфабриката?
2. Фламбирование как способ тепловой обработки. Условия проведения

3 контрольная точка. Решение ситуационной задачи.

«Встреча и обслуживание гостей в ресторане, отработка навыков деловых коммуникаций в ресторанном обслуживании, технологий оказания услуг питания»

Подготовка и анализ информации по теме, демонстрация первичных умений и навыков обслуживания гостей

4 Контрольная точка. Тестирование.

1.1 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Для расчета продажной цены готового блюда не учитывают:

1. Квалификацию шеф-повара;

2. Расход сырья, необходимого для изготовления какого-либо блюда;
3. Норму выхода готовых изделий;
4. Массу отдельных составляющих ингредиентов;
5. Общий вес готового блюда;
6. Учитывают все вышеперечисленное.

1.2 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Калькуляционная карточка может составляться:

1. на 1 или 10 порций;
2. на 10 или 100 порций;
3. на 1 или 100 порций;
4. на 10 или 50 порций;
5. на 50 или 100 порций;
6. на общее количество блюд.

1.3 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

С какой целью составляется калькуляционная карточка?

1. Для расчета продажной цены блюда;
2. Для расчета с поставщиками;
3. Для учета количества израсходованного сырья;
4. Для учета количества изготовленных блюд;
5. Для расчета заработной платы шеф-повару;
6. Для дополнения к меню.

1.4 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Какой документ выдается потребителю при расчетах за оказываемые услуги?

1. Калькуляционная карточка;
2. Доверенность;
3. Накладная;
4. Кассовый чек;
5. Расходный ордер;
6. Копия калькуляционной карточки.

1.5 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Назовите особенности функционирования предприятий питания в структуре гостиницы:

1. особый режим работы
2. обязательное наличие кейтеринговой службы
3. постоянный контингент посетителей
4. прибыль в общей величине прибыли гостиничного комплекса значительно ниже доли прибыли от других подразделений
5. предприятия питания не имеют отдельный вход для посетителей с улицы
6. услуги питания не могут быть включены в стоимость проживания

1.6 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку

«Ответить»

К подразделениям службы питания относятся:

1. обслуживание в залах предприятий питания
2. 1Т-служба
3. обслуживание в номерах
4. прачечная
5. обслуживание массовых мероприятий
6. материально-техническое снабжение

1.7 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Механизированные предприятия, предназначенные для централизованного выпуска полуфабрикатов, а также кулинарных и мучных кондитерских изделий называют:

1. Подготовочные предприятия;
2. Доготовочные предприятия;
3. Заготовочные предприятия;
4. Вспомогательные предприятия;
5. Механические цеха;
6. Разделочные предприятия.

1.8 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Предприятия, которые перерабатывают полуфабрикаты, называются:

1. Подготовочные предприятия;
2. Доготовочные предприятия;
3. Заготовочные предприятия;
4. Вспомогательные предприятия;
5. Механические цеха;
6. Разделочные предприятия.

1.9 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Какой из факторов не учитывается при определении типа предприятия?

1. Форма собственности предприятия;
2. Ассортимент реализуемой продукции;
3. Техническая оснащенность;
4. Методы и качество обслуживания;
5. Квалификация персонала и номенклатура предоставляемых услуг.

1.10 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Какой тип предприятий питания не предусмотрен стандартом?

1. Ресторан;
2. Бар;
3. Кафе;
4. Столовая;
5. Закусочная;
6. Нет правильного ответа.

1.11 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

При классификации предприятий питания не учитывают:

1. Место расположения;
2. Форму обслуживания;
3. Квалификацию шеф-повара;
4. Полноту технологического процесса;
5. Специализацию;
6. Размер.

1.12 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

В состав складской группы не входят:

1. Охлаждаемые камеры;
2. Неохлаждаемые камеры;
3. Сервизная;
4. Приточно-вытяжная вентиляция[^]
5. Приборы, регулирующие влажность;
6. Приборы, регулирующие температуру.

1.13 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Мясной цех располагается:

1. Вблизи от холодного цеха и раздаточной;
2. В ряду заготовочных цехов;
3. Ближе к подъемнику;
4. В ряду додготовочных цехов;
5. Вблизи зала предприятия.

1.14 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Борьба с мухами, тараканами называется:

1. Дезинфекция
2. Дезинсекция
3. Дератизация
4. Дефолиация
5. Антинасекомизация

1.15 Инструкция студенту: Выберите несколько правильных вариантов и нажмите кнопку «Ответить»

На предприятиях общественного питания используют столовую посуду из:

1. Фарфора (30%)
2. Полистирола (40%)
3. Керамики
4. Нержавеющей стали (30%)
5. Алюминия

1.16 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите

кнопку «Ответить»

Какие из перечисленных способов обработки не относятся к механическим?

1. Сортирование;
2. Очистка;
3. Формование;
4. Панирование;
5. Опаливание;
6. Рыхление.

1.17 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Какие из перечисленных способов обработки не относятся к термическим?

1. Охлаждение;
2. Варка;
3. Жарка;
4. Ошпаривание;
5. Запекание;
6. Шпигование.

