

Pearson BTEC Ўзбекистон 3-даража

Меҳмондўстлик

соҳаси бўйича

Малакалар

3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш

Ўқитувчи Ресурслари

1-нашр



Edexcel, BTEC ва LCCI малакаси

Edexcel, BTEC ва LCCI малакаси бутун дунёда тажрибадан ўтган ва тан олинган, академик ва касбий малака тақдим этадиган малака бериш бўйича Буюк Британияда энг йирик ташкилот ҳисобланадиган Pearson томонидан берилади. Қўшимча маълумот олиш учун qualifications.pearson.com сайтимизга ташриф буюринг. Бундан ташқари, сиз qualifications.pearson.com/contactus саҳифасида биз билан боғланиш учун берилган тўлиқ маълумотлардан фойдаланган ҳолда ҳам боғланишингиз мумкин.

Pearson ҳақида

Pearson – 70 дан ортиқ давлатда 35 000 дан зиёд ходимга эга бўлган, ўқитиш орқали инсонларнинг ҳаётида сезиларли ўсишга эришишни таъминлаш мақсадида барча ёшдаги одамларга ёрдам кўрсатиш устида ғайрат билан ишлаётган дунёдаги етакчи таълимга оид компания. Ўқувчилар компания манфаатларининг ва унга йўналтирилган ҳаракатларнинг маркази ҳисобланади, чунки ўқитиш тизимининг ривожланиши умуман инсонларга ижобий таъсир этади. Биз сизга ва ўқувчиларингизга қандай ёрдам беришимиз мумкинлиги тўғрисида qualification.pearson.com сайти орқали кўпроқ билиб олишингиз мумкин.

Ушбу матнда келтирилган ташқи материалларга ҳаволалар ишончли ҳисобланади. Pearson ўзгартириш мумкин бўлган материалларнинг мазмуни ёки ҳар қандай билдирилган фикрларни маъқулламайди, тасдиқламайди ва жавобгарликни ўз зиммасига олмайди. (Материал дарсликлар, журналлар, бошқа нашрлар ва веб-саҳифаларни ўз ичига олиши мумкин).

Мазкур ҳужжатдаги барча маълумот нашр этиш вақтига ҳақиқий ҳисобланади.

ISBN 978 1 446 96343 2

Ушбу нашрдаги барча материаллар

© Pearson Education Limited 2019 нинг мулки ҳисобланади.

Мундарижа

Кириш	1
3-модул: Мехмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш	3
Ўқув қўлланма	3
Иш схемаси	11
Дарс режаси	31

Кириш

Ушбу ресурс буклети Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар спецификациясига қўшимча ҳисобланади. Спецификация сизга нима ўрганилиши ва нима баҳоланиши кераклигини кўрсатиб беради. Мазкур ресурс буклети сизга буни қандай бажаришингиз тўғрисидаги таклиф ва ғояларни тақдим этади.

Ушбу буклет сизга таълим бериш ва ўқитиш учун ғояларни, жумладан амалий тадбирларни, реал сценарийларни, иш берувчиларни мустақил ўқитишни тақдим этиш ва бошқаришга жалб этишни ҳамда тестларга тайёргарлик усулларини таклиф этади. Шунингдек, буклет сизга спецификациянинг ўз ичига олган маълумотларни амалда қандай ишлаши мумкинлигини кўрсатади ва сизни малакангиздан фойдаланишнинг турли усуллари ҳақида ўйлашга ундайди.

Мазкур ресурс буклети сизга қуйидагиларни тақдим этади:

- малакадаги модулларни тақдим этиш учун йўриқнома
- малакадаги модуллар устида ишлаш учун тавсия этилувчи ресурслар
- бутун малака бўйлаб барча модулларда қамраб олинadиган мавзулар, тадбирлар ва баҳолашларни кўрсатувчи иш схемаси
- модуллардаги маълумотни қандай тақдим этиш тўғрисидаги батафсил йўриқномани ўз ичига оладиган дарс режалари.
- Ушбу ресурс буклетдаги маълумот малакалар учун материалларни яратиш билан боғлиқ бўлган ўқитувчилар томонидан тўпланган, шунинг учун улар ВТЕС малакаларининг янги ва жалб этадиган усулларини излашнинг муаммоларини тушунадилар.
- Мазкур буклетдаги ўқитиш бўйича йўриқнома сизга малакани тақдим этишни режалаштиришдаги эътиборга олинishi лозим бўлган маълумотни беради. Унда қуйидагилар ҳақида маълумот берилган:
 - малакангизнинг тузилмаси
 - ўқувчиларингиз учун малакани қандай белгилаб беришингиз мумкинлиги;
 - тегишли иш берувчилар билан қандай боғланишингиз ҳақидаги таклиф;
 - бошқа қўллаб-қувватлаш ва имконли ресурслар тўғрисида маълумот.

Биз сизга индивидуал қўлланма тақдим этмоқдамиз. У ўқув мақсадларига ва модул таркибига бўлган ёндашувлар ҳақида таклифларни ҳамда қизиқарли ва турли хил машғулотлар учун ғояларни ўз ичига олади. Сиз шунингдек, унда ўз топшириқ ва вазифаларингизни қандай режалаштириш ва бажариш тўғрисида маслаҳатлар ва ғояларни топишингиз мумкин.

Биз ҳар бир модул учун диққат билан саралаб олинган ресурслар рўйхатини киритдик. Ушбу ресурслар рўйхатига ўқувчиларингиз фойдаланиши учун ва/ёки ўзингиз ўқитишда қўшимча материал сифатида фойдаланишингиз мумкин бўлган китоблар, веб-сайтлар ва видеолар киритилган.

3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш

Ўқув қўлланма

Модул билан танишиш

Ушбу модулнинг мақсади – ўқувчиларга меҳмондўстлик соҳасида ташкилотнинг муваффақиятида ўсишга олиб келадиган жиҳатларни тадқиқ этишларида ёрдамлашишдан иборат. Сиз ўқувчилар маркетинг ва реклама концепциялари, шунингдек, реклама кампаниялари қандай ташкил этилишини тушуниб бораётганлигига эътибор қаратишингиз лозим. Ўқувчилар бизнес учун муносиб реклама кампаниясини таклиф этишлари учун маркетинг тадқиқотлари натижасида йиғилган маълумотлардан фойдаланиш ва уларни изоҳлашлари ҳамда кампания нима сабабдан бизнес талабларига мувофиқ келаятганлигини асослай олишлари керак.

Истеъмомчилар ҳозирда ҳар куни маркетинг хабарлари билан эгаллаб олинмоқда. Ўқувчилар муваффақиятли ва унча муваффақиятли бўлмаган реклама акцияларининг кенг қамровли мисолларидан фойдаланиш имкониятига эга бўлишлари лозим. Шу тариқа, улар бизнес фаолиятининг шахсий режасини тузиш пайти келганда нималарни қўллаш мумкинлигини билиб оладилар ва муваффақиятли мисоллардан руҳлантирувчи омил сифатида фойдаланишлари мумкин бўлади.

Сиз ушбу модулни ўрганишда турли усуллардан фойдаланишингиз мумкин, жумладан:

- муҳокама қилиш, масалан, кичик гуруҳ ва синфларда, маркетингнинг мақсад ва тамойилларини;
- мустақил ва жамоавий тақдимотлар, масалан, меҳмондўстлик учун реклама таклифларини тайёрлашда маълумотлардан қандай фойдаланиш тўғрисида;
- машҳур ва унчалик машҳур бўлмаган корхоналар реклама кампанияларининг тасвирловчи кейслар.

Гуруҳларда ишлаш ўрганишнинг мақбул шакли ҳисобланади, лекин ҳар бир ўқувчининг индивидуал баҳоланиши учун етарли даражада иш бажараётганлигига ишонч ҳосил қилишингиз керак.

Ўқувчилар қуйидагилардан фойдаланиш имкониятига эга бўлишлари керак:

- таклиф этилган спикер;
- амалий ишларни бажарувчилар;
- намунавий бизнес материаллар;
- иш берувчилар ва корхоналарни бориб кўриш имкониятлари;
- интернет;
- модулнинг мазмуни;
- мустақил топшириқ қисқача йўриқнома ва иш дафтарлари.

Модулнинг бошланиши

Модулнинг бошланиши – бу мазкур модулни ўқитиш усулини тақдим этиш учун таянч нуқтаси ҳисобланади. У спецификацияда келтирилган, тавсия этилган баҳолашга нисбатан ёндашувга асосланган.

Модул 3: Меҳмондўстлик соҳасидаги фаолиятда тарғиб қилиш

Кириш

Ушбу модул саёҳат ва туризмнинг кенгроқ соҳасидаги меҳмондўстлик соҳасидаги фаолиятда тарғиб қилишдан фойдаланишнинг муҳимлиги ҳақида маълумот беради. Мазкур бўлимда ўқувчилар маркетингни, маҳсулотни тарғиб қилишни ва маркетингга оид тадбирлар мажмуини ўрганадилар. Ўқувчилар меҳмондўстлик соҳаси корхоналарида фойдаланиладиган реклама тадбирларининг ҳар хил турларини ўрганадилар, кўриб чиқадилар ва маркетингга оид тадқиқотларни олиб борадилар. Ўқувчилар билимларини товар ёки хизматлар учун ўзларининг шахсий рекламаларини яратиш ва ўз ишларининг эҳтимолий ютуқларини баҳолаш мақсадида қўллайдилар.

А ўқитиш мақсади: Меҳмондўстлик соҳасидаги маркетинг ва реклама фаолиятини тадқиқ қилиш

- Сиз товар ва хизматларнинг маркетинги учун фойдаланиладиган турли усулларни гуруҳда муҳокама қилишдан бошлашингиз мумкин бўлади. Гуруҳдан ушбу усулларнинг яқин келажақда ҳам шу тарзда қолишининг эҳтимоли қанчалик юқори эканини сўранг.
- Ўқувчилар маркетингга таъриф бериш учун кичик гуруҳларда иш олиб боришлари, кейин эса ушбу таърифларни бирлаштириш ва аниқлик киритиш учун, умумий хулосага келгунларига қадар гуруҳ сифатида ишлашлари мумкин. Оддий солиштириш ёки квиз маркетингнинг кенгроқ корпоратив мақсадлар билан қандай боғлиқ эканини кўрсатиши мумкин.
- Ўқувчилар гуруҳларини жуфтликларга бўлиш ва ҳар бир жуфтликдан меҳмонхоналар, ресторанлар каби ҳар хил бозорлар учун турли хусусиятлар ва мақсадли сегментларни идентификация қилишни сўраш орқали ўқувчиларда танқидий фикрлаш кўникмаларини ривожлантиринг.
- Ўқувчилардан меҳмондўстлик корхоналарининг турларини аниқлашларини сўранг. Кейин улардан ҳар бир бизнеснинг ташкилий мақсадларини нималардан иборат деб ҳисоблашларини муҳокама қилишларини сўранг. Улардан ушбу мақсадларга эришиш учун ҳар бир соҳа нималарни амалга ошираётганини аниқлашларини сўранг. Улар бизнеснинг мазкур мақсадларга эришишида маркетинг қандай ёрдам беришини аниқлаш учун кичик гуруҳларда ишлайдилар.

