

ТУРИСТІК КӨПСАЙЫС

«Туристтік кәсіпкерлік»

ҚОСЫМША (MINOR) БІЛІМ БЕРУ БАҒДАРЛАМАСЫ

Кімге арналған: Білім беру бағдарламасының негізінде студенттердің дербес білім беру траекторияларын таңдауға негізделген білім беру үрдісін ұйымдастыру тұжырымдамасы жатыр. «Туристтік бизнес кәсіпкері» майнері студенттердің жеке тұлғасын, жеке тұлғалық ішкі ресурстарын ашудан көрінетін кәсіби құзіреттіліктерді қалыптастыруға бағытталған.

Өзектілігі: Жан-жақты білімді, білікті, бәсекеге қабілетті, қызмет көрсету саласында іргелі білімі бар, зерттеу қызметінің кәсіби дағдыларын дамытуға және іске асыруға қабілетті кадрларды даярлау, туризм саласындағы кәсіпорындардың (мекемелердің) қызметін ұйымдастырудың қазіргі заманғы әдістері мен технологияларын іс жүзінде қолдануға бағытталған жобаларды орындау, білім алушы тұрақты кәсіби өзін-өзі жетілдіруге бағытталған кәсіби қызметті ұйымдастыруға баса назар аудару болып табылады.

Негіздеме: Бизнес және кәсіпкерлік экономикалық қатынастарды шаруашылық жүргізуші субъектілердің экономикалық мүдделерін қанағаттандыратын қызмет ретінде қарастырылады. Тыңдаушыларға бизнес пен кәсіпкерліктің теориялық негіздерін ұсыну, бизнестің ұйымдық-құқықтық нысандары, өз ісін ашу, қайта құру және жою үшін қажетті іс-әрекет тәртібімен таныстыру, туристік бизнес пен жалпы кәсіпкерлікті ұйымдастыру негіздері бойынша білім мен практикалық дағдыларды қалыптастыру мәселелері қарастырылады.

Мақсаты: Заманауи маркетингтік және менеджменттің негізгі қағидаларын, АКТ-ды меңгеріп, кәсіпкерлік дағдыларды қалыптастыру. **Бағдарламаның сипаттамасы:**

1. «Туристтік кәсіпкерлік» (Minor) бағдарламасы 3 пәннен тұрады, әр пән 5 кредит, қорытындысында білім алушы 15 кредит меңгеруі тиіс.
2. «Туристтік кәсіпкерлік» (Minor) бағдарламасы пререквизиттерді қажет етпейді.
3. Бакалавр дәрежесі үшін кредит саны өзгеріссіз қалады-240 кредиттен кем емес.

Бағдарламаның мазмұны:

№	Пән атауы	Пәннің сипаттамасы	Қалыптасатын оқыту нәтижелері
1	Туристтік көпсайыс	Пәннің мақсаты — білім алушыларға заманауи еңбек талаптарына сай белсенді туризмнің көпсайысын ұйымдастыруға қажетті кәсіби құзыреттерді қалыптастыру. Оған спорттық-туристік іс-әрекеттерді жоспарлау, қауіпсіздік техникасын сақтау, табиғи ортада бағдарлау және командалық ынтымақтастық дағдыларын дамыту жатады. Студенттер цифрлық технологиялар мен жасанды интеллектіні қолдана отырып маршруттарды модельдейді, навигациялық жүйелерді талдайды және тәуекелдерді бағалайды. Төтенше жағдайларда шешім қабылдау, физикалық дайындық пен көшбасшылық қасиеттерді жетілдіру қарастырылған. Оқу бағдарламасы туристік жарыстар, слеттер мен іс-шараларды өткізу алгоритмдерін меңгерту арқылы нұсқаушы-гид ретіндегі кәсіби дайындықты қамтамасыз етеді.	ОН 5 – Көптілді кәсіби коммуникация жүргізіп, келіссөздер ұйымдастырады және халықаралық туристік ортада тиімді іскерлік өзара әрекеттесуді қамтамасыз етеді. ОН 6 – Кәсіби стандарттар мен қызмет көрсету сапасының талаптарына сәйкес туристік қызмет көрсетуді жоғары деңгейде ұйымдастырады; туризм саласындағы кәсіби мәселелерді шешуде аналитикалық ойлау, зерттеу әдістері, эмоционалдық интеллект және цифрлық құзыреттерді тиімді қолданады. ОН 10 – Цифрлық маркетинг, SMM, SEO және аналитикалық платформаларды қолдана отырып, туристік өнімдерді халықаралық және ішкі нарықта ілгерілетеді; ұйымның стратегиялық мақсаттарына сәйкес бизнес қажеттіліктерін

