**6.1 КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАЧЁТА ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК»**

***Специальность 6-05-0311-02 «Экономика и управление» (профилизация «Экономика и управление туристическим бизнесом»)***

**II курс 4 семестр**

1. Причины поездки
2. Статистическая информация о путешествиях и туризме
3. Опрос пассажиров разных классов
4. Авиаперелёты
5. Морские и речные путешествия
6. Автомобильные и железнодорожные путешествия
7. Неудачный тур
8. Международный этикет
9. Планирование отпуска
10. Бронирование отпуска
11. Типы туристов
12. Где остановиться в отпуске
13. Меняющийся облик туризма
14. Отдых мечты
15. Прогнозирование будущих тенденций в туризме
16. Добро пожаловать в мою страну
17. Цель и составные части индустрии гостеприимства
18. Отрасли индустрии гостеприимства
19. История индустрии гостеприимства
20. Типы гостиниц
21. Типы рейтинговых систем отелей
22. Типы номеров
23. Способы бронирования
24. Процедура регистрации гостей
25. Обслуживание клиентов
26. Рассмотрение жалоб
27. Разрешение конфликтов

***Специальность 6-05-0311-02 «Экономика и управление» (профилизация «Экономика и управление туристическим бизнесом», «Экономика и управление гостиничным бизнесом»)***

**III курс 5 семестр**

1. История туризма
2. Туристическая индустрия
3. Карьера в сфере туризма
4. Творческий поиск работы
5. Как составить успешное резюме
6. Туризм и экономика
7. Влияние туризма
8. Известные достопримечательности
9. Любимые места
10. Классификация отелей в соответствии с гостями
11. Классификация отелей в соответствии с системой владения и управления
12. Удобства для семей с детьми
13. Удобства для людей с ограниченными физическими возможностями
14. Специальные услуги и сервисное обслуживание
15. Гостиничный менеджмент
16. Отделы отеля
17. Обязанности персонала отеля
18. Современные тенденции развития гостиничного бизнеса

***Специальность 6-05-0311-02 «Экономика и управление» (профилизация «Экономика и управление гостиничным бизнесом»)***

**III курс 5 семестр**

1. Определите цели кейтеринга (ресторанное обслуживание)
2. Определите виды кейтеринга (ресторанное обслуживание)
3. Типы предприятий общественного питания
4. Обязанности и качества хорошего официанта
5. Организация безопасности в сфере общественного питания
6. Гигиена питания
7. Охрана труда и техника безопасности
8. Униформа персонала
9. Основные части кухни
10. Оборудование и кухонные принадлежности
11. Дизайн обеденного зала
12. Классификация отелей в соответствии с гостями
13. Классификация отелей в соответствии с системой владения и управления
14. Удобства для семей с детьми
15. Удобства для людей с ограниченными физическими возможностями
16. Специальные услуги и сервисное обслуживание
17. Гостиничный менеджмент
18. Отделы отеля
19. Обязанности персонала отеля
20. Современные тенденции развития гостиничного бизнеса

***Специальность 6-05-0311-02 «Экономика и управление» (профилизация «Экономика и управление на рынке недвижимости»)***

**III курс 5 семестр**

*Покупка и продажа недвижимости*

1. Как в Беларуси узнают о недвижимости, выставленной на продажу?
2. Если бы вы покупали недвижимость, какие её характеристики вас бы больше всего интересовали?
3. Как агенту организовать показы недвижимости и привлечь покупателей?
4. Какие вспомогательные инструменты можно использовать при организации дня открытых дверей для потенциальных покуптелей недвижимости?

*Типы недвижимого имущества и право владения им*

1. Какие типы права владения имуществом вы знаете?
2. Что такое право собственности на землевладение?
3. Что представляет собой право на владение водными ресурсами?
4. Чем может быть ограничено право собственности на недвижимое имущество?

*Юридические основы и лицензирование риэлторской деятельности*

1. Какова процедура получения лицензии на ведение риэлторской деятельности в Беларуси и других странах?
2. Какова цель лицензирования риэлторской деятельности?
3. Что такое юридическая ответственность агента по недвижимости в работе с клиентами?
4. В каких ситуациях риэлтор может быть привлечен к юридической ответственности? Как правильно вести переговоры и решать проблемы разногласия с клиентом?

*Современные информационные технологии в работе риэлтора*

1. Какие современные информационные технологии и инструменты можно использовать в риэлторской деятельности?
2. Какова эффективность использования социальных сетей в работе риэлтора?
3. Что необходимо учитывать при составлении презентации о недвижимости?
4. Какова роль корпоративного интернет-сайта для привлечения клиентов?

***Специальность 6-05-0413-01 «Коммерческая деятельность» (профилизация «Коммерция на внешнем рынке»)***

**III курс 5 семестр**

*Маркетинг и продажи*

1. Маркетинг – необходимость в любом бизнесе. Вы согласны?

2. Как увеличить продажи?

3. Как компании могут продвигать свою продукцию?

4. Что такое тизер? Объясните.

*Корпоративный имидж*

1. Возможно ли построить корпоративный имидж? Как?

2. Что такое «экоэффективность»? Приведите несколько примеров.

3. Что могут сделать компании, чтобы избежать обвинений в «токенизме» в своей политике?

*Личностное развитие*

1. Какой совет вы бы дали новому сотруднику, как произвести хорошее впечатление и «продвинуться» по карьерной лестнице?

2. Что такое баланс «работа-жизнь»?

3. С какими проблемами и препятствиями вы можете столкнуться на своей будущей работе?

4. Бизнес — это джунгли, выживают только сильнейшие. Вы согласны?

*Управление конфликтом*

1. Что такое «конфликт»?

2. Каковы причины любого конфликта?

3. Каковы последствия конфликта?

4. Как решать подобные проблемы в команде?