Модул 3: Меҳмондўстлик соҳасидаги фаолиятда тарғиб қилиш

- Таклиф этилган спикер маркетингнинг аҳамияти ва ўз бизнесини ривожлантиришда ҳамда мақсадларига эришишда ундан қандай фойдалангани тўғрисида гапириб бериши мумкин.
- Ўқувчилар билан 4P (маҳсулот, нарх, сотиш жойи, тарғиб қилиш) ни ўрганинг, кейин эса ўқувчилар билан ҳар бир назарияни аниқлайдиган ва таҳлил қиладиган кичик гуруҳда машқни бажаринг. Натижаларни тақдим этиш учун синфдаги муҳокамадан фойдаланиш мумкин. Ўқувчилар мисоллар ва кейс-стадидан фойдаланиб, 4P стратегияларига амал қилишлари мумкин.

А ўқитиш мақсади: Меҳмондўстлик соҳасидаги маркетинг ва реклама фаолиятини тадқиқ қилиш

- Сиз товар ва хизматларни тарғиб қилишнинг турли усулларини гуруҳда муҳокама қилишдан бошлашингиз мумкин. Турли компаниялар турли реклама тадбирларидан қандай фойдаланишларига доир қарорлар қабул қилиш бўйича мустақил машқдан фойдаланиш мумкин бўлади.
- Гуруҳлардаги машқ ва тақдимот билвосита реклама фаолиятини қамраб олиши мумкин: ҳар бир гуруҳ ўз усулини танлаб олади ва уни синфга тақдим этади. Тақдимотга қўшимча сифатида курсдошлар ва ўқитувчилардан олинган қайта алоқани тақдим этинг.
- Гуруҳлардаги машқ ва рол ўйинидан реклама фаолиятини тўғридан-тўғри ёритиш учун фойдаланилиши мумкин: ҳар бир гуруҳ ўз усулини танлаб олади, кейин эса ўзининг рол ўйинини синфга намойиш этади. Курсдошлар ва ўқитувчилардан қайта алоқа тақдим этилади. Тўғридан-тўғри маркетингнинг афзаллик ва камчиликларининг шарҳини гуруҳда муҳокама қилинади.
- Ўқувчилар турли компанияларнинг интернет-маркетингини ўрганиш учун уларнинг ўзларидан фойдаланиб синфга тақдим этиш учун плакат яратадиган гуруҳлардаги машқдан фойдаланишлари мумкин. Кейин ҳар бир гуруҳ ўзлари тақдим этадиган усуллардан бирини ишлаб чиқишлари мумкин бўлади. Гуруҳда муҳокама қилиш йўли билан онлайн-маркетингнинг устунлик ва камчиликларини кўздан кечиринг.

Модул 3: Меҳмондўстлик соҳасидаги фаолиятда тарғиб қилиш**В ўқитиш мақсади: Меҳмондўстлик соҳасидаги товар ва хизматларни тарғиб қилишда бозорни ўрганишнинг ролини билиш**

- Ўқувчилардан нима учун ташкилотлар бозорни тадқиқ этишларини муҳокама қилишларини сўранг. Жавобларни ёзинг ва якуний рўйхатни тузинг. Маҳсулот ишлаб чиқаришни бошлашнинг бир нечта муваффақиятли ва муваффақиятсиз мисолларини келтиринг ва ўқувчилардан кейинчалик муваффақиятсизликка учраган маҳсулот бозорининг тадқиқотларида зарур бўлган, лекин фойдаланилмаган маълумотни аниқлашларини сўранг.
- Ўқувчилар меҳмондўстлик соҳасига доир PEST таҳлилини бажаришлари, кейин эса синфга қайтишлари ва ўз хулосаларини муҳокама қилишлари мумкин. Бизнесга доир машқни якунланг ва қайси компаниялар айнан бир хил товар/хизматларни сотишларини аниқланг.
- Бир қатор кейслар ўқувчиларга маълумотларнинг ҳақиқийлигини аниқлаш бўйича таҳлилий кўникмаларини амалда синаш ва ривожлантиришларига ёрдам бериши мумкин.
- Синфда компанияларнинг ўз бозорларига қандай эътибор қаратишлари ва ўз мижозларини қандай сегментлашларини муҳокама қилинг. Кейсларни таҳлил қилиш учун ўқувчиларни кичик гуруҳларга ажратинг ва улардан реклама материалларининг танловини изоҳлашларини ҳамда ким уларнинг фикрларига кўра мақсадли бозор ҳисобланишини аниқлашларини сўранг.
- Ўқувчиларга рақобатчиларни таҳлил қилиш ва бозорларни картографиялаш учун керак бўладиган кўникмаларни ривожлантириш мақсадида қатор амалий ва тадқиқотга оид вазифалардан фойдаланинг.

В ўқитиш мақсади: Меҳмондўстлик соҳасидаги товар ва хизматларни тарғиб қилишда бозорни ўрганишнинг ролини билиш

- Сиз бозорни тадқиқ қилишнинг турли усуллари тўғрисида гуруҳда муҳокама қилиш ва тақдимот қилишдан бошлашингиз мумкин. Гуруҳга тадқиқ қилиш усуллариининг таърифини тақдим этинг ва уларни таснифлашни сўранг. Бирламчи ва иккиламчи маълумотларнинг тўғри таснифини ишлаб чиқиб, бутун синфга мурожаат қилинг.
- Ўқувчилар мустақил ёки кичик гуруҳларда тадқиқ қилишнинг турли усуллариини ўрганишлари мумкин. Танлаб олинган усулни батафсилроқ тадқиқ қилиш билан шуғулланишлари ва мини-тадқиқот лойиҳасини яратишлари учун ўқувчиларни жуфтликларга ажратинг. Фойдаланиш ва тўлдириш учун сўровномани режалаштиринг ва тузинг.

Модул 3: Меҳмондўстлик соҳасидаги фаолиятда тарғиб қилиш

С ўқитиш мақсади: Меҳмондўстлик соҳасидаги маҳсулот ёки хизмат учун реклама материали тайёрлаш

- Синфда компаниялар ўз бозорларига қандай эътибор қаратишларини ва ўз мижозларини қандай сегментлашларини муҳокама қилинг. Ўқувчиларни кичик гуруҳларга бўлинг ва улардан танлаб олинган реклама материалларини таҳлил қилишни ҳамда уларнинг фикрларига кўра ким мақсадли бозор ҳисобланишини аниқлашларини, шунингдек топ-10 таликни яратишларини сўранг.
- Меҳмондўстлик соҳасидаги бир қатор товар ва хизматлар тўғрисида маълумот тўпланг. Ўқувчилардан камида учта мижозлар гуруҳи учун кўпроқ мос келадиган реклама ҳаракатларини танлаб олишларини сўранг ва уларнинг нима учун самарали эканини муҳокама қилинг.
- Меҳмондўстлик соҳасига, масалан меҳмонхона, ресторан ёки кафега доир маркетинг материалларини тўпланг. Ўқувчилардан ҳар бир бизнес учун маркетинг кампаниясининг мақсадини аниқлашни сўранг.
- Ўқувчилар меҳмондўстлик соҳасидаги танлаб олинган корхоналар ва улар таклиф этадиган товар ва хизматлар тўғрисида маълумот тўплаш учун реклама материалларидан фойдаланишлари мумкин. Ўқувчилардан интернетдан, маҳаллий реклама каналларидан (газеталар, каталоглар, варақалар) фойдаланиб ва улар қандай материаллардан фойдаланишларини таъкидлаб, турли компанияларни тадқиқ қилишларини сўранг. Ташкилотнинг фаолиятда тарғиб қилишни қандай режалаштираётганини гуруҳда муҳокама қилинг.
- Танлаб олинган товар ёки хизмат учун кичик гуруҳларда реклама режасини тўлдириш. Фаолиятда олдинга силжиш мақсадларини белгиланг, фаолиятда олдинга силжиш учун мос келадиган усуллар ва материалларни, мақсадли гуруҳни, жадвални ва бюджетни аниқланг. Синфга қайта алоқа тақдим этинг ва режани қандай мувофиқлаштириш ҳақида қайдларни бажаринг.
- Ўқувчилар реклама режасидан фойдаланиб, товар ва хизмат учун иккита реклама кампаниясини ишлаб чиқиш ва тузишлари мумкин. Кейин улар бутун синфга сўзлаб беришлари мумкин бўлган қисқа тақдимот жараёнини тайёрлашлари мумкин бўлади. Шундан сўнг бизнеснинг режа ва эҳтиёжларига алоқадор бўлган, гуруҳларнинг реклама фаолиятини баҳолашни амалга оширинг.

Модул 3: Меҳмондўстлик соҳасидаги фаолиятда тарғиб қилиш**С ўқитиш мақсади: Меҳмондўстлик соҳасидаги маҳсулот ёки хизмат учун реклама материали тайёрлаш**

- Бирламчи ва иккиламчи манбалардан фойдаланиб, ўқувчилар баҳолашнинг турли воситаларидан фойдаланиш ва қарорлар қабул қилиш ёрдамида кейинчалик таҳлил қилинадиган, меҳмондўстлик соҳасидаги товар ёки хизматга тааллуқли бўлган мазкур предметга доир ички ва ташқи маълумотларни олиш учун бир қатор бозорларни тадқиқ қилишлари мумкин. Масалан, сотишлар тўғрисидаги ички ёзувлар келажакдаги тахминларга асосланадиган маълумотларни тақдим этиши, ташқи журнал ёки газеталар эса меҳмондўстлик соҳасидаги маҳсулот учун келажакдаги талабга таъсир этиши мумкин бўлган бозор кўлами ёки бошқа ташқи омиллар тўғрисидаги маълумотларни тақдим этиши мумкин.

ВТЕС нинг бошқа модуллари ва малакаларига ҳаволалар

- 1-модул: Меҳмондўстлик соҳасига кириш
- 2-модул: Меҳмондўстлик соҳасида жамоа билан ишлаш

Pearson ташқи интернет-сайтларнинг мазмунига жавобгарликни ўз зиммасига олмайди. Ҳар бир веб-сайтни синфда фойдаланишдан аввал, URL-манзилнинг ҳамон аниқ, ишончли ва ўринли эканига ишонч ҳосил қилиш учун ўқитувчилар томонидан кўриб чиқилиши муҳим ҳисобланади. Биз ўқитувчиларга фойдали веб-сайтларни танланган саҳифаларда сақлашни ва ўқувчиларга мактаб / колледжнинг ички тармоғи орқали улардан фойдаланишга рухсат беришларини маслаҳат берамиз.