			терең зерттеп, оларды жүзеге асырудың инновациялық жолдарын дайындай алады.
2	Digital-маркетинг	<p>Пәннің мақсаты — білім алушыларға заманауи еңбек талаптарына сай белсенді туризмнің көпсайысын ұйымдастыру үшін қажетті кәсіби құзыреттерді қалыптастыру. Оларға сандық маркетинг құралдарын, әлеуметтік медиа стратегияларын және жасанды интеллектке негізделген аналитиканы қолданып маркетингтік шешімдер қабылдау, спорттық-туристік іс-әрекеттерді жоспарлау, қауіпсіздік пен табиғи ортада бағдарлауды қамтамасыз ету кіреді. Студенттер маршруттарды модельдеп, SEO/SEM, SMM және контент-маркетинг принциптерін қолдана отырып аудиторияны тартуды үйренеді. Google Analytics тәрізді сервис арқылы кампания тиімділігін бағалау және тәуекелдерді басқару, төтенше жағдайларда шешім қабылдау дағдылары дамытылады.</p>	<p>ОН 5 – Көптілді кәсіби коммуникация жүргізіп, келіссөздер ұйымдастырады және халықаралық туристік ортада тиімді іскерлік өзара әрекеттесуді қамтамасыз етеді.</p> <p>ОН 6 – Кәсіби стандарттар мен қызмет көрсету сапасының талаптарына сәйкес туристік қызмет көрсетуді жоғары деңгейде ұйымдастырады; туризм саласындағы кәсіби мәселелерді шешуде аналитикалық ойлау, зерттеу әдістері, эмоционалдық интеллект және цифрлық құзыреттерді тиімді қолданады.</p> <p>ОН 9 – Жасанды интеллект, Big Data және smart tourism технологияларын пайдаланып, инновациялық туристік өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді жобалауға, компанияның оң имиджін қалыптастыру арқылы бренд деңгейіне жеткізу жолдарын талдауға, сұранысты ынталандыруға цифрлық сервистерді пайдаланып сатылымның өсуін қамтамасыз етуге бағытталған маркетингтік іс-шараларды әзірлеп, іске асырады.</p>

3	MICE туризм және eventменеджмент	Пәннің мақсаты — білім алушыларға MICE туризм және event-менеджмент саласында заманауи еңбек нарығы талаптарына сай кәсіби дағдылар мен білім беру. Пән сипаттамасы: курс іс-шараларды жоспарлау, логистика, бюджеттеу, PR және тәуекелдерді басқару қабілеттерін қалыптастырады; студенттер қатысушылар ағымын болжау, клиент тәжірибесін персонализациялау және іс-шара аналитикасын жүргізу үшін цифрлық құралдар мен жасанды интеллект технологияларын қолдануды меңгереді. Оқыту нәтижелері: студенттер құжаттаманы дайындау, жобалау алгоритмін жасау, іс-шаралардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету және тиімді цифрлық стратегияларды әзірлеу қабілеттерін дәлелдейді; олар уақытты басқару, коммуникация және креативті жоспарлау дағдыларын көрсетеді	ОН 5 – Көптілді кәсіби коммуникация жүргізіп, келіссөздер ұйымдастырады және халықаралық туристік ортада тиімді іскерлік өзара әрекеттесуді қамтамасыз етеді. ОН 6 – Кәсіби стандарттар мен қызмет көрсету сапасының талаптарына сәйкес туристік қызмет көрсетуді жоғары деңгейде ұйымдастырады; туризм саласындағы кәсіби мәселелерді шешуде аналитикалық ойлау, зерттеу әдістері, эмоционалдық интеллект және цифрлық құзыреттерді тиімді қолданады. ОН 12 – Туристік ұйымдарда адам ресурстарын басқаруда цифрлық платформалар мен HR-аналитика, мінез-құлқын және үлесін үздіксіз жақсарту арқылы қызметкерлердің жұмысын басқару процесін ұйымдастыра алады, қолдайды
			және команда қызметін үйлестіру құралдарын қолдана алады.

