

**T.C.  
MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI**

**KONAKLAMA VE SEYAHAT HİZMETLERİ**

**MESLEKİ YABANCI DİL 2  
(SEYAHAT-RUSÇA)**

**Ankara,2012**

- Bu modül, mesleki ve teknik eğitim okul/kurumlarında uygulanan Çerçeve Öğretim Programlarında yer alan yeterlikleri kazandırmaya yönelik olarak öğrencilere rehberlik etmek amacıyla hazırlanmış bireysel öğrenme materyalidir.
- Millî Eğitim Bakanlığınca ücretsiz olarak verilmiştir.
- **PARA İLE SATILMAZ.**

# СОДЕРЖАНИЕ

АÇIKLAMALAR .....	4
ПРЕДИСЛОВИЕ .....	5
УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1 .....	7
1. СПРАВКИ И БРОНИРОВАНИЕ .....	7
1.1. Ключевые слова .....	7
1.1.1. Ключевые слова .....	7
1.2. Представление: диалог .....	7
1.3. Понимание диалога.....	9
Деятельность применения.....	10
Проверка знаний .....	11
УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 2.....	12
2. ПЕРЕДАЧА.....	12
2.1. Ключевые слова .....	12
2.2. Как быть хорошим гидом.....	12
2.3. Различия между туроператором и турагентом.....	13
2.4. Понимание Прохождение .....	14
Деятельность применения.....	15
Проверка знаний .....	16
УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 3.....	18
3. трансфер .....	18
3.1. Ключевые слова .....	18
3.2. трансфер.....	18
3.2.1. Прибытие Трансфер.....	19
3.2.2. Трансфер .....	20
3.3. Понимание Прохождение .....	21
Деятельность применения.....	22
Проверка знаний .....	23
УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 4.....	24
4. ПРИНИМАЯ ВИЗЫ .....	24
4.1. Ключевые слова .....	24
4.2. Презентация: Диалог .....	24
4.3. Понимание диалога.....	26
Деятельность применения.....	27
Проверка знаний .....	28
УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 5.....	29
5. ТУРОПЕРАТОР.....	29
5.1. Ключевые слова .....	29
5.2. Понимание таблицы .....	31
Деятельность применения z.....	33
Проверка знаний .....	34
ОЦЕНКА МОДУЛЯ.....	35
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ .....	36
БИБЛИОГРАФИЯ.....	41

# AÇIKLAMALAR

## AÇIKLAMALAR

<b>KOD</b>	
<b>ALAN</b>	<b>Seyahat Acenteciliği</b>
<b>DAL/MESLEK</b>	
<b>MODÜLÜN ADI</b>	<b>Mesleki Yabancı Dil 2 (Seyahat-Rusça)</b>
<b>MODÜLÜN TANIMI</b>	Bu modül öğrenciye acente operasyon organizasyonları ile ilgili bilgi ve becerilerin verildiği öğrenim materyalidir.
<b>SÜRE</b>	40/32
<b>ÖN KOŞUL</b>	Yabancı Dilde Temel Kurallar ve Yabancı Dilde İletişim modüllerini başarmış olmak.
<b>YETERLİK</b>	Mesleği ile ilgili terimleri ve konuları yabancı dilde konuşmak.
<b>MODÜLÜN AMACI</b>	<b>GENEL AMAÇ:</b> Gerekli ortam sağlandığında seyahat acentelerinde operasyon organizasyonlarını acente prosedürlerine uygun olarak gerçekleştirebileceksiniz. <b>AMAÇLAR :</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Yabancı bir Turist ile temel Rusça düzeyinde diyalog kurabileceksiniz.</li><li>2. Yabancı ve yerli turistlerin otel odası satış işlemlerini hatasız olarak gerçekleştirebileceksiniz.</li><li>3. Konukların acente prosedürüne uygun olarak transfer işlemlerini gerçekleştirebileceksiniz.</li><li>4. Konukların vize işlemlerini eksiksiz olarak takip ve kontrol edebileceksiniz.</li><li>5. Konuklara tur satma işlemlerini acente prosedürüne uygun olarak gerçekleştirebileceksiniz.</li></ol>
<b>EĞİTİM ÖĞRETİM ORTAMLARI VE DONANIMLARI</b>	<b>Ortam:</b> Dil laboratuvarı, seyahat acentası <b>Donanım:</b> Tv, video, video kasetleri, cd oynatıcı, cd ler, bilgisayar, kulaklık.
<b>ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME</b>	Modülün içinde yer alan her öğrenme faaliyetinden sonra verilen ölçme araçları ile kendinizi değerlendirebileceksiniz. Modül sonunda ise kazandığınız bilgi ve becerileri ölçmek amacıyla, öğretmeniniz tarafından hazırlanacak ölçme araçları ile değerlendirileceksiniz.