Иш схемаси

Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Ўқув соатлари	60
Дарслар сони	20
Дарс давомийлиги	3 соат
Бошқа модулларга ҳаволалар	1-модул: Меҳмондўстлик соҳасига кириш 2-модул: Меҳмондўстлик соҳасида жамоа билан ишлаш

Ўқитиш учун калитлар			
ЁМТ	Ёзма мустақил топшириқ	ММ	Материални мустаҳкамлаш
ТЭС	Таклиф этилган спикер	Т	Ташриф
МЎ	Мустақил ўқитиш	ИТ	Иш тажрибаси

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
1	<p>Модул 3га кириш. Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш.</p> <p>A1 Маркетинг ва тарғиб қилиш.</p> <ul style="list-style-type: none"> Маркетинг ва тарғиб қилишни аниқлаш. Маркетинг жараёни. 		<ul style="list-style-type: none"> Кириш: модулга кириш. Ўқитувчи ўқувчиларнинг бизнес учун маркетингга оид / реклама материалларини қандай аниқлаш, режалаштириш ва яратишни билиб олишларини тушунтиради. Модулни баҳолашнинг тартиб-таомилини тушунтиринг. Синф мунозараси: маркетинг ва тарғиб қилишга доир дастлабки билимларни эгаллаш, кейин эса меҳмондўстлик ва туризмга эътибор қаратиш. 	<ul style="list-style-type: none"> Модулнинг мазмуни. Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. Ўқитувчининг тақдими.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
	<ul style="list-style-type: none"> • Мақсадли бозор. • Маркетинг ва тарғиб қилишнинг мақсадлари. 		<ul style="list-style-type: none"> • Мустақил иш: ўқувчилар маркетинг ва тарғиб қилиш тушунчаларини тадқиқ қилиш устида мустақил иш олиб борадилар. • Жуфликда бажариладиган машқлар: меҳмондўстлик корхонасидаги маркетинг ва тарғиб қилиш мақсадларини тадқиқ қилиш, кейин эса гуруҳга бирлашиш. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: маркетинг жараёни, мақсадли бозор. • Жуфликда бажариладиган машқлар: меҳмондўстликнинг турли корхоналари учун бозорнинг мақсадли гуруҳларини тадқиқ қилиш, кейин эса гуруҳдаги натижаларни солиштириш. • Натижалар: Саволлар ва жавоблар сессияси ва ўрганилганларни текшириш. 	
2	<p>A1 Маркетинг ва тарғиб қилиш.</p> <p>Маркетингга оид мақсад ва вазифалар.</p>	ТЭС	<ul style="list-style-type: none"> • Саволлар – жавоблар сессияси: аввалги дарс мавзусига хулоса яшаш. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: маркетингга таъсир этувчи омиллар. Таклиф этилган спикернинг, масалан маркетинг бўйича менежернинг ёки бизнес эгасининг ташрифини ташкил этинг. Кўриб чиқиладиган асосий мавзулар ҳақида қисқача сўзлаб беринг. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. • Ўқитувчининг тақдими. • Таклиф этилган спикер. • Қайдлар учун андозалар.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
			<ul style="list-style-type: none"> • Синф мунозараси: ўқувчилардан ўзларининг шахсий саволлари устида фикрлашлари учун муҳокама ўтказишларини сўранг. Суҳбат вақтида фаол тинглашлари учун ўқувчилар томонидан фойдаланиладиган, қайдлар учун андозаларни тайёрланг. • Гуруҳлардаги машқ: суҳбат вақтида қайдларни тажаринг ва саволлар беринг. • Мустақил иш: маркетинг мақсадлари ва сегментлашга доир машқни бажаринг. 	
3	<p>A2 Маркетинг комплекси (маркетинг микс).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кириш. <p>4P: Маҳсулот ва нарх.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Саволлар – жавоблар сессияси: аввалги дарс мавзусига хулоса яшаш. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: мавзуни тақдим этиш. Маҳсулотни 4P контекстида жойлаштиринг; ўқувчилар билан турли маҳсулотларни кўриб чиқинг. Улар маҳсулотнинг ассортиментларининг тафсилотларидан иборат карточкаларни тайёрлашлари лозим. • Гуруҳлардаги машқ: ҳар бир гуруҳ учун маҳсулотларни ва назарияларни тақсимлаш. Ўқувчилар маҳсулотнинг белгиланган жиҳатини таҳлил қиладилар. Маҳсулотларнинг муайян ассортиментига нисбатан назарияни қўллаш орқали ментал харитани тузиш бўйича гуруҳли машқда иштирок этинг. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. • Ўқитувчининг тақдимоти.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
			<ul style="list-style-type: none"> • Синф мунозараси: гуруҳлар синфда ўз натижаларини тақдим этадилар. Ўқувчилар қайдларни бажарадилар. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: энг юқори нарх, авиачипталар, алкогольсиз ичимликлар, ҳашаматли автомобиллар каби турли нарх стратегияларини тасвирловчи турли товарларга мисолларни тайёрланг. Мисолларни синф билан муҳокама қилинг. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: нарх ташкил этилиш концепциясини тақдим этиш. • Мустақил иш: қарорлар қабул қилиш жараёнини ўрганиш. Ўқувчиларга бир қатор товар ва хизматларни тақдим этинг ҳамда улардан нархга оид стратегияни танлаб олиш ва асослашни сўранг. • Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар ўзлари якунига етказган нархга оид стратегиянинг эксперт баҳоланишидан ўтадилар. • Натижалар: синфдаги муҳокама. Ўқувчилар нархга оид стратегияни муҳокама қиладилар ва улар тўғрисидаги ёзувларни бажарадилар. 	

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
4	<p>A2 Маркетинг комплекси (маркетинг микс).</p> <ul style="list-style-type: none"> 4P Жой ва тарғиб қилиш. Маркетинг хабари. Маркетинг мажмуи стратегиясининг мақсадлари. 		<ul style="list-style-type: none"> Саволлар – жавоблар сессияси: аввалги дарс мавзусига хулоса яшаш. Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: маҳсулотнинг 4P контекстидаги ўрни, моддий жойлашувини, рақамли, жисмоний, онлайн сотувларни тушунтириш. Синф мунозараси: турли каналлари ва қатор компанияларнинг уларда фойдаланишларига доир кейс-стадини тайёрланг. Бизнес кўламининг канал танловига таъсирини муҳокама қилинг. Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар «жойлар»нинг ҳар хил турлари тўғрисида қайдларни амалга оширишлари лозим. Саволларга жавобларнинг ёзувларидан иборат жуфтликлар ёки кичик гуруҳлардаги кейс-стадиларга доир машқлар. Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: турли реклама фаолиятининг мисолларини тайёрлаш. Реклама фаолиятдан фойдаланиш ва реклама бюджети ўртасидаги боғлиқликни муҳокама қилиш. 	<ul style="list-style-type: none"> Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. Ўқитувчининг тақдими. Тарқатиш каналлари тўғрисидаги кейс-стади.
5	<p>A3 Реклама фаолияти</p> <ul style="list-style-type: none"> Кириш. Билвосита маркетинг. 		<ul style="list-style-type: none"> Саволлар – жавоблар сессияси: аввалги дарс мавзусига хулоса яшаш. Синф мунозараси: дастлабки билимлар ва реклама фаолияти тажрибаси. 	<ul style="list-style-type: none"> Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. Ўқитувчининг тақдими.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
	<ul style="list-style-type: none"> Устунлик ва камчиликлари. 		<ul style="list-style-type: none"> Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: меҳмондўстлик туризмида реклама фаолиятига қисқача кириш. Мустақил иш: турли компаниялар томонидан реклама каналларидан фойдаланиш тўғрисидаги қарорларни қабул қилиш жараёнини яқунлаш. Асосли жавобларни тайёрлаш. Гуруҳлардаги машқ: ўқувчиларни гуруҳларга ажратиш, ҳар бир гуруҳ ўзининг билвосита реклама фаолияти билан шуғулланади ва уларнинг вазифалари ўзлари таниш бўлган компанияларнинг баъзи мисолларидан иборат муайян реклама фаолиятига доир тақдимотни тайёрлашдан иборат бўлади. Гуруҳлардаги машқ: тақдимотни синфга тақдим этиш. Қайта алоқани тақдим этинг ва саволлар беринг. Ўқитувчи таҳлил қилишга ва пост-тақдимот масалаларига кўмаклашади. Ўқувчилар тақдимотлар вақтида қайдларни амалга оширадilar. Натижалар: дарсга ва билимларнинг ошишига нисбатан фикр билдириш. 	
6	<p>A3 Реклама фаолияти</p> <ul style="list-style-type: none"> Кириш. Билвосита маркетинг. 		<ul style="list-style-type: none"> Саволлар – жавоблар сессияси: аввалги дарс мавзусига хулоса яшаш. Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: меҳмондўстлик туризмида бевосита реклама фаолиятига қисқача кириш. 	<ul style="list-style-type: none"> Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. Ўқитувчининг тақдимоти.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
	<ul style="list-style-type: none"> Устунлик ва камчиликлари. 		<ul style="list-style-type: none"> Гуруҳлардаги машқ: ўқувчиларни гуруҳларга бўлиш, ҳар бир гуруҳ ўзлари таниш бўлган корхоналарнинг кўрсатилган реклама фаолияти ва баъзи мисолларидан фойдаланишга доир роллар ўйинини тайёрлаш вазифасини ҳисобга олган ҳолда, бевосита реклама фаолиятининг ҳар хил турлари билан шуғулланадилар. Гуруҳлардаги машқ: ўқувчилар ўзларининг рол ўйинларини синфда намойиш этадилар. Қайта алоқа тақдим этинг ва саволлар беринг. Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: таҳлилга ва пост-ролли масалаларга кўмаклашинг. Ўқувчилар тақдимот вақтида қайдларни амалга оширадилар. Гуруҳдаги муҳокама: бевосита маркетинг фаолиятининг афзаллик ва камчиликлари. Натижалар: Саволлар ва жавоблар сессияси. 	
7	<p>А3 Реклама фаолияти</p> <ul style="list-style-type: none"> Кириш. Интернет-маркетинг. Устунлик ва камчиликлари. 		<ul style="list-style-type: none"> Саволлар – жавоблар сессияси: аввалги дарс мавзусига хулоса яшаш. Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: мисоллардан иборат онлайн-маркетингга кириш. 	<ul style="list-style-type: none"> Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. Ўқитувчининг тақдими.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
			<ul style="list-style-type: none"> • Гуруҳлардаги машқ: ҳар бир гуруҳ учун ўз соҳасини ажратиб бериш. Кейин ўқувчилар танлаб олинган усулларни асослаган ҳолда плакатни намойиш этиш орқали бизнеснинг эҳтиёжлари учун онлайн-маркетингнинг қайси усуллари мос келинишини аниқлайдилар. • Синф мунозараси: ўқувчилар ўзларининг компанияларига доир тайёрлаган плакатларини синфда намойиш этадилар. Синфнинг қолган қисми қайта алоқа тақдим этиши ва ўзларининг шундай хулосаларга қандай келганлари ҳақида саволлар беришлари лозим бўлади. Ўқувчилар қайта алоқа жараёнида қайдларни амалга оширишлари керак. • Гуруҳлардаги машқ: ҳар бир гуруҳ таклиф этилган усуллардан бирини танлаб олади ва унинг қандай режалаштирилиши ва фойдаланилишини сўзлаб беради. • Мустақил иш: турли корхоналар учун онлайн-маркетинг усулларининг танловига таъсир этадиган омиллар устидаги ишни якунлаш. • Гуруҳлардаги машқ: ўқувчилар ҳар бир усулнинг афзаллик ва камчиликлари тўғрисида хулосалар қилиш учун биргаликда иш олиб борадилар. • Гуруҳдаги муҳокама: ўқувчилар синфга қайтишлари ва ўзларига белгилаб берилган ташкилотлар ўртасидаги фарқларни муҳокама қилишлари лозим. • Хулосалар ва синфдаги муҳокама: ўқувчилар муҳокама қиладилар ва қайдларни амалга оширадилар. 	