1.18 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

К основным способам тепловой обработки относятся:

1. Запекание;
2. Жарка;
3. Ошпаривание;
4. Бланширование;
5. Пассерование;
6. Тушение.

1.19 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

От какого фактора напрямую зависит развитие индустрии питания?

1. От места расположения объектов питания;
2. От качества обслуживания клиентов;
3. От роста уровня доходов клиентов;
4. От качества приготовления предлагаемых блюд;
5. От качества используемого сырья;
6. От квалификации кадрового состава предприятия.

1.20 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Строгие вегетарианцы (веганы) употребляют в пищу:

1. Мясо;
2. Рыбу;
3. Птицу;

4. Растительные масла;
5. Яйца;
6. Молоко.

1.21 Инструкция студенту: Впишите правильный ответ:

Умение работать в команде должно предусматривать:

1.22 Инструкция студенту: Впишите правильный ответ:

Функции службы питания гостиницы или иного средства размещения:

1.23 Инструкция студенту: Впишите правильный ответ

С какими службами сотрудничает служба питания?

1.24 Инструкция студенту: Впишите правильный ответ

Назовите наиболее важные принципы ресторанных обслуживания

1.25 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Мясной цех заготовочного предприятия не предназначен для:

1. Обработка мяса крупного рогатого скота;
2. Обработка птицы, дичи и субпродуктов;
3. Нарезки, отбивания и панировки порционных полуфабрикатов;
4. Хранения приготовленных порционных полуфабрикатов;
5. Приготовления фарша;
6. Дозировки и формовки полуфабрикатов из рубленого мяса.

1.26 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Что не входит в ассортимент выпускаемой продукции холодного цеха?

1. Закуски и салаты;
2. Бутерброды;
3. Заливные блюда;
4. Десерты и напитки;
5. Все вышеперечисленное входит в ассортимент

1.27 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Холодные супы являются продукцией:

1. Супового отделения;
2. Овощного цеха;
3. Холодного цеха;
4. Горячего цеха;
5. Соусного отделения;
6. Рыбного цеха.

1.28 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Оформленное меню не должно:

1. Содержать информацию о том, кто приготовил блюдо;
2. Содержать логотип и название ресторана;
3. Соответствовать стилю ресторана;
4. Легко восприниматься и читаться;
5. Графически отображать образ ресторана;
6. Связывать разные закуски, первые блюда, оставляя ключевые позиции за блюдами, которые обычно предпочитают клиенты.

1.29 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Вид меню, при котором блюда готовят «на заказ»-

1. Ala carte;
2. Табльдот;
3. Carte du jour;
4. Шведский стол;
5. Стол-буфет;
6. Циклическое меню.

1.30 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Группа меню за определенный период времени носит название:

1. A la carte;
2. Табльдот;
3. Carte du jour;
4. Стол-буфет;
5. Шведский стол;
6. Циклическое меню.

1.31 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Тип меню, которое предлагает ассортимент блюд на какой-то определенный день:

1. Ala carte;
2. Табльдот;
3. Carte du jour;
4. Стол-буфет;
5. Шведский стол;
6. Циклическое меню.

1.32 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку

«Ответить

Тип меню, который предлагает весьма ограниченный ассортимент блюд и оценивается общей суммой в расчете на 1 человека за все меню:

1. Ala carte;
2. Табльдот;
3. Carte du jour;
4. Шведский стол;
5. Стол-буфет;
6. Циклическое меню.

1.33 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Что не относится к предприятиям питания гостиницы для обслуживающего персонала?

1. По типу может быть столовая, закусочная, кафе;
2. По специфике деятельности - закрытое предприятие;
3. Максимальное разнообразие меню;
4. Обязательное наличие аниматора;
5. Форма обслуживания - самообслуживание;
6. График работы согласован с графиком обеденных перерывов сотрудников.

1.34 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Вид меню, применяемый при организации питания по типу «Все включено»:

1. Шведский стол;
2. A la carte;
3. Табльдот;
4. Стол-буфет;
5. Циклическое меню;
6. Carte du jour.

1.35 Инструкция студенту: Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Ответить»

Обслуживание в номерах не предусматривает:

1. Соответствие целевому назначению;
2. Точность выполнения заказа;
3. Своевременность предоставления услуги;
4. Постоянное присутствие в номере во время приема пищи;
5. Наличие профессиональной этики.

1.36 Инструкция студенту: Выберите несколько правильных вариантов и нажмите кнопку «Ответить»

Банкет, не предусматривающий накрытие столов:

1. Банкет с частичным обслуживанием;
2. Банкет с полным обслуживанием;
3. Дипломатический прием;

4. Банкет-чай;
5. Банкет-коктейль; (50%)
6. Кофе-брейк. (50%)

1.37 Инструкция студенту: Впишите правильный ответ

Содержание профессиональной деятельности специалиста ресторанных бизнеса

1.38 Инструкция студенту: Впишите правильный ответ

Организация производственной и торговой деятельности предприятий общественного питания.

1.39 Инструкция студенту: Впишите правильный ответ

Какие деловые коммуникации используются в ресторанном обслуживании?

