

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПЛКІ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра готельно-ресторанної та курортної справи

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Клієнтоорієнтований сервіс у готельно-ресторанному бізнесі»

на 2022-2023 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс, 7 семестр
Освітня програма / спеціалізація	«Готельно-ресторанна справа»
Спеціальність	241 Готельно-ресторанна справа
Галузь знань	24 Сфера обслуговування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Положишнікова Людмила Олександрівна

к.т.н., доцент

доцент кафедри готельно-ресторанної та
курортної справи

Контактний телефон	+38-095-840-45-32
Електронна адреса	ivanova7721@ukr.net
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.thvrg.puet.edu.ua/cont.php он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування у майбутніх фахівців цілісної уяви про процеси використання клієнтоорієнтованого підходу у готельно-ресторанному бізнесі на основі формування та засвоєння основних понять, принципів та функцій клієнтоорієнтованості у готельно-ресторанному бізнесі. Практичне застосування набутих теоретичних знань допоможе студентам оволодіти отриманими навичками, що є актуальним в умовах сьогодення з метою збільшення кількості лояльних гостей.
Тривалість	1 семестр: 5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Форми навчання: лекції та практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом. Методи навчання: лекції (пояснювально-ілюстративний, демонстративний, проблемного викладу, сторітелінг, дискусійний); практичні заняття (обговорення проблемних питань, дискусійний); самостійна робота (репродуктивний, реконструктивний, підготовка відповіді на проблемні питання, есе, метод самоконтролю)

Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; навчальна робота на практичних заняттях; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; самостійна робота з підготовки до занять та виконання домашніх завдань; доповіді та їх обговорення; тестування, поточні модульні контрольні роботи. Підсумковий контроль: семестр 7 – залік (ПМК)
Базові знання	Наявність знань з дисциплін: Основ готельної індустрії, Організація роботи готелів, Дослідження поведінки споживачів готельних та ресторанних послуг, Організація роботи ресторанів, Основи культури гостинності і споживання їжі
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей і програмні результати навчання, забезпечення яких підсилює дана навчальна дисципліна

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти студент
<p>РН 02. Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії готельної та ресторанної справи, організації обслуговування споживачів та діяльності суб'єктів ринку готельних та ресторанних послуг, а також суміжних наук.</p> <p>РН 07. Організувати процес обслуговування споживачів готельних та ресторанних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки.</p> <p>РН 08. Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами готельних та ресторанних послуг</p> <p>РН 11. Застосовувати сучасні інформаційні технології для організації роботи закладів готельного та ресторанного господарства.</p> <p>РН 12. Здійснювати ефективний контроль якості продуктів та послуг закладів готельного і ресторанного господарства</p> <p>РН 16. Виконувати самостійно завдання, розв'язувати задачі і проблеми, застосовувати їх в різних професійних ситуаціях та відповідати за результати своєї діяльності.</p> <p>РН 17. Аргументовано відстоювати свої погляди у розв'язанні професійних завдань при організації ефективних комунікацій зі споживачами та</p>	<p>ЗК 03. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК 04. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК 05. Здатність працювати в команді.</p> <p>ЗК 09. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК 10. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>СК 04. Здатність формувати та реалізовувати ефективні зовнішні та внутрішні комунікації на підприємствах сфери гостинності, навички взаємодії.</p> <p>СК 07. Здатність розробляти нові послуги (продукцію) з використанням інноваційних технологій виробництва та обслуговування споживачів.</p> <p>СК 08. Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організувати споживання готельних та ресторанних послуг для різних сегментів споживачів</p>

<p>суб'єктами готельного та ресторанного бізнесу</p> <p>РН 24. Здатність аналізувати ефективність технологічних процесів виробництва та надання послуг підприємствами готельно-ресторанного господарства, моделювати процеси виробництва та обслуговування.</p>	
--	--