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
8	А ўқитиш мақсади Ёзма мустақил топшириқ.	ЁМТ	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: модулни ўтиш давомида ўрганилганларни такрорлаш. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқитувчи мустақил топшириқ қисқача йўриқномани тарқатади ва ўқувчиларнинг мавзунини тушунганларига ишонч ҳосил қилиш учун уларни биргаликда кўриб чиқади. 	<ul style="list-style-type: none"> • Модулнинг мазмуни. • Ўқитувчининг такдимоти. • Баҳолаш учун иш дафтари.
9	<p>В1 Бозорни ўрганиш</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мақсад. • Бозорни тадқиқ қилиш. • Бизнесга таъсир этиши мумкин бўлган ташқи муаммолар. • Мавжуд маркетинг мажмуининг самарадорлигини ўрганиш. • Далилларнинг ҳаққонийлиги. 		<ul style="list-style-type: none"> • Кириш: корхона эҳтимолий бозорлар ва мижозларни қандай қилиб идентификациялайди? • Гуруҳдаги муҳокама: меҳмондўстлик соҳаси ва туризм корхонаси маркетинг кампанияси жараёнида кимга ва нимага эътибор қаратиш лозимлигини қандай аниқлайди? • Ўқитувчи раҳбарлигидаги такдимот: бозорни тадқиқ қилишнинг мақсади ва бизнесга, жумладан PEST-таҳлилга таъсир этиши мумкин бўлган ташқи муаммолар. • Жуфликда бажариладиган машқлар: кейс-стадининг PEST таҳлилини яқунлаш ва кейин синфга қайтиш. Натижаларни таққослаш ва муҳокама қилиш. • Гуруҳлардаги машқ: ўқувчиларга бир қатор ўхшаш корхоналарнинг логотип ёки тасвирларини таклиф этиш. Ҳар бир турдаги таъминотчи / жойлашган ўрнини, қайси рақобатчилар бевосита шу каби товарларни сотишини аниқланг. 	<ul style="list-style-type: none"> • PEST-таҳлил андозаси. • Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. • Ўқитувчининг такдимоти. • Брендлар ва меҳмондўстликнинг айнан ўхшаш корхоналарининг логотиплари ёки тасвирлари.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
			<ul style="list-style-type: none"> • Саволлар – жавоблар сессияси: ўқувчилардан «ишончлиликни, ҳаққонийликни ва долзарбликни аниқлаш» нима эканини сўраш. Улар нима учун муҳим? • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқувчилар кўрсатилган манбанинг ҳақиқий ёки ишончли ҳисобланиши ёки униси ҳам буниси ҳам ҳисобланиши / ҳисобланмаслигини аниқлашлари лозим бўлган тестни ёзиш. Ҳар бир таъминотчи / жойлашган ўрнида қайси рақобатчилар бевосита бир хил товарларни сотишларини аниқлаш. 	
10	<p>B1 Бозорни ўрганиш</p> <ul style="list-style-type: none"> • бозорни сегментлаш. • мақсадли бозорлар. 		<ul style="list-style-type: none"> • Саволлар – жавоблар сессияси: аввалги дарс мавзусига хулоса яшаш. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: турли хусусиятларга эга бўлган мижозлар гуруҳини ўзида акс эттирадиган бозор сегментлашувини таърифлаш. • Жуфликда бажариладиган машқлар: мижозларни ва бозор сегментларини ўрганиш учун ўқувчилар қатор манбалардан фойдаланадилар. • Гуруҳлардаги машқ: турли компаниялар қандай қилиб маркетингга оид тадқиқотларнинг турли маълумот шаклларида фойдаланишларини тасвирловчи мини-кейс-стадини тайёрлаш. Синфни гуруҳларга ажратинг ва кейс-стадини белгиланг. Вазифани тушунтиринг ва фаолиятни кўздан кечиришни енгиллаштиринг. 	<ul style="list-style-type: none"> • Тадқиқот манбалари. • Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. • Ўқитувчининг тақдимоти. • Кейс-стади.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
			<ul style="list-style-type: none"> • Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилардан маркетингга оид тадқиқотларнинг маълумотларидан фойдаланишнинг ҳар хил турлари тўғрисидаги мини-кейсларни ўрганиш учун жуфтликларда ишлашларини сўранг. • Ўқитувчи тақдимот: маълумотларни тадқиқ қилиш ва мақсадли бозорларни кўздан кечириш. • Синф мунозараси: ўқувчилар мини-кейс-стадилардан олган ўзларининг хулосалари билан синфда ўртоқлашадилар ва қайдларни амалга оширадилар. 	
11	<p>В1 Бозорини тадқиқ қилиш.</p> <ul style="list-style-type: none"> • SWOT таҳлил (стратегик режалаштириш усули: кучли томон, кучсиз томонлар, имкониятлар, таҳдидлар). • Рақобатчилар. • Бозорни хариталаштириш. 		<ul style="list-style-type: none"> • Саволлар – жавоблар сессияси: аввалги дарс мавзусига хулоса яшаш. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: SWOT, рақобатчиларни таҳлил қилиш ва бозорни хариталаш • Жуфликда бажариладиган машқлар: имкониятлар бизнесга доир SWOT-таҳлилни амалга ошириш учун ўқувчилардан жуфтликларда ишлашларини сўранг. • Мустақил иш: ўқувчилардан мазкур бизнесга доир PEST таҳлилни амалга оширишларини сўранг. • Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар бизнесни танлаб оладилар ва тақдимотни кўриб чиқиш, таҳлил қилиш воситаларидан фойдаланиб, иккиламчи тадқиқот ўтказадилар. 	<ul style="list-style-type: none"> • SWOT ва PEST таҳлиллар андозалари. • Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. • Ўқитувчининг тақдими.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
			<ul style="list-style-type: none"> • Гуруҳлардаги машқ: аввалги дарсдаги бирламчи тадқиқотдан фойдаланиб, таҳлил қилиш мумкин бўлган, тўпланган маълумотлар ва хулосаларни таҳлил қилинг ҳамда қайта алоқани тақдим этинг. • Натижалар: бирламчи маълумотларни тўплаш учун фойдаланиладиган воситаларнинг хулосаси. 	
12	<p>В2 Бозорни тадқиқ қилиш маълумотларини тўплаш учун фойдаланиладиган тадқиқот усуллари.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кириш. • Бирламчи тадқиқот. • Бирламчи тадқиқот турлари. 		<ul style="list-style-type: none"> • Кириш: аввалги дарсни такрорланг ва ўқувчиларнинг хотираларидаги бозорни тадқиқ қилиш мақсадлари ҳақидаги мавзунини янгиланг. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: тадқиқ қилиш усуллари тўғрисидаги тақдимот. • Гуруҳлардаги машқ: ўқувчиларга тадқиқ қилишнинг турли усуллари таърифини тақдим этиш. Ўқувчилардан гуруҳларда тадқиқ қилиш усуллари таснифлашларини сўранг. • Синф мунозараси: гуруҳлар синфга қайта алоқа тақдим этадилар. Ўқитувчи машқни кўриб чиқиши ва ўқувчилар томонидан қабул қилинган қарорларининг муҳокамасини ўтказиши лозим. • Мустақил иш: ўқувчилар тадқиқ қилиш усуллари бирламчи ёки иккиламчи ҳисобланишидан келиб чиқиб таснифлаш ва ўзлари аниқлаган маълумотларнинг турларини таснифлаш учун мустақил равишда иш олиб борадилар. 	<ul style="list-style-type: none"> • Тадқиқот усуллари карточкаларининг таърифи. • Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. • Ўқитувчининг тақдимоти.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
			<ul style="list-style-type: none"> • Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар шахсий тажрибаларига таянишлари лозим. Улар қўллашнинг турли соҳаларини, шунингдек бирламчи тадқиқотларнинг ҳар бир турининг афзаллик ва камчиликларини тадқиқ қиладилар. • Мустақил иш: ўрганиш учун ҳар бир ўқувчига битта бирламчи тадқиқот усулини ажратиб беринг. Улардан истеъмолчиларнинг эҳтиёжлари турларини ўрганиш учун мини-тадқиқот лойиҳасини яратишларини сўранг. • Жуфликда бажариладиган машқлар: айнан бир хил техникани ўрганган иккита ўқувчини бирлаштиринг ва улардан ўз шахсий ишларини танқидий тарзда баҳолашларини сўранг, қолганлар эса ҳар бирларининг муваффақиятлари ва муваффақиятсизликларини муҳокама қиладилар. • Гуруҳлардаги машқ: меҳмондўстлик корхонаси учун кейинги дарсда тўлдириладиган сўровномани режалаштиринг ва тузинг. • Натижалар: дарсни ва ўрганилган саволларни муҳокама қилиш. 	