1.40 Инструкция студенту: Впишите правильный ответ

Должностные обязанности сотрудников предприятий питания (на выбор официант, повар, бариста, сомелье, менеджер, администратор, управляющий, директор).

При проведении промежуточной аттестации - зачет студенты выполняют решение ситуационных задач (по выбору преподавателя) и тестирование (контрольная точка №4).

Задания по оценке сформированности компетенции

Задания закрытого типа

1. В соответствии с требованиями ГОСТ 31985-2013 Предприятия общественного питания выполняют функции:
 1. производство кулинарной продукции;
 2. реализацию кулинарной продукции;
 3. организацию потребления кулинарной продукции;
 4. все ответы верны;
 5. все ответы не верны.

2. Какими отличительными признаками характеризуется ресторанная сеть? (несколько правильных ответов)
 1. все предприятия сети работают под одним брендом, они стационарны, единые стандарты обслуживания, маркетинг и рекламная деятельность стандартизирована;
 2. весь персонал является близкими родственниками;
 3. владельцы ресторанов являются друзьями с детства;
 4. руководство предприятиями осуществляется централизовано.

3. Какая существует классификация рестораторов по форме внутренней мотивации?
 1. "любители", профессиональные стратегически непрофильные инвесторы и "профи";
 2. "новичок" и "спец";
 3. "лузер" и "царь";
 4. "новички", "любители" и "профи".

4. Управление рестораном всегда включает в себя:
 1. Обслуживание
 2. Распределение
 3. Производство
 4. Планирование

5. Выберете верное определение «ресторанный бизнес».
 1. Ресторанный бизнес — это сфера бизнеса, направленная на организацию деятельности ресторана и извлечение прибыли.
 2. Ресторанный бизнес - это сфера предпринимательской деятельности по организации услуг, направленных на удовлетворение потребностей в питании на сервисной основе в целях получения прибыли.
 3. Ресторанный бизнес - предпринимательская деятельность за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность.
 4. Ресторанный бизнес— это сфера досуга, включающая множество компонентов, не учитывая которые легко проиграть в ожесточённой конкурентной борьбе.

6. Как называется ясная и конкретная цель по системе SMART?
 1. A-Achievable;
 2. M - Measurable;
 3. S - Specific;
 4. R - Relevant.

7. Выберите отличительный признак ресторанной сети:

- Гони нестабильны;
2. все предприятия сети работают под разными брендами;
 3. небольшие объемы закупок и территорий;
 4. технология приготовления и качество исходного сырья единые в рамках сети.
8. Среднее время обслуживания гостей в ресторане(первый подход)?
- 1.10 мин;
 2. 5 мин 30с;
 - 3.4 мин 12с;
 4. 3 мин 30 с.
9. Какой этап обслуживания потребителей в ресторане занимает больше всего времени?
1. между заказом и подачей десерта
 2. между подачей закуски и подачей основного блюда
 3. между заказом и подачей закуски
 4. Все этапы занимают одинаковое время
10. Как правило, клиенты относятся к задержке подачи заказа с меньшей терпимостью ... :
- 1 .В середине трапезы;
 2. В самом начале и в конце трапезы:
 3. После подачи основного блюда;
 4. Нет правильного ответа;
11. Каким НЕ должно быть коммерческое предложение? (несколько правильных ответов)
1. Наглядным
 2. Легкочитаемым
 3. Навязчивым
 4. Серым и невыразительным.
12. Что из нижеперечисленного является составляющей деловой стратегии, характерной для сферы ресторанного бизнеса?
1. сходство (объединение) продукции;
 2. поздний выход на рынок;
 3. фокусирование;
 4. агитация в зале.
13. Какой плюс имеет франшиза для франчайзера?
1. Получение надежных технологий
 2. Снижение рисков при открытии бизнеса
 3. Возможность развиваться быстрыми темпами, не вкладывая собственных или заемных средств.
 4. Все ответы верны.
14. В чём заключаются преимущества дисконтной программы? (несколько правильных ответов)
- 1 .Простые и понятные условия
 - 2.Покупатель всегда знает размер своей скидки
 - 3 .Мотивирует покупателя вернуться в магазин

4. Учитывает интересы и индивидуальные потребности покупателя

15. К качествам хорошего инструктора НЕ относится определение:

1. Коммуникабельность и способность слушать.
2. Должен быть субъективным.
3. Способность хорошо разбираться в людях.
4. Должен считаться образцом для подражания.

16. Приемами мерчандайзинга являются:

1. розничная продажа, обслуживание в помещении, обслуживание вне ресторана, разъездная продажа (по контракту на поставку продукции), VIP-обслуживание;
2. обслуживание участников съездов, форумов, конференций, обслуживание проживающих в гостинице, тематические мероприятия, обслуживание на различных видах транспорта, обслуживание в местах массового отдыха;
3. «Шведский стол», репинский стол, экспресс-стол, экспресс-зал, обслуживание с Тележек;
4. дизайн блюд и напитков, внедрение новых методов обслуживания, агитация в зале, убеждающая продажа, предложение в форме альтернатив.