# ПРЕДИСЛОВИЕ

Дорогой студент;

Русский, который является весьма важным для всех секторов в современных условиях, имеет очень важное значение для сектора туризма.

Иностранцы высоко оценивают нашу работу за высокий уровень профессионализма. Учреждения, которые не увеличивают и не расширяют свои знания обречены исчезнуть рано или поздно. Мы не собираемся работать только с местными гостями, и возможны проблемы общения.

Вы сможете общаться с иностранными гостями легко при помощи этого модуля, что и поможет вам найти работу в этом секторе более легко.



# УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 1

## ЦЕЛЬ

С этой деятельностью, Вы будете устанавливать простой диалог на Русском языке иностранными туристами.

## ИССЛЕДОВАНИЕ

- Зайдите в туристическое агентство. Исследуйте процесс продажи и подготовьте доклад на Русском языке, чтобы представить вашим друзьям.

## 1. СПРАВКИ И БРОНИРОВАНИЕ

### 1.1. Ключевые слова

Эти ключевые слова, которые вам необходимо будет понять, диалоги. Прислушайтесь к своему учителю и отметьте слова, когда вы слышите их. Не беспокойтесь о понимании разговора целиком, но попробуйте понять ключевые слова.

#### 1.1.1. Ключевые слова

отдельный  
двухместный  
пятизвездочный  
пригород  
кондиционер  
дорогие  
шумные  
забронировать

### 1.2. Представление: диалог

Г-н Харви посетил туристическое агентство, чтобы узнать о гостиницах в Стамбуле



**Фото 1.2.: Туристическое агентство**

Тур агентство : Доброе утро. чем я могу вам помочь?

Г-н Харви : Доброе утро. Мне нужен двухместный номер с ванной на две ночи.

Тур агентство : Какой отель Вы бы хотели?

Г-н Харви : Что вы можете предложить?

Тур агентство : существуют различные классы гостиниц.Цены гостиниц начинаются от30 ТЛ для одной звезды и до 1000 ТЛ за пятизвездочный отель.

Г-н Харви : Я хочу трехзвездочный отель. Что есть в трехзвездочной гостинице?

Тур агентство : Есть отдельный туалет, 24 часа горячая вода, кондиционер, мини-бар, телефон и телевизор.

Г-н Харви : Большое спасибо.

Тур агентство : Где бы Вы хотели, чтобы отель находится? Гостиницы в центре более удобны чем отели в пригородах, но отели города более дорогие и шумные.

Г-н Харви : Мы хотели бы быть в центре города. Какой из них имеет хорошее место?

Тур агентство : City Hotel, The Central Hotel и Park Hotel все в центре.





### 1.2. дверь гостиницы

- Г-н Харви : Скажите, пожалуйста, цены на гостиницы города?
- Тур агентство : Это 150 ТЛ, Средняя цена на гостиницу 80 мест, и это очень удобно.
- Г-н Харви : Можно ли забронировать номер в гостинице города отсюда?
- Тур агентство : Конечно, это не проблема. На два дня?
- Г-н Харви : Да.
- Тур агентство : Как ваше имя?
- Г-н Харви : Билли Джин Харви.
- Тур агентство : Спасибо, г-н Харви, Минуточку, пожалуйста, я должен подтвердить бронирование.

### 1.3. Понимание диалога

Дайте краткие ответы на эти вопросы.

1. на какое время г-н Харви хотел остановиться?
2. Какую комнату он хочет?
3. Какое жилье можно использовать?
4. Сколько цен на отели?
5. Каким образом пригородные отели лучше?
6. Насколько велика City Hotel?
7. Что есть в трехзвездочной гостинице?
8. Можно ли забронировать номер из туристического агентства?

## Деятельность применения

ЭТАПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ПРЕДЛОЖЕНИЯ
➤ Соберите всю необходимую Информацию для диалога	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Прочитайте диалог внимательно.</li> <li>➤ Если вы не знаете слово, посмотрите в русский словарь и узнайте его смысл.</li> <li>➤ Постарайтесь понять времена глаголов.</li> <li>➤ Будьте уверены, что вы понимаете предложения и правильно их произносите.</li> </ul>
➤ Выполните диалог	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Выполните диалог со своими одноклассниками.</li> <li>➤ При этом будьте внимательны с Вашим произношением и интонацией.</li> </ul>
➤ Создайте свой собственный диалог	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Измените цены отелях,</li> <li>b. измените вид отеля.</li> </ul>

### Контрольный список

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ	ДА	НЕТ
1. Вы выучили новые слова?		
2. Можете ли вы предоставить информацию для клиентов о гостиницах?		
3. Можете ли вы порекомендовать клиенту гостиницу?		
4. Можете ли Вы рассказать клиенту варианты отелей?		

### ОЦЕНКА

Проверьте снова вопросы на которые вы ответили НЕТ. Если вы не чувствуете себя успешным, повторите деятельностью. Если все ваши ответы ДА, учите дальше.