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
13	<p>В2 Бозорни тадқиқ қилиш маълумотларини тўплаш учун фойдаланиладиган тадқиқот усуллари.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кириш. • Иккиламчи тадқиқот. • Иккиламчи тадқиқот маълумотлари. 		<ul style="list-style-type: none"> • Кириш: бирламчи тадқиқотга доир аввалги дарсни такрорланг. • Гуруҳлардаги машқ: бошқа ўқувчилардан «мижозлар» сифатида фойдаланиб, меҳмондўстлик корхонаси учун сўровномани тарқатиш ва тўлдириш. Олинган натижаларни сақланг. • Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар шахсий тажрибаларига таянишлари лозим. Улар қўллашнинг турли соҳаларини, шунингдек иккиламчи тадқиқотларнинг ҳар бир турининг афзаллик ва камчиликларини тадқиқ қиладилар. • Мустақил иш: ўрганиш учун ҳар бир ўқувчига битта бирламчи тадқиқот усулини: ички маълумотлар, веб-сайтлар ва ижтимоий тармоқларни ажратиб беринг. Улардан истеъмолчиларнинг эҳтиёжлари турларини ўрганиш учун мини-тадқиқот лойиҳасини яратишларини сўранг. • Жуфликда бажариладиган машқлар: айнан бир хил техникани ўрганган иккита ўқувчини бирлаштиринг ва улардан ўз шахсий ишларини танқидий тарзда баҳолашларини сўранг, қолганлар эса ҳар бирларининг муваффақиятлари ва муваффақиятсизликларини муҳокама қиладилар. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. • Ўқитувчининг тақдими.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
			<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: ўқувчилардан: «Маълумотларни ўрганиш рақобатчининг ривожланиш даражасини аниқлашга қандай ёрдам беради?», деб сўранг. 	
14	В ўқитиш мақсади ассаймент.	ЁМТ	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: модулни ўтиш давомида ўрганилганларни эслатиш. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқитувчи мустақил топшириқ қисқача йўриқномани тарқатади ва ўқувчиларнинг топшириқни тўғри тушунганларига ишонч ҳосил қилиш учун уларни кўриб чиқади. 	<ul style="list-style-type: none"> • Модулнинг мазмуни. • Ўқитувчининг тақдимоти • Баҳолаш учун иш дафтари.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
15	<p>C1 Реклама кампаниясини режалаштириб олиш.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мақсадли бозорнинг танлови. • Бозорни тадқиқ қилишда мақсадларни белгилаб олиш. • Бизнес учун энг мос келадиган комплексни ва тарғиб қилиш воситаларини ишлаб чиқиш. 		<ul style="list-style-type: none"> • Кириш: ўқувчилар мижоз, истеъмолчи, маҳсулот каби асосий атамаларга таъриф берадилар. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқувчиларга бизнес учун реклама баннерини, журналлар ва телевизордаги рекламани кўрсатиш. Мазкур мисоллар қизиқишни қандай рағбатлантиришини муҳокама қилинг. • Мустақил иш: ўқувчилар ўзларига ёқадиган ва ўзлари самарали деб ҳисоблаган 10 та энг яхши реклама кампанияларининг рўйхатини тузадилар. Нега айнан ўшалар кўпроқ ёқишини таҳлил қилинг. Уларда бошқаларда мавжуд бўлмаган қандай нарсалар бор? • Гуруҳлардаги машқ: ўқувчилардан камида учта мижозлар гуруҳи учун мос келадиган реклама фаолиятини танлаб олишни ва улар нима учун самарали эканларини муҳокама қилишларини сўранг. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: мақсадли бозорни танлаш ва тегишли комплексни ишлаб чиқиш. • Мустақил иш: реклама фаолиятининг белгиланган вазифаларини кўриб чиқиш, кейин эса ментал харитани қўшиш ва у корхоналар ўртасидаги қандай фарқланишини таҳлил қилиш. • Натижалар: ўқувчилар ўта муваффақиятли бўлгани сабабли ўз хотираларида сақланиб қолган реклама фаолияти тўғрисида ўйлаб кўрадилар. Қандай жиҳат уларни бошқаларига нисбатан эса қоларлироқ қилган? 	<ul style="list-style-type: none"> • Тадқиқот манбалари. • Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. • Ўқитувчининг тақдимоти.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
16	<p>C1 Реклама кампаниясини режалаштириб олиш.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Реклама режасини ишлаб чиқиш. • Режани бозор сегментлари билан боғлаш. 		<ul style="list-style-type: none"> • Кириш: ўқувчилар мижоз, истеъмолчи, маҳсулот каби асосий атамаларга таъриф берадилар. • Гуруҳлардаги машқ: интернет, гезета ва журналлар ёрдамида баъзи жорий реклама кампанияларини ва фойдаланиладиган материалларини ўрганиш. • Синф мунозараси: бизнес реклама кампаниясини қандай режалаштиради. • Жуфликда бажариладиган машқлар: танлаб олинган товар ёки хизматлар учун реклама кампаниясини режалаштириш: мақсадни белгилаш, тарғиб қилиш учун мос келадиган усул ва материалларни аниқлаш, мақсадли гуруҳни, жадвални ва бюджетни аниқлаб олиш. • Натижалар: синфга қайта алоқани тақдим этиш ва ўқувчиларга таклиф этилган режалардаги ҳар қандай ўзгартиришлар тўғрисидаги қайдларни бажариш. 	<ul style="list-style-type: none"> • Китоблар ва интернет каби тадқиқот манбалари. • Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. • Ўқитувчининг тақдими.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
17	<p>C2 Реклама материалларини яратиш ва баҳолаш.</p> <ul style="list-style-type: none"> Реклама маҳсулотини яратиш. SMART мақсадларидан фойдаланиш (самарали мақсадларни белгилашга нисбатан замонавий ёндашув). Рақобатчилар. 		<ul style="list-style-type: none"> Кириш: рекламага оид тарғиб қилишни режалаштиришга доир хулосалар яшаш. Жуфликда бажариладиган машқлар: аввалги дарсдаги режадан фойдаланинг, уни қайта алоқадан сўнг таҳрир қилинг. Кейин танлаб олинган товар ёки хизмат режалаштирилган реклама кампаниясидан икки турдаги реклама материалларини яратинг – SMART (муайян, ўлчанадиган, эришса бўладиган, аҳамиятли ва вақт борасида чегараланган) мақсадини белгиланг ва рақобатчининг реклама тадбирини баҳоланг. Амалга оширилган танловнинг мантиқий асосланишини яқунланг. Буларнинг ҳаммасидан бутун жараённинг тақдимотига тайёрланиш учун фойдаланилади. Натижалар: реклама материалларини тайёрлаш жараёни тўғрисида қайдларни амалга ошириш ва муҳокама қилиш. 	<ul style="list-style-type: none"> Реклама материалларини яратиш учун зарур бўлган манбалар. Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. Ўқитувчининг тақдимоти.
18	<p>C2 Реклама материалларини яратиш ва баҳолаш.</p> <ul style="list-style-type: none"> Реклама маҳсулотини яратиш. Реклама материалларини баҳолаш. 		<ul style="list-style-type: none"> Кириш: аввалги дарсга хулоса яшаш. Жуфликда бажариладиган машқлар: реклама кампанияси ва материалларига охирги қўшимчаларни қўшиш, кейин эса реклама материаллари ва мақсадининг режасини тақдим этиш. 	<ul style="list-style-type: none"> Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. Ўқитувчининг тақдимоти.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
			<ul style="list-style-type: none"> • Жуфликда бажариладиган машқлар: бошқа гуруҳнинг реклама материалларини, жумладан мижозларнинг режа ва эҳтиёжлари билан боғлиқлигини баҳолаш. Синфга қайта алоқа ва тавсияларни тақдим этинг. • Натижалар: реклама материалларини режалаштириш, яратиш ва баҳолаш бўйича хулосалар қилиш. 	
19	<p>C2 Реклама материалларини яратиш ва баҳолаш.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Реклама фаолиятининг муваффақиятини баҳолаш. 		<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: реклама фаолиятининг муваффақияти ва муваффақиятсизлигини баҳолаш усуллари ҳақида сўзлаб бериш. Маркетингдаги сармояларнинг натижаларини баҳолашни таҳлил қилиш. • Синф мунозараси: маълумотлар қандай тўпланишини муҳокама қилиш (масалан, телефон рақамлари, ижтимоий тармоқлар). • Мустақил иш: ўқувчилар турли медиаларда фойдаланган ҳолда, реклама фаолиятининг иккита талқинини танлаб оладилар. Харажатлар, жавоблар ва сотишларни ҳисобга олган ҳолда, ўқувчилар ҳар бир усулни баҳолашлари ва хабар / маҳсулот услублар энг мақбул келадиганини танлаб олишлари лозим. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги муҳокама: реклама фаолиятини баҳолаш бўйича бажарилган ишларга асосланган ҳолда, ўқувчилар реклама кампаниясининг бизнес / бренд учун мос келиши ёки келмаслиги масаласини кўриб чиқишлари лозим. 	<ul style="list-style-type: none"> • Кейс-стади. • Ручкалар ва флипчарт учун қоғоз. • Ўқитувчининг тақдимоти.

№	Мавзу	Дарс тури	Таклиф этиладиган машқлар	Ресурслар
			<ul style="list-style-type: none"> • Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчиларга реклама кампаниясининг кейс-стадисини тақдим этиш. Жуфтликларда улар мазкур реклама фаолиятининг мос келиши ёки келмаслигини баҳолашлари лозим. ўқувчилар қатор саволлар берилиши ва улар бу саволларга жавоб беришлари керак. ўқувчилар ўз хулосаларини бошқалар билан ўртоқлашадилар. • Натижалар: муваффақиятни чамалаш ва реклама материалларини баҳолаш бўйича хулосаларни чиқариш. 	
20	С ўқитиш мақсади ассаймент.	ЁМТ	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқитувчи ассайментнинг 2-қисмини тарқатади ва ўқувчиларнинг топшириқни тушунганларига ишонч ҳосил қилиш учун уни кўриб чиқади. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: модулни ўтиш давомида ўрганилганларни эслатиш. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқитувчи кузатишни ва тақдимотни баҳолашни яқунлайди. 	<ul style="list-style-type: none"> • Модулнинг мазмуни. • Ўқитувчининг тақдимоти. • Баҳолаш учун иш дафтари.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	1

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни модулнинг мезонлари бўйича қандай баҳоланишлари билан таништириш. • Ўқувчиларни меҳмондўстлик соҳасидаги тарғиб қилиш бўлими билан таништириш. • Ўқувчиларни маркетинг ва тарғиб қилишнинг тамойиллари билан таништириш. • Ўқувчиларни маркетинг ва тарғиб қилишнинг мақсадлари билан таништириш. • Ўқувчиларни «мақсадли бозор» атамаси ва унинг меҳмондўстлик корхонаси учун аҳамияти билан таништириш.
------------------------	---

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди.
--------------------------	---

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФШ:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (30 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: модулнинг мазмунига кириш, баҳолашнинг тартиб-таомиллари ва мавзуларнинг шарҳини тушунтириш. Баҳолаш жадвали билан ўртоқлашинг ва уни тушунтиринг. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: ўқувчиларнинг меҳмондўстлик соҳасидаги товар ва хизматлар учун маркетинг ва реклама материалларини қандай аниқлаш, режалаштириш ва тузишни билиб олишлари ҳақида сўзлаб бериш. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: баъзи ўқувчиларнинг маркетинг ва тарғиб қилиш соҳасидаги билимлари ҳақида билиб олиб, улар учун ментал харитани тузиш.
<p>Асосий машқлар (130 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Синф мунозараси: маркетинг ва олдинга силжишга доир мавжуд билимлар, кейин эса меҳмондўстлик ва туризмга эътибор қаратиш. • Мустақил иш: ўқувчилар маркетингнинг мақсадларини ўрганиш устида мустақил иш олиб борадилар. • Жуфликда бажариладиган машқлар: меҳмондўстлик корхонасининг маркетинг ва тарғиб қилиш мақсадларини тадқиқ қилиш, кейин эса гуруҳларга бирлашиш. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: маркетинг жараёни, мақсадли бозор. • Жуфликда бажариладиган машқлар: меҳмондўстликнинг турли корхоналари учун мақсадли бозор гуруҳларини тадқиқ қилиш, кейин эса гуруҳларга бирлашиш.
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: ўқитувчи дарсда аниқланган ўқитишнинг асосий мақсадларини мустаҳкамлайди.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	2