17. Основным отличием бонусной программы от дисконтной является:

1. В бонусной программе клиент получает скидки в чистом виде;
2. В бонусной программе клиент на своём персональном счёте может накапливать бонусы, а затем обменивать их на подарки или скидки;
3. Бонусная программа, в отличие от дисконтной, стимулирует клиентов на совершение повторной покупки;
4. Дисконтная программа не рассчитана на привлечение новых клиентов через СМИ.

18. Услуги общественного питания должны отвечать:

1. требованиям безопасности и экологичности;
2. требованиям эргономичности;
3. требованиям эстетичности;
4. целевому назначению;
5. все ответы верны
6. все ответы не верны

Задания открытого типа

1. В соответствии с ГОСТ 31985-2013 «предприятие общественного питания, осуществляющее изготовление блюд из полуфабрикатов и кулинарных изделий, их реализацию и организацию потребления по месту приготовления» это:

2. В соответствии с ГОСТ 31985-2013 «кейтеринг» - это прогрессивная технология обслуживания в ресторанном бизнесе, представляющая собой:.

3. Специфика сферы кейтеринга заключается в сезонности. Сколько сезонных пиков можно выделить в кейтеринге?.

4. Каким продуктом является перечень услуг, сопровождающих потребление родового продукта и обеспечивающих минимальные ожидания клиента?

5. Что не входит в структуру ресторанныго продукта?
6. По какой технике лучше всего строить цели для разработки тренинга?
7. Что означает буква “А” в системе построения цели по технике “SMART”?
8. Что означает буква “Т” в системе построения цели по технике “SMART”?
9. Что означает буква “М” в системе построения цели по технике “SMART”?
11. Каким должно быть коммерческое предложение?
12. Дайте определение термину «франчайзи».
13. Как называется тип программы лояльности, в которой нет фиксированной скидки для покупателя?
14. Наиболее эффективным методом практического обучения, тренировки, формирования умений и навыков рабочего персонала является.
15. Тренинг по обучению персонала состоит из 4 ступеней. Что из себя представляет 4 ступень?
16. Тренинг по обучению персонала состоит из 4 ступеней. Что из себя представляет 3 ступень?
17. Мерчендайзинг - это деятельность предприятия питания по
18. Какой тренинг нацелен на эффективное продвижение гастрономических или алкогольных предложений ресторана?
19. Как называется особый психологический прием, заключающийся в методичных кивках головой официантом в момент озвучивания клиенту рекомендаций по выбору тех или иных блюд?
20. В чём заключаются преимущества дисконтной программы?
21. Поможет ли рестораторам знание психологии клиентов при выборе своего сегмента рынка?
22. Культура обслуживания - это организационная культура направленная
22. На сколько баллов снижается показатель культуры обслуживания предприятия питания за каждый неудовлетворительный отзыв?
23. Идеальное время между заказом и подачей закуски?
24. Частные решения в области сервисного компонента ресторанныго продукта призванные сформировать *стиль ресторана*, который в совокупности с меню определяет *отличительные качества*, индивидуальность ресторанныго продукта называется -

25. Какой этап обслуживания потребителей в ресторане должен занимать наименьшее время? _____
26. Тренинг по обучению персонала состоит из 4 ступеней. Что из себя представляет 1 ступень? _____
27. Как правило, клиенты относятся к задержке подачи заказа с меньшей терпимостью
28. Укажите последний шаг в процессе анализа содержания работы:
29. Какой этап обслуживания потребителей в ресторане занимает больше всего времени? _____
30. Сколько по мнению специалистов в помещении для комфорта должно быть источников света?
31. Главным продуктом-услугой в кофейне является
32. При каком виде кейтеринга клиент сам приходит к официанту?
33. Бариста - это квалифицированный
34. Каким продуктом является перечень услуг, сопровождающих потребление родового продукта и обеспечивающих минимальные ожидания клиента?
35. Тренинг камандообразования нацелен на
36. В выборе местоположения может помочь метод оценки потока людей.
37. Соотнесите правильное распределение по степени важности потребительских критериев качества при оценивании работы кейтеринговой компании:

1	а) качество обслуживание
2	б) качество еды
3	в) банкетное оформление
4	г) качество сервиса

38. Соотнесите определения следующим терминам:

1.Франчазинг	а) компания, которая приобретает возможность использовать исключительные права (т.к. фирменное наименование, коммерческое обозначение, товарный знак, технологии, систему ведения бизнеса)
2.Франчайзер	б) договор, регулирующий отношения между франзазером и франчайзи
3.Франчайзи	в) компания- правообладатель, которой принадлежит комплекс исключительных прав
4.Франшиза	г) это система экономических отношений между независимыми предприятиями, при которой одна сторона передает другой право использовать на определенных условиях и за определенное вознаграждение комплекс принадлежащих ей исключительных прав.