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Клієнтоорієнтований підхід - основний аспект організації сервісного обслуговування		
Тема 1. Поняття про клієнтоорієнтований сервіс	Відвідування занять: захист домашнього завдання; обговорення матеріалу заняття; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	<i>Питання для самопідготовки:</i> 1. Визначення клієнтоорієнтованого підходу. 2. Елементи клієнтоорієнтованості. 3. Форми, функції клієнтоорієнтованості.
Тема 2. Історія виникнення та розвиток клієнтоорієнтованого сервісу	Відвідування занять: захист домашнього завдання; обговорення матеріалу заняття; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	<i>Питання для самопідготовки:</i> 1. Історія персоніфікованих відносин між продавцем та покупцем. 2. Виникнення клієнтоорієнтованих відносин у готельно-ресторанному бізнесі. 3. Характеристика сучасного клієнтоорієнтованого підприємства індустрії гостинності.
Тема 3. Організація клієнтоорієнтованого підходу у готельно-ресторанному сервісі в Україні та за кордоном	Відвідування занять: захист домашнього завдання; обговорення матеріалу заняття; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	<i>Питання для самопідготовки:</i> 1. Принципи сучасного клієнтоорієнтованого сервісу в Україні та за кордоном. Коли потрібна клієнтоорієнтованість? 2. Концепції клієнтоорієнтованості (концепція удосконалення продукції (послуги), інтенсифікації комерційних зусиль, маркетингу).
Модуль 2. Принципи побудови клієнтоорієнтованого сервісу у готельно-ресторанному бізнесі		
Тема 4. Споживач та його роль у готельно-ресторанному бізнесі, формування споживчої поведінки	Відвідування занять: захист домашнього завдання; обговорення матеріалу заняття; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	<i>Питання для самопідготовки:</i> 1. Фактори впливу на формування поведінки споживачів у готельно-ресторанному бізнесі.

		<p>2. Референтні групи та їх вплив на поведінку споживачів.</p> <p>3. Теорії мотивації споживачів.</p> <p>4. Купівельна поведінка споживачів.</p> <p>5. Робота з рекламаціями. Претензії і рекламації та їх роль у розвитку бізнесу.</p>
Тема 5. Типи споживачів у готельно-ресторанному бізнесі. Особливості роботи з ними		<p><i>Питання для самопідготовки:</i> Підготувати есе згідно з варіантом на тему: «Особливості роботи з важкими споживачами»</p>
Тема 6. Формування та розвиток взаємовідносин зі споживачами у готельно-ресторанному бізнесі		<p><i>Питання для самопідготовки:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Взаємодія зі споживачами. 2. Аналіз структури взаємодій 3. Підходи до формування та розвитку взаємовідносин з клієнтами. 4. Процеси управління взаємовідносин зі споживачами 5. Моделі формування та розвитку відносин зі споживачами. 6. Фактори, які визначають орієнтацію на клієнта.
Тема 7. Персонал та його роль у формуванні клієнтоорієнтованості	Відвідування занять: захист домашнього завдання; обговорення матеріалу заняття; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	<p><i>Питання для самопідготовки:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Роль клієнтоорієнтованості персоналу у формуванні професійних компетенцій та вплив на підвищення конкурентоздатності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. 2. Поняття, функції, форми прояву клієнтоорієнтованості персоналу, структура та класифікація видів клієнтоорієнтованості персоналу за сукупними ознаками. 3. Внутрішня та зовнішня клієнтоорієнтованість персоналу. 4. Класифікація факторів клієнтоорієнтованості персоналу (фактори індивідуального, організаційного рівня).
Тема 8. Персонал та його роль у формуванні клієнтоорієнтованості. Методи та методики її оцінювання.	Відвідування занять: захист домашнього завдання; обговорення матеріалу заняття; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	<p><i>Питання для самопідготовки:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методи процесу оцінювання клієнтоорієнтованості персоналу. 2. Етапи процесу оцінювання клієнтоорієнтованості персоналу.

		3. Ефективність методів оцінювання клієнторієнтованості персоналу
Тема 9. Ретаргентінг клієнтів у готельно-ресторанному бізнесі. Розвиток аттракт-функції.	Відвідування занять: захист домашнього завдання; обговорення матеріалу заняття; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	<i>Питання для самопідготовки:</i> 1. Ретаргентінг клієнтів у готельно-ресторанному бізнесі. 2. Види ретаргентінгу. 3. Аттракт-функції.
Тема 10. Тенденції та перспективи розвитку CRM-рішень в Україні та за кордоном	Відвідування занять: захист домашнього завдання; обговорення матеріалу заняття; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	<i>Питання для самопідготовки:</i> 1. Роль інформаційних технологій у процесі управління інформацією відповідно до концепції CRM. 2. Концепції CRM-рішень у процесі управління інформацією. 3. Аналітичні засоби у процесі управління відношеннями зі споживачами

Інформаційні джерела

Основні

1. Кіптенко В.К. Менеджмент туризму : підручник. Київ: Знання, 2010. 502 с.