ҚОСЫМША (MINOR) БІЛІМ БЕРУ БАҒДАРЛАМАСЫ «е-Турагент»

Кімге арналған: Туристік нарықты цифрландыру жағдайында клиенттерге бағдарланған коммуникация және цифрлық сату агенттіктер мен онлайн-платформалардың бәсекеге қабілеттілігі үшін негізгі болып табылады. Жасанды интеллект шығындарды төмендетеді және конверсияны арттыра отырып, клиенттермен өзара іс-қимылды (чат-боттар, ұсынымдар, динамикалық баға белгілеу) автоматтандырады және дербестендіреді. Туристік бағыттар көші-қонға, визалық өзгерістерге және бағыттарға қойылатын талаптарға байланысты серпінді болып қалуда, бұл талдау мен икемді құралдарды талап етеді. Білім беруде технологиялар мен деректер этикасын ескере отырып, бірыңғай модульде ИИ көмегімен кәсіби коммуникация, сандық сату және ассортиментті басқару дағдыларын дамыту маңызды.

Өзектілігі: Кәсіби коммуникация мәдениетін сақтай отырып, тұтынушылардың сұраныстарына сай қызмет көрсету алгоритмдерін оңтайландыру және цифрлық сервистік шешімдерді енгізу. **Негіздеме:** Курс маркетинг, ЖИ және клиенттік сервис саласындағы терең теориялық білімдер мен қажетті практикалық дағдыларды ұштастыра отырып, туристік агентке сәтті сандық коммуникация, сатуды басқару және жаһандық және жергілікті нарықтарда ұсыныстарды бейімдеу үшін қажетті кешенді құзыреттерді дамытады.

Мақсаты: Клиенттік сервисті жақсарту, сату және туристік бағыттарды басқару үшін жасанды интеллектті пайдалана отырып, цифрлық туристік агенттіктер мен платформаларды құруға және басқаруға қабілетті мамандар даярлау. **Бағдарламаның сипаттамасы:**

1. «е-Турагент» (Minor) бағдарламасы 3 пәннен тұрады, әр пән 5 кредит, қорытындысында білім алушы 15 кредит меңгеруі тиіс.
2. «е-Турагент» (Minor) бағдарламасы пререквизиттерді қажет етпейді.
3. Бакалавр дәрежесі үшін кредит саны өзгеріссіз қалады-240 кредиттен кем емес.

Бағдарламаның мазмұны:

№	Пән атауы	Пәннің сипаттамасы	Қалыптасатын оқыту нәтижелері
1	Сату технологиялары және клиенттік коммуникациялар	Пәннің мақсаты — білім алушыларға туристік өнімдерді тиімді сату және клиенттермен кәсіби коммуникацияларды басқару бойынша заманауи еңбек нарығы талаптарына сай кешенді құзыреттер беру. Пән сипаттамасы: курс CRM жүйелерін, цифрлық сату платформаларын және ЖИ-негізіндегі клиенттік мінез-құлық аналитикасын қолдануды үйретеді; студенттер деректерге негізделген шешім қабылдауды, келіссөз жүргізуді, қажеттілікті анықтауды және персонализацияланған ұсыныстар әзірлеуді меңгереді. Оқыту нәтижелері: түлектер мультиарналы коммуникацияны қалыптастыра алады, цифрлық кампанияларды жобалап жүргізеді, клиент тәжірибесін басқару және этикалық деректермен жұмыс дағдыларын көрсетеді.	<p>ОН 9 – Жасанды интеллект, Big Data және smart tourism технологияларын пайдаланып, инновациялық туристік өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді жобалауға, компанияның оң имиджін қалыптастыру арқылы бренд деңгейіне жеткізу жолдарын талдауға, сұранысты ынталандыруға цифрлық сервистерді пайдаланып сатылымның өсуін қамтамасыз етуге бағытталған маркетингтік іс-шараларды әзірлеп, іске асырады.</p> <p>ОН 11 – Туристік кәсіпкерлік пен электрондық коммерция құралдарын пайдаланып, тұтынушылық мінез-құлықты және қажеттіліктерін талдайды, экономикалық тиімділігін бағалап бизнес-модельдерді клиенттік тәжірибе қағидаттарына сәйкес әзірлеп, туристік өнімдер мен сервистерді бейімдейді.</p>
			<p>ОН 12 – Туристік ұйымдарда адам ресурстарын басқаруда цифрлық платформалар мен HR-аналитика, мінез-құлқын және үлесін үздіксіз жақсарту арқылы қызметкерлердің жұмысын басқару процесін ұйымдастыра алады, қолдайды және команда қызметін үйлестіру құралдарын қолдана алады.</p>