39. Одной из эффективнейших систем постановки целей является техника **SMART** (англ. - умный), иначе умное планирование. При этом понятие «SMART» является еще и аббревиатурой из английских букв, каждая из которых обозначает одно из *требований оценки цели*. Расшифруйте значение каждой из них:

1.S	а) достижимо
2. М	б) согласовано во времени
3.А	в) измеримо
4.Р	г) конкретно
5.Т	д) актуально

40. Тренинг — это отработка навыков, которая состоит из четырех ступеней. Раскройте содержание каждой из них:

1-я ступень	а) метафорическая игра, групповая дискуссия или «мозговой штурм», что позволяет отработать подобные элементы уже в комплексе;
2-я ступень	б) моделирование при помощи ролевой (деловой) игры ситуации, близкой к реальной.
3-я ступень	в) мини-лекция или рассказ, демонстрация видеофильма о технике в целом
4-я ступень	г) выполнение тематического упражнения на отработку одного простого элемента этого навыка;

Задание 41. Вы приглашены на празднование дня рождения друга/подруги в общественное заведение. Оцените, к какому типу предприятий оно относится в соответствие с требованиями ГОСТ 30389-2013 Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования.

Задание 42. При обслуживании гостя в зале ресторана официант столкнулся со следующей ситуацией: Гость выбрал блюдо «*Пельмешки фри*», которого на данный момент не оказалось в наличии. В ответ официант произнес:

- «Пельмешки фри» у нас сейчас закончились. Могу предложить Вам «Мини-чебуреки», обжаренные до хрустящей корочки с сочной мясной начинкой. Отличная замена. Уверен, вы не разочаруетесь!»

Какой прием мерчандайзинга использовал официант при обслуживании клиента?

Задание 43. При обслуживании гостя в зале ресторана официант, рекомендуя блюда или напитки, слегка кивал головой, как бы в подтверждение своих слов. Какой психологический прием использовал официант в данном случае?

7.4. Содержание занятий семинарского типа

Цель и задачи семинаров

Семинары по дисциплине проводятся с целью закрепления теоретических знаний в сфере ресторанных бизнеса, обучения студентов знаниям и умениям в области основ функционирования предприятий питания, технологий оказания услуг в сфере питания, построения клиентских отношений. Семинары направлены на формирование у студентов практических умений, практических навыков в области ресторанный деятельности, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Семинары по дисциплине **«Основы ресторанныго сервиса»** - метод репродуктивного обучения, обеспечивающий связь теории и практики, содействующий выработке у студентов умений и навыков применения знаний, полученных на лекции и в ходе самостоятельной работы.

Семинар предполагает по заданию и под руководством преподавателей выполнение и презентацию студентами результатов индивидуальной работы, подготовку и презентацию индивидуального доклада по одной из проблемных тем дисциплине.

Занятия по дисциплине **«Основы ресторанныго сервиса»** проводятся в специализированном кабинете, оснащенном стендами, мультимедийным и специализированным оборудованием, а также на базе предприятий питания и гостиниц.

Семинары способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов.

Виды семинаров

По дисциплине **«Основы ресторанныго сервиса»** используются интерактивные формы семинарских занятий:

- Практическое занятие-беседа
- Семинар-диспут
- Заслушивание и обсуждение докладов с презентациями
- Решение ситуационных задач (кейсы)
- Выездное занятие на специализированную выставку ПИР Expo, в гостиницу

В результате проведения семинарских занятий студент должен

- изучить и свободно ориентироваться в законодательно-нормативной базе по предприятиям питания и гостеприимства;
- ознакомиться с современными тенденциями развития индустрии питания и требованиями к специалистам отрасли;
- применять основные принципы функционирования службы питания

- осознавать свою роль в команде, осуществлять социальное взаимодействие в ресторанном сервисе;
 - закрепить знания об основных принципах деятельности предприятий питания, организации обслуживания на предприятиях общественного питания; технологического процесса производства ресторанный продукции.
- Практические занятия по данной дисциплине проводятся в форме семинаров.

Тематика семинаров

Семинар 1,2.

Вид занятия: Семинар-беседа

Тема и содержание занятия: Характеристика типов предприятий общественного питания. Служба питания гостиниц и иных средств размещения. Нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятий питания и гостеприимства

Цель занятия: углубить теоретические знания в ресторанный сфере.

Практические навыки: приобрести навыки ориентации в базе Законодательно-нормативных документов, регламентирующих деятельность предприятий питания и гостеприимства.

Вопросы:

1. Характеристика типов предприятий общественного питания.
2. Службы питания гостиниц и иных средств размещения.
3. Нормативные документы, регламентирующие деятельность предприятий общественного питания.

Контрольные задания:

Подготовить доклад и презентацию по темам:

1. История зарождения и развития ресторанных хозяйств в конкретной стране мира.
2. История зарождения и развития ресторанных и гостиничного хозяйства в России.
3. Основные особенности, проблемы и перспективы развития ресторанный отрасли в регионах РФ.
4. Рынок ресторанных услуг в Москве и в Санкт-Петербурге
5. Рынок ресторанных/ гостиничных услуг в республике, крае, области, городе - родине студента.
6. Факторы, сдерживающие развитие ресторанный индустрии в Европе в Средние века.
7. Развитие европейского ресторанных бизнеса в эпоху становления и расцвета капиталистических отношений.
8. «Золотой век» европейской ресторанный индустрии.
9. Маркетинг предприятия питания
10. Мерчандайзинг - деятельность предприятия по стимулированию сбыта продукции и услуг
11. Рекламное продвижение предприятий питания

Семинар 3,4.

