## МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

# «РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА» (РУТ (МИИТ)



Рабочая программа дисциплины (модуля), как компонент образовательной программы высшего образования - программы магистратуры по направлению подготовки 23.04.01 Технология транспортных процессов, утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ) Тимониным В.С.

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

## Основы сервисологии

Направление подготовки: 23.04.01 Технология транспортных процессов

Направленность (профиль): Сервис на транспорте

Форма обучения: Очная

Рабочая программа дисциплины (модуля) в виде электронного документа выгружена из единой корпоративной информационной системы управления университетом и соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)

ID подписи: 8890

Подписал: заведующий кафедрой Вакуленко Сергей

Петрович

Дата: 24.06.2024

## 1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Цель: Изучение основных принципов и методов сервисологии для формирования профессиональных навыков в области обслуживания клиентов.

Задачи:

Изучить теоретические основы сервисологии, включая понятие сервиса, его виды, структуру и функции.

Рассмотреть методы и техники обслуживания клиентов, а также основные принципы создания качественного сервиса.

Проанализировать влияние сервиса на удовлетворенность клиентов и формирование лояльности к бренду.

Провести практические кейсы и ситуационные задачи для развития навыков в области сервисологии и эффективного взаимодействия с клиентами.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

Перечень формируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) в результате обучения по дисциплине (модулю):

- **ОПК-1** Способен ставить и решать научно-технические задачи в сфере своей профессиональной деятельности и новых междисциплинарных направлений с использованием естественно-научных и математических моделей с учетом последних достижений науки и техники;
- **УК-1** Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий;
- **УК-6** Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки.

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

#### Знать:

Основные теоретические концепции и принципы сервисологии, понимать важность качественного обслуживания клиентов и его влияние на удовлетворенность и лояльность клиентов.

#### Уметь:

Разрабатывать стратегии улучшения сервиса, а также проводить анализ и оценку эффективности сервисных процессов.

#### Владеть:

Навыками в области сервисологии, что позволит ему успешно взаимодействовать с клиентами, повышать качество обслуживания и улучшать имидж компании.

- 3. Объем дисциплины (модуля).
- 3.1. Общая трудоемкость дисциплины (модуля).

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 6 з.е. (216 академических часа(ов).

3.2. Объем дисциплины (модуля) в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

|   |       | Количество часов |            |  |
|---|-------|------------------|------------|--|
| Тип учебных занятий                                       | Всего | Семестр          |            |  |
|   | Beero | <b>№</b> 1       | <b>№</b> 2 |  |
| Контактная работа при проведении учебных занятий (всего): | 32    | 16               | 16         |  |
| В том числе:  |       |                  |            |  |
| Занятия семинарского типа                                 | 32    | 16               | 16         |  |

- 3.3. Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации составляет 184 академических часа (ов).
- 3.4. При обучении по индивидуальному учебному плану, в том числе при ускоренном обучении, объем дисциплины (модуля) может быть реализован полностью в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации.
  - 4. Содержание дисциплины (модуля).
  - 4.1. Занятия лекционного типа.