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни маркетингнинг мақсад ва вазифалари билан таништириш. • Ўқувчиларни маркетинг ва тарғиб қилиштамойиллари билан таништириш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди . • ФШ Шаклнинг шаблони. • Таклиф этилган спикер.
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФШ:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. • Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: маркетингга таъсир этувчи омиллар, маркетинг бўйича менежер ёки бизнес эгаси каби таклиф этилган спикернинг ташрифини ташкил этинг. Кўриб чиқиладиган асосий мавзулар ҳақида қисқача сўзлаб беринг. • Синф мунозараси: ўқувчиларга улар беришлари мумкин бўлган саволларни тақдим этинг ва уларга ўз саволлари тўғрисида ўйлаб кўришларини таклиф этинг. Ўқувчиларнинг суҳбат вақтида фаол бўлишларини таъминлаш мақсадида қайдлар учун андозаларни тайёрланг. • Гуруҳлардаги машқ : ўқувчилар қайдларни ёзиб борадилар ва суҳбат чоғида саволлар берадилар. • Мустақил иш: маркетинг мақсадлари ва сегментлашга доир ишни яқунлаш.
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: ўқувчилар дарс давомида олган билимларини гуруҳнинг қолган аъзолари билан ўртоқлашадилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	3

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни маркетинг мажмуи билан таништириш. • Ўқувчиларни 4Р: маҳсулот, нарх, жой, олдинга силжиш билан таништириш. • Ўқувчиларни 4Р мажмуидаги «маҳсулот» ва «наرخ» элементлари билан таништириш.
------------------------	---

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди .
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФШ:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. ● Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: мавзуни баён этиш. Маҳсулотни 4P контекстида кўриб чиқиш; ўқувчилар билан турли маҳсулотларни ўрганиш. Улар маҳсулот ассортиментининг тафсилотлари кўрсатилган карточкаларни тайёрлашлари лозим. ● Гуруҳлардаги машқ: ҳар бир гуруҳ учун маҳсулотлар ва назарияларни белгилаш. Ўқувчилар маҳсулотнинг тақдим этилган жиҳатларини таҳлил қиладилар. Ўқитувчи назарияни маҳсулотларнинг муайян ассортиментига қўллаган ҳолда, ментал хариталарни тузишга доир гуруҳли машқда иштирок этади. ● Синф мунозараси: гуруҳ ўз натижаларини синфга тақдим этади. Қайдларни бажариш. ● Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: нархга оид турли стратегияларни, масалан, максимал нарх бўйича самолёт чипталари, алкогольсиз ичимликлар, ҳашаматли автомобиллар ва ҳ.к.ларни тасвирлайдиган турли маҳсулотларнинг мисолларини тайёрлаш. Мисолларни синф билан муҳокама қилинг. ● Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: нархнинг ташкил этилиши тушунчасини жорий этиш. ● Мустақил иш: қарорлар қабул қилиш жараёнини тайёрлаш. Ўқувчиларга қатор товар ва хизматларни тақдим этинг ва уларнинг ҳар бири учун нархга оид стратегияни танлаш ва асослаб беришни сўранг. ● Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар ўзлари ишлаб чиққан нарх ташкил этилиш стратегиясининг эксперт баҳолашидан ўтадилар.
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Натижалар: синфдаги муҳокама – ўқувчилар нархлар ва маҳсулот стратегиялари тўғрисида ёзувларни бажарадилар ва муҳокама қиладилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	4

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни 4Р маркетинг мажмуи (давоми) билан, хусусан жойлашган ўрин ва тарғиб қилиш билан таништириш. • Ўқувчиларни маркетингга оид хабар билан таништириш. • Ўқувчиларни маркетингга оид стратегиянинг мақсадлари билан таништириш.
------------------------	---

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди . • МР тарқатиш каналлари тўғрисидаги кейс-стади.
Калитлар: МР: Машқлар рўйхати; ФШ: Форма шаблони; ТС: Тақдимот слайди	

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. ● Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: 4Р даги жой, моддий жойлашувни, рақамли жисмоний ва онлайн сотишларни тушунтириш. ● Синф мунозараси: турли тарқатиш каналлари ва қатор корхоналарнинг улардан фойдаланишига доир кейс-стадини тайёрлаш. Бизнес кўламининг канал танловига таъсирини муҳокама қилиш. ● Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар ҳар хил турдаги «жойлар» тўғрисидаги қайдларни бажаришлари лозим. саволларга жавоблар кўринишидаги қайдларни бажариш орқали жуфтликларда ёки кичик гуруҳларда кейс-стадиларни бажариш. ● Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: рекламага оид турли тарғиб қилишларнинг мисолларини тайёрлаш. Тарғиб қилишдан фойдаланиш ва реклама бюджети ўртасидаги боғлиқликни муҳокама қилиш. Муваффақиятли кичик бюджетли тарғиб қилишнинг ва анча анъанавий бўлган кампанияларнинг мисолларини тайёрлаш.
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Натижалар: синфдаги муҳокама – ўқувчилар дарс давомида юзага келган саволларни муҳокама қиладилар ва қайдларни бажарадилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	5

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни реклама фаолияти билан таништириш. • Ўқувчиларни билвосита маркетинг билан таништириш. • Ўқувчиларни билвосита маркетингнинг афзаллик ва камчиликлари билан таништириш.
------------------------	---

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди .
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФШ:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. • Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Синф мунозараси: реклама фаолияти – аввалги тажриба. • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: меҳмондўстликтуризмида реклама фаолияти мавзусига қисқача кириш. • Мустақил иш: турли компанияларнинг реклама каналларидан фойдаланишлари тўғрисидаги қарорларни қабул қилиш жараёнини яқунлаш. Асосли жавобларни тайёрлаш. • Гуруҳлардаги машқ: ўқувчилар гуруҳларга бўлинадилар, гуруҳларнинг ҳар бири турли билвосита реклама фаолиятини ўрганадилар. Уларга ўзларининг реклама фаолиятларининг тақдимотига тайёрланиш кўринишидаги топшириқни беринг ва улар таниш бўлган компанияларнинг бир нечта мисолларини айтиб беринг. • Гуруҳлардаги машқ: тақдимотни синфда намойиш этиш. Қайта алоқа тақдим этиш ва саволлар бериш. Ўқитувчи муҳокамага ва пост-тақдимот масалаларига ёрдам беради. ўқувчилар тақдимот вақтида қайдларни амалга оширадилар.
<p>Яқуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: синфдаги муҳокама – ўқувчилар дарс давомида юзага келган саволларни муҳокама қиладилар ва қайдларни бажарадилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	6

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни бевосита маркетинг тадбирлари билан таништириш. • Ўқувчиларни бевосита маркетингнинг афзаллик ва камчиликлари билан таништириш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди .
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФС:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. • Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: меҳмондўстлик туризмида реклама фаолиятининг бевосита маркетинг мавзусига қисқача кириш. • Гуруҳлардаги машқ: ўқувчиларни гуруҳларга ажратиш, ҳар бир гуруҳ бевосита реклама фаолиятининг турли кўринишларини қамраб олади, уларга берилган реклама фаолиятига доир роллар ўйини кўринишидаги топшириқни таклиф этиш, шунингдек улар таниш бўлган компанияларнинг бир нечта мисолларини айтиб бериш. • Гуруҳлардаги машқ: рол ўйинини синфга намоиш этиш. Қайта алоқа тақдим этиш ва саволлар бериш. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: муҳокамага ва пост-ролли масалаларга кўмаклашиш. Ўқувчилар тақдимот вақтида қайдларни бажарадилар. • Синф мунозараси: бевосита маркетинг фаолиятининг афзаллик ва камчиликлари.
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: синфдаги муҳокама – ўқувчилар дарс давомида юзага келган саволларни муҳокама қиладилар ва қайдларни бажарадилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	7

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни онлайн-маркетингнинг реклама фаолияти билан таништириш. • Ўқувчиларни онлайн-маркетингнинг афзаллик ва камчиликлари билан таништириш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди .
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФС:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. • Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: онлайн-маркетингга кириш, мисолларни тақдим этиш. • Гуруҳлардаги машқ : ҳар бир гуруҳга турли компанияларни белгилаш. Танлаб олинган усулнинг асосини ёритиш лозим бўлган плакатни яратиш жараёнида ўқувчилар онлайн-маркетингнинг қайси усули мос келишини ўрганадилар. • Синф мунозараси: тадқиқот тўғрисида синфдаги қайта алоқа. Бошқаларга қайта алоқа тақдим этинг ва саволлар беринг. Ўқитувчи муҳокамага ва пост-тақдимот масалаларига ёрдам беради. Ўқувчилар тақдимот вақтида қайдларни бажарадилар. • Гуруҳлардаги машқ: ҳар бир гуруҳ ўзларига таклиф этилган онлайн-маркетинг усулларида бирини танлаб оладилар ва унинг қандай режалаштирилиши ва фойдаланилишини ўрганадилар. • Мустақил иш: турли корхоналар учун онлайн-маркетинг усуллари танловига таъсир этадиган омиллар устидаги ишни яқунлаш. • Гуруҳлардаги машқ: ўқувчилар ҳар бир усулнинг афзаллик ва камчиликлари тўғрисида хулоса қилиш учун биргаликда иш олиб борадилар. • Гуруҳли муҳокама: ўқувчилар қайта алоқа тақдим этадилар ва ўзларининг ташкилотлари ўртасидаги фарқни муҳокама қиладилар.
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: синфдаги муҳокама – ўқувчилар дарснинг мазмунини муҳокама қиладилар ва қайдларни бажарадилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	8

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни А ўқитиш мақсадининг мустақил топшириқ қисқача йўриқнома билан таништириш. • Ўқувчиларни А ўқитиш мақсадига нисбатан талаблар билан таништириш. • Ўқувчиларнинг «А ўқитиш мақсади» топшириғини бажариш учун нима қилиш кераклигини тушунаётганликларига ишонч ҳосил қилиш .
------------------------	---

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди .
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФШ:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. • Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: модулни ўзлаштириш давомида ўрганилганларни эслаш. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқитувчи мустақил топшириқ қисқача йўриқномани тарқатади ва ўқувчиларнинг материални тушунганларига ишонч ҳосил қилиш учун уни кўриб чиқади. • Синф мунозараси: А ўқитиш мақсади учун далилларга нисбатан талаблар тўғрисида.
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқувчиларнинг А ўқитиш мақсадини баҳолаш талабларини тушунаётганларига ишонч ҳосил қилиш учун муҳокама қилиш.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	9