## Проверка знаний

Перепишите диалог с помощью слов и выражений, в поле

Тур агентство : Здравствуйте, я могу вам помочь?

Клиент : Мы ищем .....

Тур агентство : Как на долго вы собираетесь остановиться?

Клиент : Две ночи пожалуйста.

Тур агентство : Я буду .....наличие свободных мест для вас

Клиент : Также мы хотели бы где-то немного .....

Тур агентство : Хотите .....номер с.....?

Клиент : Да.

Тур агентство : Кровать и завтрак или .....

Клиент : Я не уверен.

Тур агентство : на вашем месте, я бы выбрал кровать и завтрак, и вы сможете поесть в ресторане в ночное время.

Клиент : ОК. сделайте пожалуйста, мое .....

полупансион, расслабляющей, двухместном, Резервирование, размещения, Проверить , балконом
---

## ОЦЕНКА

Проверьте свои ответы с ответами данными в конце.

Попытайтесь оценить то, что вы выучили в данной главе.

После проверки, попытайтесь найти свои ошибки.

Если все ваши ответы правильно, учите дальше.

# УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 2

## ЦЕЛЬ

С этой деятельностью, Вы будете выполнить процедуры встречи без ошибок, иностранным и местным туристам.

## ИССЛЕДОВАНИЕ

- Идите в туристическое агентство. Исследуйте процесс встречи и подготовьте доклад на Русском языке, чтобы представить вашим друзьям.

## 2. ПЕРЕДАЧА

### 2.1. Ключевые слова

Эти ключевые слова, которые вам необходимо будет понять, диалоги. Прислушайтесь к своему учителю и отметьте слова, когда вы слышите их. Не беспокойтесь о понимании разговора целиком, но попробуйте понять ключевые слова.

Руководитель  
Гости  
Дружественный  
Доступный  
Комментарий  
Архитектура  
Местный  
Обычай  
оглашать  
приветствовать  
подробный  
предупредить  
появляться  
необходимый  
очевидно  
дублирование  
проживание  
услуги

### 2.2. Как быть хорошим гидом

Руководителю тургруппы следует быть осторожным, аккуратным, и он должен иметь хорошие знания истории, архитектуры и местных обычаев. Он должен знать, по крайней мере два Языка, а также он должен быть дружелюбным, полезным и доступным.

Гид встречает иностранных гостей в аэропорту. Когда самолет приземляется, гид приветствует гостей и оглашает их имена, рассаживает их в автобусы. В каждом вагоне есть руководитель. Руководитель-гид рассказывает гостям о местах, где они проезжают.

Руководитель должен знать о маршруте поездки и предоставлять гостям подробную информацию.

Руководитель также должен предупредить гостей о местных обычаях и правилах поведения, куда можно идти и где лучше не появляться, дать им необходимые телефонные номера.



**Фото 2.2.: Гид встречают гостей**

### **2.3. Различия между туроператором и турагентом**

Совершенно очевидно, что существует дублирование двух ролей, но в основном, туры.

Оператор покупает отдельными элементами- транспорт, проживание и другие услуги, и объединяет их в единый пакет.

Турагент продает свои продукты и другие услуги общественности, и предоставляет удобное место, например, магазин или офис, на покупку путешествия. Туроператору при подготовке тура, они необходимо связаться с различными авиакомпаниями и гостиницами и другими руководителями.

---

## 2.4. Понимание Прохождение

1. Как должен быть хорошим ориентиром?
2. Что нужно знать руководителю?
3. Где встречает гид гостей?
4. Что он рассказывает?
5. Куда он рассказывает гостей?
6. Какую информацию он дает гостям?
7. Каковы различия между туроператором и турагентом?
8. Что туроператоры объединяют в один пакет?
9. Что продает турагент?
10. Сколько видов отдыха есть?

## Деятельность применения

ЭТАПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ПРЕДЛОЖЕНИЯ
➤ Соберите всю необходимую Информацию для диалога	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Прочитайте диалог внимательно.</li> <li>➤ Если вы не знаете слово, посмотрите в русский словарь и узнайте его смысл.</li> <li>➤ Постарайтесь понять времена глаголов.</li> <li>➤ Будьте уверены, что вы понимаете предложения и правильно их произносите.</li> </ul>
➤ Выполните диалог	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Выполните диалог со своими одноклассниками.</li> <li>➤ При этом будьте внимательны с Вашим произношением и интонацией.</li> </ul>
➤ Создайте свой собственный диалог	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Измените цены отелях,</li> <li>b. измените вид отеля.</li> </ul>

### Контрольный список

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ	ДА	НЕТ
1. Вы выучили новые слова?		
2. Можете ли вы описать хорошее руководство?		
3. Можете ли вы дать информацию для гостей?		
4. Может быть у вас хороший контакт с гостями?		
5. Можете ли вы помочь гостям?		