Вид практического занятия: Семинар-беседа

Тема и содержание занятия: Характеристика человеческих потребностей в сфере индустрии общественного питания. Разработка системы клиентских отношений в сфере гостеприимства и ресторанный бизнеса.

Цель занятия: закрепить теоретические знания.

Практические навыки: усвоить принципы организации деятельности предприятий общественного питания для удовлетворения различных потребностей гостей.

Вопросы для обсуждения:

1. Характеристика человеческих потребностей в сфере индустрии общественного питания.
2. Характеристика типов предприятий общественного питания в соответствии с нормативными документами
3. Требования и обязанности, предъявляемые к обслуживающему персоналу
4. Системы клиентских отношений в сфере гостеприимства и ресторанных бизнесов.

Семинар 5

Вид занятия: Семинар - диспут

Тема и содержание занятия: Франчайзинг как одна из моделей организации ресторанных дел. Сущность франчайзинга и основные понятия, виды, формы, преимущества.

Цель занятия: определить принципы функционирования предприятий общественного питания, выделить преимущества такой формы функционирования предприятий питания как «Франчайзинг».

Практические навыки: приобрести первичные навыки организации ресторанных сервисов, опыт использования знаний в деятельности предприятий ОП.

Вопросы для обсуждения:

- 1 Общие принципы функционирования предприятий питания.
2. Понятие «Франчайзинг» в ресторанных делах.
3. Виды, формы, преимущества предприятий питания, функционирующих по франчайзингу.

Для студентов очной формы обучения контрольная точка 1 - Выступление с докладами в форме презентаций.

Семинар 6,7.

Вид практического занятия: Семинар-беседа

Тема и содержание занятия: Теоретические основы ресторанных дел. Основные понятия и термины. Ресторанная терминология в профессиональной деятельности. Государственное регулирование ресторанных дел.

Цель занятия: Изучить нормативно-правовые источники, регулирующие деятельность предприятий ресторанных бизнесов.

Практические навыки: приобрести первичные навыки организации ресторанных сервисов, опыт использования знаний в деятельности предприятий ОП.

Вопросы для обсуждения:

1. Виды и формы услуг в сфере питания.
2. Требования к оказанию услуг в общественном питании.
3. Основные положения ГОСТ 31985-2013. Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Термины и определения.
4. Основные положения ГОСТ 31984-2012 Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Общие требования.

Семинар 8.

Вид практического занятия: Семинар-беседа

Тема и содержание занятия: Подготовка к обслуживанию гостей на предприятиях питания

Цель занятия: закрепить знания о подготовке к обслуживанию гостей на предприятиях питания

Практические навыки: приобрести первичные навыки обслуживания гостей на

предприятиях питания.

Вопросы для развернутого выступления студентов с презентацией:

1. Форменная одежда обслуживающего персонала
2. Виды столовой посуды. Столовые приборы
3. Столовое белье.
4. Предварительная сервировка стола.

Семинар 9.

Вид практического занятия: Семинар-беседа

Тема и содержание занятия: Требования и обязанности, предъявляемые к обслуживающему персоналу. Форменная одежда обслуживающего персонала.

Цель занятия: закрепить знания требований к обслуживающему персоналу на предприятиях питания. Изучить функциональные обязанности обслуживающего персонала на предприятии питания.

Практические навыки: приобрести первичные умения определять назначение и принципы работы службы обслуживания, ознакомиться с должностными обязанностями работников предприятий питания.

Вопросы для обсуждения:

1. Основные положения ГОСТ 30524-2013 Услуги общественного питания. Требования к персоналу.
2. Назначение службы (департамент) обслуживания.
3. Должностные обязанности менеджеров.
4. Должностные обязанности обслуживающего персонала предприятий питания
5. Форменная одежда обслуживающего персонала.

Семинар 10.

Вид занятия: Решение ситуационных задач (кейсов), проведение текущей аттестации

Тема и содержание занятия: Культура обслуживания в ресторанном сервисе.

Определение, составляющие понятия культура обслуживания. Показатели культуры обслуживания, методика расчета. Пример расчета показателя культуры обслуживания по пятибалльной системе

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие - «культура обслуживания»
2. Составляющие культуры обслуживания в ресторанном бизнесе.
3. Показатели культуры обслуживания.
4. Пример расчета показателя культуры обслуживания.

Цель занятия: усвоить основные принципы встречи и размещения гостей

Практические навыки: овладеть первичными навыками официанта по встрече и обслуживании гостей, расчет показателей культуры обслуживания.

Ситуационная задача: «Встреча и обслуживание гостей»

Подготовка и анализ информации по теме, демонстрация первичных умений и навыков обслуживания гостей

Для студентов очной формы обучения контрольная точка 2- контрольная работа.

Семинар 11.

Вид занятия: Семинар-беседа. Заслушивание и обсуждение докладов с презентациями.

Тема и содержание занятия: Меню и карта вин. Назначение и правила составления меню. Виды меню. Карта вин. Карта коктейлей.