Не предусмотрено учебным планом

# 4.2. Занятия семинарского типа.

# Практические занятия

| 3.0      |   |  |  |
|----------|---|--|--|
| №<br>п/п | Тематика практических занятий/краткое содержание  |  |  |
| 1        | Анализ качества обслуживания в выбранной организации с последующим                        |  |  |
|          | разработанием рекомендаций для его улучшения  |  |  |
|          | Оценка текущего уровня сервиса в организации, выявление проблемных моментов и разработка  |  |  |
|          | плана действий для повышения качества обслуживания.                                       |  |  |
| 2        | Маркетинговое исследование для выявления потребностей и предпочтений                      |  |  |
|          | клиентов в области обслуживания   |  |  |
|          | Изучение потребностей целевой аудитории, определение их ожиданий от сервиса и адаптация   |  |  |
|          | сервисных процессов под них.  |  |  |
|          | Разработка стандартов обслуживания и процедур для обучения персонала по                   |  |  |
|          | взаимодействию с клиентами  |  |  |
|          | Создание единых стандартов обслуживания, обучение сотрудников и внедрение унифицированных |  |  |
|          | процедур работы с клиентами.  |  |  |
|          | Проведение обучающих тренингов и семинаров для сотрудников по улучшению                   |  |  |
|          | навыков обслуживания и коммуникации   |  |  |
|          | Повышение профессиональных навыков сотрудников в области обслуживания клиентов, развитие  |  |  |
|          | навыков коммуникации и эффективного взаимодействия.                                       |  |  |
| -        | Анализ и оптимизация сервисных процессов с целью повышения качества                       |  |  |
|          | обслуживания  |  |  |
|          | Изучение текущих сервисных процессов, выявление узких мест и разработка мер для улучшения |  |  |
|          | качества обслуживания.  |  |  |
| 6        | Проведение проверки качества обслуживания через метод мистер-шоппинга для                 |  |  |
|          | выявления слабых мест и сравнения с конкурентами  |  |  |
|          | Анонимное тестирование сервиса для оценки качества обслуживания, выявления недочетов и    |  |  |
|          | сравнения с конкурентами.   |  |  |
| 7        | Создание программы лояльности для клиентов с учетом их потребностей и                     |  |  |
|          | предпочтений  |  |  |
|          | Разработка системы лояльности, предлагающей клиентам персонализированные бонусы и         |  |  |
|          | привилегии, соответствующие их ожиданиям.   |  |  |
| 8        | Проведение опросов и анкетирования среди клиентов для сбора обратной связи и              |  |  |
|          | предложений по улучшению сервиса  |  |  |
|          | Сбор мнений клиентов о качестве обслуживания, выявление проблем и предложений по его      |  |  |
|          | улучшению.  |  |  |
| 9        | Разработка сервисных инструкций и рекомендаций для клиентов по использованию              |  |  |
|          | продуктов или услуг   |  |  |
|          | Подготовка понятных инструкций для клиентов по правильному использованию продуктов или    |  |  |
|          | услуг компании.   |  |  |
| 10       | Создание онлайн-платформы или мобильного приложения для улучшения                         |  |  |
|          | взаимодействия с клиентами и предоставления сервисных услуг                               |  |  |
|          | Разработка удобного онлайн-интерфейса для клиентов, обеспечивающего доступ к сервисам и   |  |  |
|          | услугам компании.   |  |  |
| 11       | Организация мастер-классов и семинаров для клиентов по использованию                      |  |  |
|          | продуктов или услуг   |  |  |
|          | Проведение обучающих мероприятий для клиентов с целью повышения уровня их знаний о        |  |  |
|          | продуктах или услугах компании.   |  |  |

| No  | T   |  |  |
|-----|---|--|--|
| п/п | Тематика практических занятий/краткое содержание  |  |  |
| 12  | Анализ конкурентов и выявление их сильных и слабых сторон в области                         |  |  |
|     | обслуживания клиентов   |  |  |
|     | Исследование сервисных стратегий конкурентов для выявления ключевых преимуществ и           |  |  |
|     | разработки собственной стратегии.   |  |  |
| 13  | Разработка стратегии управления обратной связью от клиентов и механизмов                    |  |  |
|     | реагирования на отзывы и жалобы   |  |  |
|     | Создание системы сбора и анализа обратной связи от клиентов, а также разработка эффективных |  |  |
|     | механизмов реагирования на отзывы и жалобы для улучшения сервиса.                           |  |  |
| 14  | Проведение исследования удовлетворенности клиентов для оценки эффективности                 |  |  |
|     | сервисных процессов и выявления областей для улучшения                                      |  |  |
|     | Оценка уровня удовлетворенности клиентов, выявление ключевых моментов, которые требуют      |  |  |
|     | улучшения, и разработка плана действий для повышения удовлетворенности.                     |  |  |
| 15  | Организация фокус-групп для выявления потребностей и ожиданий клиентов от                   |  |  |
|     | сервиса компании  |  |  |
|     | Проведение групповых обсуждений с целью выявления потребностей, ожиданий и предпочтений     |  |  |
|     | клиентов для адаптации сервиса под их требования.   |  |  |
| 16  | Анализ данных о клиентах для персонализации сервиса и улучшения                             |  |  |
|     | индивидуального обслуживания  |  |  |
|     | Использование данных о клиентах для создания персонализированных сервисных предложений,     |  |  |
|     | улучшения индивидуального обслуживания и укрепления взаимоотношений с клиентами.            |  |  |