### ОЦЕНКА

Проверьте снова вопросы на которые вы ответили НЕТ. Если вы не чувствуете себя успешным, повторите деятельность. Если все ваши ответы ДА, учите дальше.

## Проверка знаний

Туроператор звонит руководителю, чтобы согласовать, какую-то работу. Читайте предложения гида и сопоставте их с предложениями туроператора.

Туроператор : Здравствуйте, Ахмет Елмас

Гид : (1)

Туроператор :Привет, приятно слышать вас снова. Что я могу для вас сделать?

Гид : (2)

Туроператор : Я просто получу свой дневник. Вы можете дать мне подробности? ОК, давай, пожалуйста.

Гид : (3)

Туроператор : Будет ли так же, как я сделал в прошлом году; открытый автобус?

Гид : (4)

Туроператор : Хорошо, так что я могу использовать комментарии я подготовил в последний раз, но какая группа у вас будет сейчас?

Гид : (5)

Туроператор : Ну хорошо, так что не будет никаких языковых проблем.Когда Вы хотите ваш тур?

Гид : (6)

Туроператор : Это меня устраивает. Я свободен тогда. Есть ли у вас что-нибудь ещё в памяти дальше?

Гид : (7)

Туроператор : ОК, пусть мне отметит. Кстати,какой спектакль в театре?

Гид : (8)

Туроператор : Да, и вы хотите, чтобы я забронировал столик в ресторане?

Гид : (9)



Туроператор : Большое вам спасибо, до свидания!

- A. Да, во первых мы планируем тур города.
- B. Да, это правильно, и маршрут все так же.
- C. Здравствуйте, это Аркын Полат от Делта травел.
- D. Нет, это не надо. Мы организовали все это, но можете подтвердить его. Я пришлю вам все детали и, если что, позвоните мне.
- E. Это группа примерно из 15 людей, которые будут здесь в течение недели.
- F. Да, и ещё будет поездка в театр и ужин.
- G. Я хотел бы узнать можете ли вы организовать тур для нас.
- H. В следующей среду, получается восемнадцатое.
- I. Это – «Гамлет». У нас есть билеты.

## **ОЦЕНКА**

- Проверьте свои ответы с ответами данными в конце.
- Попытайтесь оценить то, что вы выучили в данной главе.
- После проверки, попытайтесь найти свои ошибки.
- Если все ваши ответы правильно, учите дальше.

# УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 3

## ЦЕЛЬ

С этой деятельностью, Вы будете узнать, процесс трансфера на иностранном языке без ошибок.

## ИССЛЕДОВАНИЕ

- Идите в туристическое агентство. Исследуйте процесс трансфера и подготовьте доклад на Русском языке, чтобы представить вашим друзьям.

## 3. ТРАНСФЕР

### 3.1. Ключевые слова

Эти ключевые слова, которые вам необходимо понять. Прослушайте Вашего учителя и отметьте слова, когда вы слышите их. Не волнуйтесь о понимании целиком, но попытайтесь распознать ключевые слова.

наслаждаться  
пребывание  
использовать  
обменный пункт  
валюта  
осторожно  
представлять  
роскошный  
поселиться

наслаждаться  
исследовать  
элегантный  
возможности  
храм  
древний  
безусловно  
объявить  
посадочный талон

### 3.2. трансфер



3.2. самолёт в аэропорту

### 3.2.1. Прибытие Трансфер

После приема гостей из аэропорта, руководитель читает программу тура.

"Доброе утро, дамы и господа, добро пожаловать в Анталии. Меня зовут Ахмет Шан. Я ваш гид, и я надеюсь, что вы будете наслаждаться вашим пребыванием в Анталии. Вы будите использовать турецкие лиры. Свои деньги Вы можете обменять в банках и в официальных обменных пунктах.

Теперь, я дам вам информацию о денежной валюте;

- Один доллар 1 ТЛ и 35 Куруш
- Один евро и 1 ТЛ 65 Куруш

Вы должны быть осторожны, делая покупки, и вы не должны уходить далеко от группы.



**Фото 3.2.1: Встреча туристов в аэропорту**

Наш гид будет представлять вам роскошный Blue Lagun Hotel в Белеке.

Вечером бесплатно поселиться, а затем вы будете наслаждаться расслабляющим ужином.

Завтра, вы можете свободно исследовать Анталию и Калеичи. В тот же день, мы собираемся ехать в Кемер на ужин. После ужина, с нашим гидом возвращаемся к Blue Lagun Hotel.

На следующее утро мы посетим Манавгат. Это элегантный город, отличные возможности для покупок. Мы собираемся, чтобы пообедать в Манавгате. После обеда, мы будем в древнем Сиде базаре. Мы будем пить Кофе по-турецки в Сиде, и вы сможете купить сувениры в античном театре.