Цель занятия: закрепить знания о назначении и правилах составления меню.

Практические навыки: приобрести опыт составления меню для потребителей.

Вопросы для обсуждения:

1. Виды меню.
2. Карта вин
3. Карта коктейлей

Семинар 12,13.

Вид занятия: Case-study, проведение текущей аттестации

Тема и содержание занятия: Лояльность клиентов - значимый критерий эффективности коммерческой деятельности ресторана. Понятие «лояльность клиентов». Программы лояльности на предприятиях ОП.

Цель занятия: закрепить знания о системе клиентских отношений в сфере гостеприимства и ресторанном бизнесе.

Практические навыки: приобрести опыт разработки программ лояльности для клиентов предприятий питания.

Вопросы для обсуждения:

1. Разработка системы клиентских отношений в сфере гостеприимства и ресторанных бизнеса.

2. Понятие «лояльность клиентов».

3. Программы лояльности на предприятиях питания.

Для студентов очной формы обучения контрольная точка 3 - Решение
ситуационных задач.

Семинар 14,15.

Вид занятия: Семинар-дискуссия. Заслушивание и обсуждение докладов с презентациями.

Тема и содержание занятия: Традиции и культура питания народов мира.

Влияние различных факторов, в т.ч. религии на формирование и становление традиций и культур питания.

Цель занятия: закрепить знания о традициях и культуре питания иностранных туристов.

Практические навыки: приобрести опыт организации питания иностранных туристов.

Вопросы для обсуждения:

1. Национальная кухня и особенности питания иностранных туристов.

2. Требования к предприятиям питания при организации обслуживания иностранных туристов.

3. Факторы, влияющие на формирование традиций и культур питания.

Семинар 16.

Вид занятия: Семинар-беседа. Заслушивание и обсуждение докладов с презентациями.

Тема и содержание занятия: Особенности питания, исторический путь развития традиций славянских народов.

Цель занятия: закрепить теоретические знания об историческом пути развития традиций и особенностях питания славянских народов

Практические навыки: приобрести опыт организации питания туристов.

Вопросы для обсуждения:

1. Национальная кухня славянских народов.
2. Требования к предприятиям питания при организации обслуживания иностранных туристов.
3. Факторы, влияющие на формирование традиций и культур питания славянских народов

Семинар 17,18.

Вид занятия: Case-study, проведение текущей аттестации.

Тема и содержание занятия: Построение контактной зоны в сфере гостеприимства и ресторанный деятельности

Цель занятия: закрепить теоретические знания о правилах построения контактных зон при обслуживании гостей в индустрии гостеприимства и ресторанный сфере.

Практические навыки: усвоить последовательность технологических процессов обслуживания потребителей при разных видах сервиса.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие контактной зоны.
2. Требования к организации зон обслуживания на предприятиях питания.
3. Факторы, влияющие на организацию контактных зон при обслуживании различных категорий гостей.

Для студентов очной формы обучения контрольная точка 4 - тестирование.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, необходимых для освоения дисциплины, используемых при осуществлении образовательного процесса, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

8.1. Основная литература

1. Кацерикова, Н. В. Ресторанное дело : учебное пособие : [16+] / Н. В. Кацерикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Кемерово : Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет), 2010. – 332 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141509>

2. Рождественская, Л. Н. Гостеприимство и сервис в индустрии питания : учебное пособие : [16+] / Л. Н. Рождественская, Л. Е. Чередниченко, С. И. Гравчева ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2017. – 179 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575278>

3. Главчева, С. И. Организация производства и обслуживания в ресторанах и барах : учебное пособие / С. И. Главчева, Л. Е. Чередниченко. – 2-е изд. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2011. – 204 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229007>

8.2. Дополнительная литература

1. Кучер, Л. С. Официант-бармен : учебное пособие / Л. С. Кучер, Л. М. Шкуратова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2017. – 562 с. : ил. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=486040>

2. Менеджмент в гостинично-туристическом бизнесе : учебное пособие : [16+] / И. В. Мишурова, Е. Н. Бандурина, О. В. Гудикова [и др.] ; под ред. И. В. Мишурой ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2017. – 332 с. : табл., граф., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567420>

9. Программное обеспечение информационно-коммуникационных технологий

9.1. Информационные технологии

1. Персональные компьютеры;
2. Доступ к интернет
3. Проектор.
4. Система VOTUM.

9.2. Программное обеспечение

1. Windows 7
2. LibreOffice Writer,
3. LibreOffice Calc,
4. LibreOffice Impress

9.3. Информационные справочные системы

1. <http://biblioclub.ru> – Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» Договор №96-09/2025 от 12.09.2025 г.
2. <http://lib.iconic.ru> - Электронная библиотечная система АНО ВО «ИНО»
3. <http://edu.ru> – Федеральный портал «Российское образование»
4. <https://www.minobrnauki.gov.ru> – сайт Министерства науки и высшего образования РФ
5. <http://prlib.ru> – Президентская библиотека имени Б. Н. Ельцина
6. <http://rusneb.ru> – Национальная электронная библиотека
7. <http://rusneb.ru> – Национальная электронная библиотека
8. <http://elibrary.rsl.ru> – Российская государственная библиотека
9. <http://elibrary.ru> – Научная электронная библиотека «Elibrary»

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине выступают лекционные и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения, посещение профильных выставок, в гостиничных предприятиях), а также самостоятельная работа обучающихся.