Додаткові

1. Антошкова Н. А. Клієнтоорієнтований сервіс як пріоритетний споживчий запит споживачів підприємства ресторанного господарства у ххі столітті. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 6, т. 1. С.14–18.
2. Гончар О. І. Клієнтоорієнтований підхід в управлінні потенціалом підприємства. *Вісник Львівської комерційної академії*. Серія економічна. 2015. Вип. 49. С.36–41.
3. Гросул В.А. Лояльність споживачів як основний критерій формування конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства. *Економіка та управління підприємствами Мукачівський державний університет*. Мукачево, 2018. № 15. С. 272–277.
4. Зайцева О. І., Фурсов А. М. Використання інструментарію маркетингу вражень в індустрії гостинності. *Вісник Хмельницького національного університету*. Серія: економічні науки. 2019. № 3. С. 86–90.
5. Клепнева К.В. Підбір клієнтоорієнтованого персоналу. *Економіка і наука*. Серія: Економіка. 2014. №4. С.38–46.
6. Манорик А. А. Внутрішня і зовнішня клієнтоорієнтованість як один із ключових факторів ефективності організацій в2с-сегменту. *Управління бізнес-структурами*. 2018. № 3, С.169-181. URL: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/142596>. (Дата звернення 15.01.2022).
7. Неткова В.М. Систематизація типів лояльності споживачів продукції промислових підприємств. *Економіка: реалії часу*. 2016. №5(27), С.38–44. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n5.html>. (Дата звернення 15.01.2022).

8. Продан І. О., Різник Ю. І. Клієнтоорієнтований підхід як передумова конкурентоспроможності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. №1. С. 308–313.
9. Шавровская Марина Миколаївна. Формування і оцінки клієнтоорієнтованості персоналу // Вісник. Серія: Економіка. 2011. №2. С.35–40.
10. HR's Role in Improving Customer Centricity. Improving Employees' Customer Service Skills / Corporate Leadership Council. – URL : https://clc.executiveboard.com/Members/Popup/Download.aspx?cid=100166337&q=customer%20orientation&acws=WS_RRES_RS.
11. Service Quality and Satisfaction in the Context of Varying Levels of Restaurant Image and Customer Orientation during the COVID-19 Pandemic Huifeng Pan 1 and Hong-Youl HaSustainability 2021, 13, 9694. <https://doi.org/10.3390/su13179694>. P.1-16
12. Tareq Hashem, Sultan Freihat. Customer-focused service management as an approach of enhancing service culture among fast-food chains. *Management Science Letters*.2020. Vol.10. P. 2001-2010. URL: DOI:10.5267/j.msl.2020.2.012. (Дата звернення 15.01.2022).
13. Ulrich D., Brockbank W. The HR value proposition. – Boston, MA : Harvard Business School Press, 2015. 336 p.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

1. Загальне програмне забезпечення, до якого входить пакет програмних продуктів Microsoft Office.
2. Спеціалізоване програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу з навчальної дисципліни, яке включає перелік конкретних програмних продуктів – відсутнє.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

1. Організація освітнього процесу та відвідування занять – відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу»: http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_organizaciyu_osvitnogo_procesu_2020.pdf
1. Здобувач повинен дотримуватися принципів академічної доброчесності, зокрема недопущення академічного плагіату, фальсифікації, фабрикації, списування під час поточного, рубіжного та підсумкового контролю. В ПУЕТ діє «Положення про запобігання випадків академічного плагіату»: http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_zapobigannya_vypadkiv_akademichnogo_plagiatu.pdf «Положення про академічну доброчесність»: http://puet.edu.ua/sites/default/files/polozhennya_pro_akademichnu_dobrochesnist_2020.pdf
2. Політика щодо термінів виконання та перескладання завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин. «Порядок допуску студентів до заліково-екзаменаційної сесії»: http://puet.edu.ua/sites/default/files/poryadok_dopusku_studentiv_do_zalikovo-ekzamenaciyanoi_sesiyi.pdf
3. Здобувач, який пропустив заняття, самостійно вивчає матеріал за наведеними у силабусі джерелами та матеріалами дистанційного курсу і ліквідує заборгованість під час offline консультацій. Відпрацювання пропущених занять з поважних та неповажних причин проводиться під час консультацій за розкладом консультацій викладача, або через «Систему дистанційного навчання ПУЕТ» <https://cas.puet.edu.ua/cas/login?service=https%3A%2F%2Fel.puet.edu.ua%2F%3Fredirect>
4. Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/neformalna-osvita>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
-------------------	------------------------------------

Модуль 1. (теми 1-3) відвідування занять (3 балів); виконання та захист домашнього завдання (6 балів); обговорення матеріалу занять (9 балів); виконання навчальних завдань (6 балів); тестування (3 бали); виконання поточної модульної контрольної роботи (5 балів)	32
Модуль 1. (теми 4-10) відвідування занять (7 балів); виконання та захист домашнього завдання (14 балів); обговорення матеріалу занять (21 бал); виконання навчальних завдань (14 балів); тестування (7 балів); виконання поточної модульної контрольної роботи (5 балів)	68
Всього	100

Шкала оцінювання знань студентів за результатами підсумкового контролю з навчальної дисципліни «Клієнтоорієнтований сервіс у готельно-ресторанному бізнесі»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