**Фото 3.2.1: Эфес**



**Фото 3.2.1: Девы Марии**

На четвертый день, мы собираемся, чтобы отправиться на нашем автобусе в Эфес. В храм Девы Марии. Это, безусловно, один из самых красивых древних городов мира. Я уверен, что он вам понравится.

ОК. Теперь можно будет вернуться в отель для отдыха. Мы собираемся забрать вас в 11,00 утра у выхода гостиницы.

### **3.2.2. Трансфер**

В последний день, после завтрака, мы будем принимать вас от гостиницы нашими гидами

и доставим вас в аэропорт Анталии на рейс. После паспортного и багажного контроля, вы получите ваш посадочный талон, и пройдете в ваш самолет . Если у вас есть что-то объявить в декларации, пожалуйста, сделайте это до багажного контроля.



**Фото 3.2.2: Посадка**

### **3.3. Понимание Прохождение**

1. Что зачитал гид?
2. Как зовут гида?
3. Что гид советует гостям?
4. В каком отеле они собираются остаться?
5. Что они собираются делать в Анталии?
6. Куда они идут, чтобы пообедать?
7. Какие возможности существуют в Манавгате?
8. Что они собираются пить в Сиде?
9. Что они могут купить в античном театре?
10. Куда они будут ехать на четвертый день?

## Деятельность применения

ЭТАПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ПРЕДЛОЖЕНИЯ
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Соберите всю необходимую Информацию для диалога</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Прочитайте диалог внимательно.</li> <li>➤ Если вы не знаете слово, посмотрите в русский словарь и узнайте его смысл. Постарайтесь</li> <li>➤ понять времена глаголов. Будьте уверены, что вы понимаете предложения и правильно их произносите.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Выполните диалог</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Выполните диалог со своими одноклассниками.</li> <li>➤ При этом будьте внимательны с Вашим произношением и интонацией.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Создайте свой собственный диалог</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A. измените город,</li> <li>B. измените название отеля,</li> <li>C. измените места, где вы собираетесь принимать гостей и</li> <li>D. измените деятельность</li> </ul>

### Контрольный список

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ	ДА	НЕТ
1. Вы выучили новые слова?		
2. Можете ли вы дать информацию для гостей?		
3. Может у вас есть хороший контакт с гостями?		
4. Можете ли вы помочь гостям?		

### ОЦЕНКА

Проверьте снова вопросы на которые вы ответили НЕТ. Если вы не чувствуете себя успешным, повторите деятельностью. Если все ваши ответы ДА, учите дальше.

## Проверка знаний

Заполните пробелы, используя слова и выражения в поле.

Попробуйте взять с собой наличные деньги из....., из которой вы направляетесь. Когда вы приезжаете в .....стране, банки могут быть....., и вам, возможно, придется заплатить .....или сделать ..... Однако, как правило, легко .....деньги в аэропорту, когда вы приедете.

страны, чужой, менять, наличными, телефонный звонок, закрыты
--

### ОЦЕНКА

Проверьте свои ответы с ответами данными в конце.  
Попытайтесь оценить то, что вы выучили в данной главе.  
После проверки, попытайтесь найти свои ошибки.  
Если все ваши ответы правильно, учите дальше.

# УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 4

## ЦЕЛЬ

С этой деятельностью, Вы будете следовать и проверять процесс виз гостей на иностранном языке полностью.

## ИССЛЕДОВАНИЕ

- Идите в туристическое агентство. Исследуйте процесс виз гостей и подготовьте доклад на Русском языке, чтобы представить вашим друзьям.

## 4. ПРИНИМАЯ ВИЗЫ

### 4.1. Ключевые слова

Эти ключевые слова, которые вы должны понимать в диалогах. Слушайте учителя и отметьте слова, когда вы слышите их. Не волнуйтесь о понимании разговора полностью, но постарайтесь, чтобы понять смысл по ключевым словам.

организовать	форма
за рубеж	заработная плата
скидка	заполнять
дочь	брошюр
зарплата	
виза	
принимать	
паспорт	
регистрация	

### 4.2. Презентация: Диалог

Туристическое агентство организует поездки за рубеж для встречи Нового года.

Некоторые из их туров:

- Из Стамбула в Лондон, 5 дней и 4 ночи, 750 долларов США на каждого человека, 50% детям в возрасте до 10 лет, 5-звездочный отель, кредитные карты принимают,
- Из Стамбула в Париж, 5 дней 4 ночи, 600 долларов на каждого человека, 50



% Детям в возрасте до 10 лет, 5-звездочный отель, кредитные карточки,

- Из Стамбула на Кипр, 5 дней 4 ночи, 100 долларов на каждого человека, 50

% Детям в возрасте до 10 лет, 5-звездочный отель, кредитные карточки.

Туристический агент : Могу ли я вам помочь?.