В предлагаемой методике обучения выступают лекционные и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения.), а так же самостоятельная работа обучающихся.

- лекции

Теоретические занятия (лекции) организуются по потокам. На лекциях излагаются

темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки.

Каждая лекция по дисциплине освещает определенную тему (проблему, тесно связанную с предыдущим материалом;

- содержит достаточное количество ярких и убедительных примеров, фактов, обоснований, имеет четко выраженную связь с практикой;
- вызывает у обучающихся необходимый интерес познания, дает направление для самостоятельной работы;
- отражает методическую обработку материала (выделение главных мыслей и положений, подчеркивание выводов, повторение их в различных формулировках);
- является наглядной, сочетается с демонстрацией аудиовизуальных материалов, макетов, моделей и образцов;
- излагается четким и ясным языком, содержит разъяснение всех вновь вводимых терминов и понятий;

Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности.

Изложение лекционного материала рекомендуется проводить в мультимедийной форме (презентаций). При этом основным методом ведения лекции является метод проблемного изложения материала, также используются интерактивные формы:

- **проблемная лекция** (ПЛ) введение нового знания через проблемность вопроса и Т.д.)
- **лекция -дискуссия.**
- **академическая лекция**

- практические занятия

Практические занятия по дисциплине проводятся с целью приобретения практических навыков в сфере ресторанных бизнеса.

Практические занятия по дисциплине **«Основы ресторанных сервиса»** - метод репродуктивного обучения, обеспечивающий связь теории и практики, содействующий выработке у студентов умений и навыков применения знаний, полученных на лекции и в ходе самостоятельной работы.

Практическое занятие предполагает по заданию и под руководством преподавателей выполнение и презентацию студентами результатов индивидуальной работы, подготовку и презентацию индивидуального доклада по одной из проблемных тем дисциплине.

Практические занятия, направлены на формирование у студентов практических умений, практических навыков в области ресторанных бизнеса, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практические занятия по дисциплине **«Основы ресторанных сервиса»** проводятся в специализированном кабинете, оснащенном стендами, мультимедийным и специализированным оборудованием, а также на базе предприятий питания.

Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов.

По дисциплине **«Основы ресторанных сервиса»** используются интерактивные формы практических занятий:

- практическое занятие-беседа
- выездное занятие на специализированную выставку, в гостиницу

- семинар-диспут,
- заслушивание и обсуждение докладов с презентациями;
- решение ситуационных задач Case-study,

- самостоятельная работа обучающихся

Целью самостоятельной работы обучающихся является формирование способностей к самостоятельному познанию и обучению, поиску литературы, обобщению, оформлению и представлению полученных результатов, их критическому анализу, поиску новых и неординарных решений, аргументированному отстаиванию своих предложений, умений подготовки выступлений и ведения дискуссий.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Основы ресторанных сервиса» проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся;
- углубления и расширения теоретических знаний;
- формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации;
- формирования общих и профессиональных компетенций
- развитию исследовательских умений

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося

Формы самостоятельной работы:

- подготовка доклада, презентаций по темам
- работа в электронной образовательной среде,
- подготовка индивидуальных заданий,
- подготовка к решению ситуационных задач (кейсов)
- конспектирование, составление обзоров по темам
- подготовка к контрольной работе;
- подготовка к тестированию.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося.

Перечень тем самостоятельной работы студентов по подготовке к лекционным и практическим занятиям соответствует тематическому плану рабочей программы.

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

В АНО ВО «ИНО» предусмотрены учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических/индивидуальных занятий, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Аудитории, в которых проводятся занятия по дисциплине, укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (в электронном виде - презентаций), обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие примерным программам дисциплин, рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

<p>Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно- наглядных пособий и используемого программного обеспечения</p>	<p>Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)</p>
<p>Учебная аудитория №5</p> <p>Оснащение:</p> <p>Стул с пюпитром – 48 шт.</p> <p>Стол преподавателя – 1 шт.</p> <p>Стул преподавателя – 1 шт.</p> <p>Экран большого размера – 1 шт.</p> <p>Меловая доска – 1 шт.</p> <p>Ноутбук - 1 шт.</p> <p>Проектор INFocus -1 шт.</p>	<p>115114, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Даниловский, наб. Дербеневская, д. 11, этаж № 1, нежилое помещение, площадью 479.2 м2 (часть нежилого помещения)</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы</p> <p>Оснащение:</p> <p>Стул с пюпитром – 25 шт.</p> <p>Стол преподавателя – 1 шт.,</p> <p>Стул преподавателя – 1 шт.</p> <p>Персональный компьютер с периферией, с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Организации. – 1 шт.</p> <p>МФУ - 1 шт.</p>	<p>115114, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Даниловский, наб. Дербеневская, д. 11, этаж № 1, нежилое помещение, площадью 479.2 м2 (часть нежилого помещения)</p>