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни В ўқитиш мақсади билан таништириш. Меҳмондўстлик соҳасида товар ва хизматларни тарғиб қилиш учун бозорни тадқиқ қилишдан қандай фойдаланишни ўрганиш. • Ўқувчиларни бозорни тадқиқ қилишнинг мақсади билан таништириш. • Ўқувчиларни бизнесга таъсир этиши мумкин бўлган ташқи муаммолар билан таништириш. • Ўқувчиларни мавжуд маркетинг мажмуининг самарадорлигини ўрганиш билан таништириш. • Ўқувчиларни далилларнинг ҳақиқийлиги билан таништириш.
------------------------	---

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди . • МР ўхшаш корхоналарнинг логотиплари ёки тасвирлари. • ФШ, PEST таҳлилнинг андозаси.
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФШ:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (30 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Кириш: В ўқитиш мақсадини муҳокама қилиш. • Кириш: корхона эҳтимолий бозорлар ва мижозларни қандай идентификация қилади? Сиз гапираётган нарсани тасвирлаш мақсадида, реквизит сифатида тасвир ёки товарларни кўрсатиш. Бешта турли товарлардан фойдаланишга ҳаракат қилинг. Нима учун корхона ўз мижозларини идентификация қилиши кераклигини муҳокама қилинг. Синфнинг жавобларини ёзинг ва якуний рўйхатни тузинг. Муваффақиятли ва муваффақиятсиз товарлар ишлаб чиқаришга бир нечта мисолларни келтиринг ҳамда ўқувчилардан муваффақиятсиз бўлган товарнинг бозорини тадқиқ қилишда кўздан қочирилган бўлиши мумкин бўлган маълумотни аниқлашларини сўранг. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқувчилар томонидан олинган натижалар муҳокама қилинади.
<p>Асосий машқлар (130 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Синф мунозараси: меҳмондўстлик соҳасидаги корхона маркетинг кампаниясида нимага эътибор қаратиш кераклигини қандай билади? Ушбу маълумотни олиш усулларини муҳокама қилинг (масалан, сўровномалар, фокус-гурӯҳлар, интервьюлар). • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: бозорни тадқиқ қилишнинг мақсади ва бизнесга, жумладан PEST таҳлилга таъсир этиши мумкин бўлган ташқи муаммолар. • Жуфликда бажариладиган машқлар: PEST таҳлил бўйича кейс-стадини яқунлаш ва синфга қайта алоқа (тақриз) тақдим этиш. Натижаларни таққослаш ва муҳокама қилиш. • Гуруҳлардаги машқ: қуйида келтирилган мисоллардан фойдаланиб, ўқувчиларга меҳмондўстлик соҳасидаги бир қатор ўхшаш корхоналарнинг логотип ёки тасвирларини тақдим этинг. <ul style="list-style-type: none"> ○ Биринчи серия: тезкор овқатланишнинг қатор брендлари. ○ Иккинчи серия: қатор ресторанлар. ○ Учинчи серия: қатор меҳмонхона брендлари. ○ Тўртинчи серия: қатор турли маҳаллий бориш манзиллари.

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Бешинчи серия: қатор турли миллий бориш манзиллари. ○ Олтинчи серия: жаҳондаги бир қатор турли бориш манзиллари. ● Ҳар бир турдаги таъминотчини ёки жойни, қайси рақобатчилар айнан шу каби товарларни сотишларини аниқланг. ● Саволлар – жавоблар сессияси: ўқувчилардан ишончлиликнинг, ҳақиқийлик ва долзарбликнинг белгилари қандайлигини сўранг. Улар нима учун муҳим? Агар ташкилот ўзининг маркетинг стратегиясини нотўғри, ишончсиз ёки эскирган маълумотларга асосласа, нима юз бериши мумкин? Оқибати қандай бўлиши мумкин? ● Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқувчилар кўрсатилган манбаларнинг ишончли ёки ҳақиқий ҳисобланишини ёки иккаласи ҳам ҳисобланишини ёки иккаласи ҳам ҳисобланмаслигини аниқлашлари лозим бўлган квизни тузинг. Ҳар бир турдаги таъминотчини ёки жойни, қайси рақобатчилар айнан шу каби товарларни сотишларини аниқланг.
Якуний машқлар (20 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> ● Натижалар: синфдаги муҳокама – ўқувчилар дарснинг мазмунини муҳокама қиладилар ва қайдларни бажарадилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	10

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни бозорни тадқиқ қилишнинг шарҳи билан таништириш. • Ўқувчиларни бозорни тадқиқ қилиш билан боғлиқ бўлган бозорни сегментлаш билан таништириш. • Ўқувчиларни мақсадли бозорлар билан таништириш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди . • МР кейс-стади.
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФС:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. ● Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Ўқитувчи тақдимот: бозорни сегментлаш – бу бозорни миқозлар ўхшаш хусусиятларга эга бўлган гуруҳларга ажратиш. ● Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар миқозларни ва бозор сегментларини ўрганиш учун қатор манбалардан фойдаланадилар. Масалан, улар 20 та турли корхоналарни ва уларда миқозларнинг қандай турлари бўлиши мумкинлигини аниқлаш учун маҳаллий бизнес-маълумотномани кўриб чиқадилар. Улар фотосуратлар ва мисоллардан фойдаланиб, бозор сегментларини бизнеснинг турлари билан солиштирадилар. ● Гуруҳлардаги машқ: турли компанияларнинг қандай қилиб маркетинг тадқиқотлари маълумотларининг турли шаклларида фойдаланганларини тасвирлайдиган мини-кейс-стадиларни тайёрлаш. Мақсадли бозор – синфни гуруҳларга ажратинг ва уларга турли кейс-стадиларни белгиланг. Топшириқни тушунтиринг ва машқни кўздан кечиришга кўмаклашинг. ● Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчиларнинг маркетинг тадқиқотлари маълумотларидан фойдаланишнинг ҳар хил турларининг мини-кейс-стадиларини кўриб чиқиш учун жуфтликларда иш олиб борсинлар. ● Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: маълумотларни тадқиқ қилиш мақсадли бозорни шарҳлаш. ● Синф мунозараси: ўқувчилар синфда мини-кейсларнинг натижалари тўғрисида қайта алоқа тақдим этадилар ва қайдларни бажарадилар.
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Натижалар: синфдаги муҳокама – ўқувчилар дарснинг мазмунини муҳокама қиладилар ва қайдларни бажарадилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	11

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни бозорни тадқиқ қилишнинг шарҳлари, жумладан SWOT-таҳлил билан таништириш. • Ўқувчиларни рақобатчиларнинг таҳлили билан таништириш. • Ўқувчиларни бозорни хариталаш билан таништириш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди. • ФШ SWOT ва PEST таҳлилларининг андозалари.
Калитлар: МР: Машқлар рўйхати; ФШ: Форма шаблони; ТС: Тақдимот слайди	

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. • Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: SWOT, рақобатчиларнинг таҳлили ва бозорни хариталаш. • Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилардан муайян бизнесга доир SWOT-таҳлилни бажаришлари учун жуфтликларда ишлашларини сўраш. • Мустақил иш: ўқувчилар муайян бизнесга доир PEST таҳлилни яқунлайдилар. • Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар бизнесни танлаб оладилар ва тақдимотда кўриб чиқилган таҳлил воситаларидан фойдаланиб, хонадаги тадқиқотни амалга оширадилар. • Гуруҳлардаги машқ: аввалги дарсда тўпланган бирламчи тадқиқот маълумотларидан фойдаланиб, тўпланган маълумотларни ҳамда синфда намоёни этиш мумкин бўлган хулосаларни таҳлил қилиш.
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: синфдаги муҳокама – ўқувчилар дарснинг мазмунини муҳокама қиладилар ва қайдларни бажарадилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	12

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни бозор тадқиқотлари билан таништириш. • Ўқувчиларни бозор тадқиқотларининг маълумотларини тўплаш учун фойдаланиладиган тадқиқот усуллари билан таништириш. • Ўқувчиларни бирламчи тадқиқотлар билан таништириш. • Ўқувчиларни бирламчи тадқиқотларнинг ҳар хил турлари билан таништириш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди . • МР тадқиқот усулларининг таърифи келтирилган карточкалар.
--------------------------	---

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФС:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
Бошланғич машқ (20 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: аввалги дарсга хулоса яшаш ва тадқиқотнинг турли шакллари ва маълумотлар турлари ҳақидаги ўқувчиларнинг билимларини янгилаш.
Асосий машқлар (140 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: тадқиқот усуллари тўғрисидаги тақдимот. • Гуруҳлардаги машқ: ўқувчиларга турли тадқиқот усулларининг таърифини тақдим этиш. Ўқувчилардан гуруҳларда тадқиқот усулларини таснифлашни сўраш. • Синф мунозараси: гуруҳлар синфда қайта алоқа тақдим этадилар. Ўқитувчи машқни таҳлил қилиши ва ўқувчилар томонидан қабул қилинган қарорларни муҳокама қилиши лозим. • Мустақил иш: ўқувчилар тадқиқ қилиш усулларининг бирламчи ёки иккиламчи ҳисобланишидан келиб чиқиб таснифлаш ва ўзлари аниқлаган маълумотларнинг турларини таснифлаш учун мустақил равишда иш олиб борадилар. • Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар ўз тажрибаларига таянишлари лозим. Улар қўллашнинг турли соҳаларини, шунингдек бирламчи тадқиқотларнинг ҳар бир турининг афзаллик ва камчиликларини тадқиқ қилишлари лозим. Ташкилот ҳар бир турдан қачон фойдаланади? Ҳар бир турнинг қийматини компания учун маълумотларни тўплаш ва таҳлил қилиш нуқтаи назаридан келиб чиқиб кўриб чиқиш лозим. Интернетдан фойдаланиш ва маълумотлар базасини излаш. Меҳмондўстлик ва туризм корхонаси уларни қандай қўллаши мумкинлигини муҳокама қилиш. • Мустақил иш: ҳар бир ўқувчига ўрганиш учун битта бирламчи тадқиқот усулини ажратинг: сўров, интервью, кузатиш, тажриба. Мижозлар афзал кўрадиган нарсаларни ўрганиш учун улардан мини-тадқиқот лойиҳасини яратишларини сўранг. Техникаларни тажрибада синашлари учун гуруҳнинг бошқа аъзоларини уларнинг «тажриба қуёнлари» сифатида хизмат қилишлари мумкин. Кейин ўқувчилар ўз натижаларини ва тадқиқот усулларини таҳлил қилишлари мумкин.