Андрей : Да, я хочу, договориться о поездке за границу на Новый год.

Туристический агент : ОК. На одного человека?

Андрей : Нет, на троих. Меня, мою жену и 8-летнюю дочь.

Туристический агент : Здесь варианты. (Показывает брошюры туров)

Андрей : Нужны ли визы для этих поездок?

Туристический агент : Да, в Англию и Францию Вам необходима виза, для Кипра не нужно визы.



**Фото 4.1.**

Андрей : Я хотел бы поехать в Париж.

Туристический агент : ОК. У вас есть паспорт?

Андрей : Да, у нас есть паспорт семьи

Туристический агент : вы должны принести по две фотографии на каждого из вас, ваш паспорт, прописку формы, справку с вашей работы, о вашей зарплате

Андрей : Это все?

Туристический агент : Да, но обратите внимание, что вы должны принести их за 15 дней до начала поездки и мы все для Вас организуем

Андрей : Спасибо вам большое.

Туристический агент : Можете ли вы заполнить эту анкету, пожалуйста?

### 4.3. Понимание диалога

Дайте краткие ответы на эти вопросы

1. Что может организовать турагентство?
2. Сколько дней длится поездка?
3. Почему он хочет поехать за границу?
4. Сколько их человек?
5. Неужели необходима виза для этих поездок?
6. Для каких поездок не нужна виза?
7. Есть ли у него паспорт?
8. Что ему необходимо для получения визы?
9. Что будет организовать турагентство?
10. Что нужно заполнить?

## Деятельность применения

ЭТАПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ПРЕДЛОЖЕНИЯ
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Соберите всю необходимую Информацию для диалога</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Прочитайте диалог внимательно.</li> <li>➤ Если вы не знаете слово, посмотрите в русский словарь и узнайте его смысл.</li> <li>➤ Постарайтесь понять времена глаголов. Будьте уверены, что вы понимаете предложения и правильно их произносите.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Выполните диалог.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Выполните диалог со своими одноклассниками. При этом будьте внимательны с Вашим произношением и интонацией.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Создайте свой собственный диалог</li> </ul>	<p>А. измените поездки, В. измените параметры, С. измените тарифы на поездки</p>

### Контрольный список

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ	ДА	НЕТ
1. Вы выучили новые слова?		
2. Можете ли вы рассказать клиенту о вариантах поездки?		
3. Можете ли вы сказать ему, что ему нужно для визы ?		
4. Вы можете попросить его / ее заполнить форму заявки?		

### ОЦЕНКА

Проверьте снова вопросы на которые вы ответили НЕТ. Если вы не чувствуете себя успешным, повторите деятельностью. Если все ваши ответы ДА, учите дальше.

## Проверка знаний

Заполните пробелы, используя слова и выражения в поле.

Всем....., что они должны .....паспорт, когда они едут в другую страну.

Но многие люди ждут до .....минуты, на получение новый паспорт или ..... старый.

В Турции это может .....около 20 дней, чтобы иметь новую дату..... в паспорте. До вашего приезда, запишите .....вашего паспорта, .....выдачи и место выдачи и поддерживайте эту информацию в....., возможно в вашем дневнике.

Иногда вам потребуется специальное разрешение на .....в страну, и вы должны получить визу. Обычно ваше туристическое агентство будет сообщать вам, если вам нужна.....

Если у вас есть какие-то....., вы должны обратиться в .....страны, в которую вы хотите поехать и спросить у них.

возобновление, занять, посольство, виза, иметь, номер, печатано, въезд, сомнения, дата, известно, безопасности, последней
---

### ОЦЕНКА

Проверьте свои ответы с ответами данными в конце.

Попытайтесь оценить то, что вы выучили в данной главе.

После проверки, попытайтесь найти свои ошибки.

Если все ваши ответы правильно, продолжайте дальше.

# УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 5

## ЦЕЛЬ

С этой деятельностью, Вы будете делать процесс продажи туров гостям на иностранном языке полностью.

## ИССЛЕДОВАНИЕ

- Идите в гостиницу. Исследуйте процесс продажи туров и подготовьте доклад на Русском языке, чтобы представить вашим друзьям.

## 5. ТУРОПЕРАТОР

### 5.1. Ключевые слова

Эти ключевые слова, которые вы должны понимать,. Слушайте учителя и отметьте слова, когда вы слышите их. Не волнуйтесь о понимании таблицы полностью, но попытайтесь понять основные слова.