2	Smart tourism: туристік өнімді жасанды интеллект негізінде жасақтау	<p>Пәннің мақсаты — білім алушыларға жасанды интеллект, үлкен деректер және цифрлық платформалар негізінде инновациялық туристік өнімдерді жобалау және басқару саласындағы кәсіби құзыреттерді қалыптастыру.</p> <p>Пән сипаттамасы: курс деректер жинау, визуализация және аналитика әдістерін, ұсыныс жүйелері, чат-боттар, ақылды маршруттар және AR/VR прототиптеуді қамтиды; студенттер сұранысты болжау, тұтынушы тәжірибесін персонализациялау және маршруттарды оңтайландыру тәсілдерін үйренеді. Оқыту нәтижелері: түлектер деректерге негізделген концепциялар әзірлей алады, AI-модельдерді қолдана отырып өнімдерді прототиптеп тестілейді, тұрақтылық пен қолжетімділікті ескере отырып инновациялық туристік шешімдер енгізеді.</p>	<p>ОН 6 – Кәсіби стандарттар мен қызмет көрсету сапасының талаптарына сәйкес туристік қызмет көрсетуді жоғары деңгейде ұйымдастырады; туризм саласындағы кәсіби мәселелерді шешуде аналитикалық ойлау, зерттеу әдістері, эмоционалдық интеллект және цифрлық құзыреттерді тиімді қолданады.</p> <p>ОН 7- Қонақ үйлер мен қонақтардың арасындағы ақпарат ағынын басқарады, мүдделі тараптарда және туристерде қонақ үйдің жағымды бейнесін қалыптастыру жолдарын қарастырады; сақтандыру (қайта сақтандыру) шарттарының талаптарын айқындай алады.</p> <p>ОН 9 – Жасанды интеллект, Big Data және smart tourism технологияларын пайдаланып, инновациялық туристік өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді жобалауға, компанияның оң имиджін қалыптастыру арқылы бренд деңгейіне жеткізу жолдарын талдауға, сұранысты ынталандыруға цифрлық сервистерді пайдаланып сатылымның өсуін қамтамасыз етуге бағытталған маркетингтік іс-шараларды әзірлеп, іске асырады.</p>
3	Халықаралық және отандық туристік бағыттар географиясы	<p>Пәннің мақсаты — білім алушыларға әлемдік және отандық туристік бағыттардың географиясын кешенді талдау арқылы географиялық, мәдени және экономикалық ерекшеліктеріне негізделген кәсіби құзыреттер беру. Пән сипаттамасы: курс GIS және цифрлық картографияны, туристік ағындарды зерттеуді, бағыттарды</p>	<p>ОН 9 – Жасанды интеллект, Big Data және smart tourism технологияларын пайдаланып, инновациялық туристік өнімдер мен көрсетілетін қызметтерді жобалауға, компанияның оң имиджін қалыптастыру арқылы бренд деңгейіне жеткізу жолдарын талдауға, сұранысты ынталандыруға цифрлық сервистерді пайдаланып сатылымның өсуін қамтамасыз</p>

		<p>жоспарлау және бәсекеге қабілеттілікті бағалау құралдарын қамтиды; студенттер климат, инфрақұрылым, қауіпсіздік, көлік қолжетімділігі және мұралар сияқты сұраныс және ұсыныс факторларын талдайды. Оқыту нәтижелері: түлектер бағыттардың әлеуетін бағалап, маршруттар мен дестинацияларды жоспарлай алады, деректерге негізделген стратегиялық ұсыныстар әзірлейді және туризмнің тұрақты дамуын қамтамасыз ететін пәнаралық тәсілді қолданады.</p>	<p>етуге бағытталған маркетингтік іс-шараларды әзірлеп, іске асырады.</p> <p>ОН 11 – Туристік кәсіпкерлік пен электрондық коммерция құралдарын пайдаланып, тұтынушылық мінез-құлықты және қажеттіліктерін талдайды, экономикалық тиімділігін бағалап бизнес-модельдерді клиенттік тәжірибие қағидаттарына сәйкес әзірлеп, туристік өнімдер мен сервистерді бейімдейді.</p> <p>ОН 12 – Туристік ұйымдарда адам ресурстарын басқаруда цифрлық платформалар мен HR-аналитика, мінез-құлқын және үлесін үздіксіз жақсарту арқылы қызметкерлердің жұмысын басқару процесін ұйымдастыра алады, қолдайды және команда қызметін үйлестіру құралдарын қолдана алады.</p>
--	--	--	---