# 4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

|     | <u> </u>  |  |  |
|-----|---|--|--|
| №   | Вид самостоятельной работы  |  |  |
| п/п | Вид самостоятельной рассты  |  |  |
| 1   | Исследование и анализ основных концепций и теорий сервисологии            |  |  |
| 2   | Сравнительный анализ сервисных процессов в различных отраслях экономики   |  |  |
| 3   | Разработка и анализ сервисных стандартов для конкретной отрасли           |  |  |
| 4   | Влияние технологий на развитие сервисной индустрии                        |  |  |
| 5   | Анализ качества обслуживания и удовлетворенности клиентов в выбранной     |  |  |
|     | отрасли   |  |  |
| 6   | Разработка программы обучения персонала по сервисологии                   |  |  |
| 7   | Исследование влияния сервиса на формирование и укрепление бренда компании |  |  |
| 8   | Создание концепции улучшения сервиса в организации                        |  |  |
| 9   | Подготовка к промежуточной аттестации.                                    |  |  |

# 5. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при освоении дисциплины (модуля).

| <b>№</b><br>п/п | Библиографическое описание                        | Место доступа |
|-----------------|---|---------------|
| 1               | Основы сервисологии: Учебник для студентов высших | НТБ (МИИТ)    |
|                 | учебных заведений Петров А.И., Иванова Е.П. М.:   |               |

|   | Издательство Проспект, 2021 376 с ISBN: 978-5-9123-   |            |
|---|---|------------|
|   | 8741-2  |            |
| 2 | Сервисология: Теория и практика обслуживания клиентов | НТБ (МИИТ) |
|   | Сидоров В.Г., Козлова Л.М. СПб.: Издательство Питер,  |            |
|   | 2020 432 c ISBN: 978-5-4333-8291-8                    |            |
| 3 | Сервисная экономика: Основы и перспективы развития    | НТБ (МИИТ) |
|   | Григорьев Д.С., Смирнова О.И. М.: Издательство Эксмо, |            |
|   | 2019 284 c ISBN: 978-5-7700-9843-6                    |            |
| 4 | Управление сервисными процессами: Теория и практика   | НТБ (МИИТ) |
|   | Лебедев П.А., Кузнецова Е.С. М.: Издательство БХВ-    |            |
|   | Петербург, 2018 320 с ISBN: 978-5-6543-8721-4.        |            |

6. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, которые могут использоваться при освоении дисциплины (модуля).

http://library.miit.ru/ - электронно-библиотечная система Научнотехнической библиотеки МИИТ

http://rzd.ru/ - сайт ОАО «РЖД».

http://elibrary.ru/ - научно-электронная библиотека

Поисковые системы: YANDEX, GOOGLE, MAIL

7. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины (модуля).

Для проведения занятий по дисциплине необходимо наличие ПО Microsoft Office

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

Для проведения учебных занятий необходима аудитория, оснащенная доской, проектором, экраном и ПК.

9. Форма промежуточной аттестации:

Зачет в 1, 2 семестрах.

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом РУТ (МИИТ).

## Авторы:

профессор, доцент, д.н. кафедры «Управление транспортным бизнесом и интеллектуальные системы»

старший преподаватель кафедры

«Управление транспортным

бизнесом и интеллектуальные

системы» М.А. Туманов

Е.В. Копылова

Согласовано:

Заведующий кафедрой УТБиИС С.П. Вакуленко

Председатель учебно-методической

комиссии Н.А. Андриянова