торг  
отъезд  
Продажа  
бронируются  
до  
Скидка  
Развлечений  
страховка

по крайней мере  
действительными  
бесплатно  
Личные расходы  
посещение  
дегустация  
воздушный шар  
вулканический пород



Фото 5.1. тур агенство

## ТУР КАПАДОКИИ

**ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ОТПРАВЛЕНИЕ КАЖДЫЙ ПОНЕДЕЛЬНИК  
С АНТАЛИИ ДО КАПАДОКИЮ ЧЕТЫРЕ НОЧИ**

**ИНФОРМАЦИЯ О ТРАНСПОРТЕ** всегда доступные

**ДЕНЬ ОТЪЕЗДА:** понедельник

### ЦЕНЫ

<u>ТОРГ</u>	<u>СКИДКА</u>	<u>СТАНДАРТ</u>
С 2 мая по 28 ноября	с 02 мая по 15 июля	с 16 июля по 28 ноября
245 ТЛ	265 ТЛ	350 ТЛ

Торг бронируются только в течение последних 7 дней до поезда

**Ваша цена включает в себя:** поезд туда-обратно, питание во время путешествии, бесплатные напитки, проживание в четырехзвездочной гостинице, завтрак и ужин во время проживания, страховка.

**Она не включает:** Личные расходы, обед

**Скидка для детей:** (действительна только для детей, путешествующих по крайней мере с одним из родителей или другим взрослым членом семьи)

- дети до 2 лет бесплатно
- Дети от 2 до 12 с 30% скидкой
- Дети от 12 до 16 лет скидка 20%

**Нет ограничений на количество детей, перевозимых по сниженным ценам!**

## ПРОГРАММА ТУРА

**День 1:** Трансфер на автобусе с кондиционером в Конью, посещение Мевлана, обед в городе Конья, прибытие в Невшехир, трансфер в отель, ужин и отдых.

**День 2:** Завтрак, посещение подземного города, обед, посещение старинной церкви, возвращение в гостиницу, дегустация знаменитых вин Кападокии, обед и развлечения.



**День 3:** Завтрак, посещение вулканических пород, обед, полет на воздушном шаре и другие сюрпризы деятельности, возвращение в гостиницу, обед и развлечения...

**День 4:** Завтрак, возвращение в Анталию.

## 5.2. Понимание таблицы

1. Куда будет тур?
2. Какие цены тура есть?
3. Какой из них дешевле?
4. Когда вы можете забронировать тур по торговой цене?
5. Что включено в стоимость тура?
6. Что не входит в стоимость тура?
7. Кто может ездить бесплатно?

- 
8. Дети какого возраста могут путешествовать с 20% скидкой?
  9. Какого программа первого дня?
  10. В Какой день посещение церкви?
  11. Когда посещение вулканических пород?
  12. Как долго продолжает программа?



## Деятельность применения

ЭТАПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	ПРЕДЛОЖЕНИЯ
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Соберите всю необходимую информацию для брошюры</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Прочитайте брошюр внимательно.</li> <li>➤ Если вы не знаете слово, посмотрите в русский словарь и узнайте его смысл.</li> <li>➤ Постарайтесь понять времена глаголов. Будьте уверены, что вы понимаете предложения и правильно их произносите.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Выполните брошюр.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Выполните брошюр со своими одноклассниками. При этом будьте внимательны с Вашим произношением и интонацией.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Создайте свой собственный диалог</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A. измените поездки,</li> <li>B. измените параметры,</li> <li>C. измените тарифы на поездки</li> <li>D. измените продолжительность</li> </ul>

### Контрольный список

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ	ДА	НЕТ
1. Вы выучили новые слова?		
2. Можете ли вы подготовить новую таблицу тура?		
3. Можете ли вы объяснить туристам, за столом?		
4. Можете ли вы организовать тур программы?		

### ОЦЕНКА

Проверьте снова вопросы на которые вы ответили НЕТ. Если вы не чувствуете себя успешным, повторите деятельностью. Если все ваши ответы ДА, учите дальше.

## Проверка знаний

Заполните пробелы, используя слова и выражения в поле.

Современное московское метро – это самый любимый, ....., быстрый и чистый вид .....транспорта. Оно имеет очень сложную..... Если вы посмотрите на..... метрополитена, то увидите, что в метро есть .....линия, через станции которой проходят радиальные линии. Московское метро – это .....город, который продолжает..... с помощью новых .....и современного электронного..... .

Ежегодно в московском метро .....три с половиной миллиарда человек, ..... пассажиры совершают 9 миллионов поездок – это ..... 60% от поездок на всех видах городского транспорта. За один час в метро .....60 тысяч человек.

структуру, кольцевая, надёжный, развиваться, схему, городского, подземный, технологии, ездить, составляет, оборудования, ежедневно, проезжает

### ОЦЕНКА

Проверьте свои ответы с ответами данными в конце.  
Попытайтесь оценить то, что вы выучили в данной главе.  
После проверки, попытайтесь найти свои ошибки.  
Если все ваши ответы правильно, учите дальше.

# ОЦЕНКА МОДУЛЯ

## ВОПРОСЫ

1. Какую гостиницу хочет господин Харви?  
а) трёхзвёздочную                      б) апарт  
в) пятизвёздочную                      г) резорт
2. Что должен знать руководитель о поездки?  
а) время                                      б) цена  
в) маршрут                                   г) все
3. Где находится гостиница Blue Lagan?  
а) Кемер                                      б) Белек  
в) Центр                                        г) Сиде
4. Когда хочет Андрей за границу?  
а) на праздник                              б) на выходных  
в) на новый год                              г) на день рождение
5. Как долго тур Кападокии?  
а) 2 ночи                                        б) 4 ночи  
в) 1 ночь                                        г) 3 ночи

## ОЦЕНКА

Проверьте себя с помощью таблицы на протяжении занятий.  
Проверьте снова вопросы на которые вы ответили неправильно.  
Если вы ответили на все вопросы правильно, вы успешно завершили модуль.

# ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ

## Учебной деятельности 1

### 1.3. понимание диалога

1. В течение двух ночей.
2. Двухместный номер с ванной.
3. Различные классы размещения доступны.
4. Начинается с 30 ТЛ для 1-звездочный отель доходит до 1000 ТЛ за пятизвездочный отель.
5. Дешевле и спокойнее.
6. Среднего размера.
7. Ванна в номере, 24 часа горячая вода, кондиционер, мини-бар, телефон и телевизор.
8. Да

### Проверка знаний

1. размещения
2. проверить
3. расслабляющей
4. двухместный
5. балконом
6. полупансион
7. резервирование

## УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 2

### 2.4. Понимание прохождения

1. Он должен быть внимательным, аккуратным, и он должен иметь хорошие знания по истории, архитектуре и местным обычаям.
2. Он должен знать, по крайней мере 2 языка и программу тура.
3. Он встречает гостей в аэропорту.
4. Гид рассказывает гостям о местах, где они проезжают.
5. Он рассаживает их в автобусы.
6. Он дает им подробную информацию и необходимые номера телефонов.
7. Оператор покупает отдельными элементами- транспорт, проживание и другие услуги, турагент продает свои продукты и другие услуги общественности, и предоставляет удобное место.
8. Туроператор приобретает отдельные элементы размещения транспортных и других услуг и объединяет их в пакет;
9. Турагент продает пакет туроператора и другие услуги населению.
10. Есть комплексные туры и независимые праздники.

### Проверка знаний

- 1.c
- 2-g
- 3-a
- 4-b
- 5-e
- 6-h
- 7-f
- 8-i
- 9-d

## УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 3

### 3.3. Понимание прохождения

1. Он оглашает программу.
2. Ахмет Шан.
3. Он советует им обменивать свои деньги в официальных банках и обменных пунктах быть осторожными, посещая магазины, и не уходить далеко от группы.
4. Они будут оставаться в Blue Lagun Hotel
5. Они могут свободно изучать Анталию и Калеичи.
6. Они будут обедать в Манавгате.
7. Отличные возможности покупки.
8. Они будут пить кофе по-турецки.
9. Им можно купить сувениры.
10. В Ефесе и Девы Марии

### Проверка знаний

Страны  
чужой  
закрыты  
наличными  
телефонный звонок  
менять

## УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 4

### 4.3. понимание диалога

1. 1.встреча за рубежом нового года.
2. Пять дней и четыре ночи.
3. В новом году.
4. Три.
5. Ему нужна виза для Парижа и Лондона.
6. на Кипр не нужна виза.
7. Да.
8. Он нуждается в регистрационной форме,справке с работы заработной плате форме.
9. мы вам все устроим.
10. Заявление о поступлении

### Проверка знаний

Известно  
иметь  
последней  
возобновление  
занять  
печатано  
номер  
дата  
безопасности  
въезд  
виза  
сомнения  
посольство

## УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 5

### 5.2. понимание таблицы

1. В Каппадокию.
2. Есть три цены.
3. Тур по торговой цене дешевле.
4. Вы можете заказать только за семь дней до начала поездки.
5. Возврат, напитки во время путешествия, проживание, завтрак и ужин.
6. Личные расходы и обед .
7. дети до 2 лет.
8. Дети от 12 до 16 лет.
9. Поездка в Конье посещения Мевлана, прибывающих в Невшехир ужин и отдых.
10. Второй день.
11. Третий день.
12. Четыре дня.

### Проверка знаний

надёжный  
городского  
структуру  
схему  
кольцевая  
подземный  
развиваться  
технологии  
оборудования  
ездить  
ежедневно  
составляет  
проезжает

### ОЦЕНКА МОДУЛЯ

1. А
2. Б
3. В
4. Г
5. Б



# БИБЛИОГРАФИЯ

- KONAKLAMA VE SEYAHAT HİZMETLERİ
- MESLEKİ YABANCI DİL ( İNGİLİZCE 2 ) MODÜLÜ
- ARDA GÜNDOĞMUŞ ( RUSÇA ÖĞRETMENİ DERS NOTLARI)