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
	<ul style="list-style-type: none"> • Жуфликда бажариладиган машқлар: айнан бир хил техникани ўрганган иккита ўқувчини бирлаштириш ва улардан ўз ишларини танқидий баҳолашларини ҳамда муваффақиятни ёки омадсизликни муҳокама қилишларини сўранг. • Гуруҳлардаги машқ: меҳмондўстлик соҳаси учун кейинги дарсда яқинланиши лозим бўлган сўровномани режалаштириш ва тайёрлаш.
<p>Яқиний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: синфдаги муҳокама – ўқувчилар дарснинг мазмунини муҳокама қиладилар ва қайдларни бажарадилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	13

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни бозор тадқиқотининг маълумотларини тўплаш учун фойдаланиладиган тадқиқ қилиш усуллари билан таништириш. • Ўқувчиларни иккиламчи тадқиқотлар билан таништириш. • Ўқувчиларни иккиламчи тадқиқотнинг маълумот турлари билан таништириш.
------------------------	---

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди .
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФШ:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Кириш: аввалги дарсни такрорланг. Ўқувчилар асосий атамаларни тўғри таърифлар билан солиштирадилар (масалан, бирламчи, иккиламчи, сифатли ва миқдорли тадқиқотлар).
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Гуруҳлардаги машқ: бошқа ўқувчилардан «мижозлар» сифатида фойдаланган ҳолда, меҳмондўстлик корхонаси учун сўровномани тўлдириш. Ишнинг натижаларини сақлаш. • Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар ўз тажрибаларига таянишлари лозим. Улар қўллашнинг турли соҳаларини, шунингдек иккиламчи тадқиқотларнинг ҳар бир турининг афзаллик ва камчиликларини тадқиқ қилишлари керак бўлади. Ташкилот қачон ҳар бир турдан фойдаланади? Ҳар бир турнинг қийматини компания учун маълумотларни тўплаш ва таҳлил қилиш нуқтаи назаридан кўриб чиқамиз. Интернетдан фойдаланиш ва маълумотларни излаш. Меҳмондўстлик ва туризм ташкилотининг уларни қандай қилиб фойдали деб ҳисоблашини муҳокама қилиш. • Мустақил иш: ҳар бир ўқувчига ўрганиш учун иккиламчи тадқиқот усулининг битта турини ажратинг: ички маълумотлар, веб-сайтлар ва ижтимоий тармоқлар. Улардан мижозлар афзал кўрадиган нарсаларни ўрганиш учун мини-тадқиқот лойиҳасини яратишни сўранг. • Жуфликда бажариладиган машқлар: айнан бир хил техникани ўрганган иккита ўқувчини бирлаштиринг ва улардан ўз ишларини танқидий баҳолашларини ҳамда муваффақиятни ёки омадсизликни муҳокама қилишларини сўранг.
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: ўқувчилардан: «Маълумотларни кўриб чиқиш рақобатчиларнинг иши қандай эканини билишга қай тариқа ёрдам беради?» деб сўраш. • Натижалар: синфдаги муҳокама – ўқувчилар дарснинг мазмунини муҳокама қиладилар ва қайдларни бажарадилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	14

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни В ўқитиш мақсадининг мустақил топшириқ қисқача йўриқномани билан таништириш. • Ўқувчиларни В ўқитиш мақсадига нисбатан талаблар билан таништириш. • Ўқувчиларнинг В ўқитиш мақсадини баҳолашни яқунлаш учун нима қилиш кераклигини тушунаётганликларига ишонч ҳосил қилиш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди .
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФШ:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. • Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: модулни ўзлаштириш давомида ўрганилганларни эслаш. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқитувчи мустақил топшириқ қисқача йўриқномани тарқатади ва барча тушуниши учун уларни кўриб чиқади. • Синф мунозараси: В ўқитиш мақсадининг топшириғи учун ишга нисбатан талаблар.
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: Ўқувчиларнинг В ўқитиш мақсадини баҳолаш талабларини тушунаётганликларига ишонч ҳосил қилиш учун муҳокама қилиш.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	15

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни мақсадли бозорнинг танлови билан таништириш. • Ўқувчиларни бозорни тадқиқ қилишда мақсадларнинг қўйилиши билан таништириш. • Ўқувчиларни бизнес учун энг мос келадиги комплекс ва тарғиб қилиш воситаларининг ишлаб чиқиши билан таништириш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди . • Тадқиқот манбалари (интернет, газеталар, журналлар, реклама материаллари)
--------------------------	---

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФС:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: С ўқитиш мақсадига кириш: меҳмондўстлик соҳасидаги товар ёки хизмат учун реклама материалларини ишлаб чиқиш ● Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Мустақил иш: ўқувчилар қуйидаги таянч атамаларнинг ҳар бири учун таъриф берадилар: мижоз, истеъмолчи, маҳсулот. ● Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқувчиларга бизнес учун реклама баннерини, журналлардаги ва телевизион рекламани кўрсатиш. Мазкур мисолларнинг қизиқишни қандай раҳбатлантиришини муҳокама қилиш (масалан, рангдан / овоздан фойдаланиш). ● Мустақил иш: ўқувчилар ўзларига ёқадиган ва энг самарали бўлган реклама тадбирларининг «Топ-10»лигини тузадилар. Нима учун булар ўқувчиларга бошқаларига нисбатан кўпроқ ёқишини муҳокама қилинг. Нима уларни бунчалик самарали қилади? ● Гуруҳлардаги машқ: ўқувчилардан камида учта мижозлар гуруҳи, масалан, саёҳатчилар, кекса инсонлар, болали оилалар учун мос келадиган реклама тадбирини танлаб олишларини ҳамда нега мазкур тадбир ушбу мижозлар учун самарали ҳисобланишини сўранг. Мазкур рекламалар шахсан сизга намойиш этилаётган бошқа рекламалардан нимаси билан фарқ қилади? ● Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: мақсадли бозорнинг танлови ва тегишли комплексни ишлаб чиқиш тўғрисида. ● Мустақил иш: реклама тадбирини белгилаб олишнинг мақсадини кўриб чиқинг, кейин эса ментал харитага қўшинг.

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
Якуний машқлар (20 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: ўқувчилар жуда ҳам муваффақиятли баланси сабабли уларни ҳали ҳам барча эслайдиган реклама тадбирлари ҳақида ўйлаб кўрадилар. Нима уларни бошқа рекламаларга нисбатан бу қадар эса қоларли қилган? • Натижалар: синфдаги муҳокама – ўқувчилар дарснинг мазмунини муҳокама қиладилар ва қайдларни бажарадилар.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	16

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни реклама режасини қандай тузиш билан таништириш. • Реклама режасини ишлаб чиқиш. • Ўқувчиларни режани бозор сегментларига бирлаштириш билан таништириш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди . • Тадқиқот манбалари (интернет, газеталар, журналлар)
Калитлар: МР: Машқлар рўйхати; ФС: Форма шаблони; ТС: Тақдимот слайди	

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
Бошланғич машқ (20 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> ● Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. ● Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
Асосий машқлар (140 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> ● Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчилар қуйидаги таянч атамаларнинг ҳар бири учун таъриф берадилар: мижоз, истеъмолчи, товар. ● Гуруҳлардаги машқ : интернет, газеталар ва журналлардан фойдаланиб, баъзи жорий реклама кампаниялар ва фойдаланиладиган материалларни аниқлаш ҳамда ўрганиш. ● Синф мунозараси: компаниялар реклама кампанияларини қандай режалаштирадилар? ● Жуфликда бажариладиган машқлар: танлаб олинган товар ёки хизмат учун реклама кампаниясини режалаштириш – мақсадларни белгилаш ва олдинга силжиш учун мос келадиган усул ҳамда материалларни, жадвал ва бюджетни аниқлаб олиш.
Якуний машқлар (20 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> ● Натижалар: синфга қайта алоқа тақдим этиш ҳамда қайдларни ва режага тузатишлар киритишни бажариш.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	17

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни реклама материалларини яратиш билан таништириш. • Ўқувчиларни реклама материалларини режалаштириш учун SMART мақсадларидан фойдаланиш билан таништириш. • Ўқувчиларни рақобатчиларни таҳлил қилиш билан таништириш.
------------------------	---

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди .
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФС:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
Бошланғич машқ (20 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: машқдан фойдаланиб аввалги дарсни ёдга олиш. • Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
Асосий машқлар (140 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: реклама тадбирларини режалаштиришга яқун яшаш. • Жуфликда бажариладиган машқлар: танлаб олинган товар ёки хизмат учун режалаштирилган реклама кампаниясидан реклама материалларининг иккита турини яратинг – SMART мақсадларини белгилаб олинг ва рақобатчиларни кўриб чиқинг. Буларнинг барчасидан реклама кампаниясини яратишнинг бутун жараёнининг тақдимотни тайёрлаш учун фойдаланилади.
Яқуний машқлар (20 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: синфдаги муҳокама – реклама тадбирларини ўтказиш жараёнини ва ҳар бир гуруҳ буни қандай бажарганини муҳокама қилиш.

Дарс режаси

Машқлар	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	18

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни реклама ашёсини яратиш учун реклама материалларини ишлаб чиқиш билан таништириш. • Ўқувчиларни реклама материалларини баҳолаш билан таништириш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди .
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФШ:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
Бошланғич машқ (20 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. • Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
Асосий машқлар (140 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> • Жуфликда бажариладиган машқлар: реклама кампаниялари ва материалларига охириги чизгилар – кейинги режа, мақсад ва реклама материалларини тақдим этинг. Реклама кампанияларининг тақдимоти. • Жуфликда бажариладиган машқлар: маркетингга оид материалларнинг бошқа гуруҳини, жумладан мижозларнинг режалари ва эҳтиёжларига тааллуқли бўлганларини баҳолаш. Тавсиялар бериш орқали синфга қайта алоқа тақдим этиш.
Якуний машқлар (20 дақиқа)	<ul style="list-style-type: none"> • Натижалар: реклама материалларини режалаштиришнинг, яратиш ва баҳолашнинг муҳокамасига яқун яшаш.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	19

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни реклама фаолиятининг муваффақиятини қандай баҳолаш билан таништириш. • Ўқувчиларга реклама тадбирларини баҳолашга имконият бериш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди . • МР кейс-стади.
Калитлар: МР: Машқлар рўйхати; ФШ: Форма шаблони; ТС: Тақдимот слайди	

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. ● Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (130 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Ўқитувчи раҳбарлигидаги тақдимот: реклама фаолиятининг муваффақиятини ёки омадсизлигини қандай баҳолашингизни сўзлаб бериш. Маркетингга киритилган инвестицияларнинг натижаларини баҳолаш. ● Синф мунозараси: маълумотларнинг қандай тўпланишини муҳокама қилинг (масалан, телефон рақамлари, ижтимоий тармоқлар ва ҳ.к.). ● Мустақил иш: ўқувчилар турли медиалардан фойдаланган ҳолда, реклама фаолиятининг иккита тоифасини танлаб оладилар. Харажатларни ва жавоблар / сотишлар тўғрисидаги маълумотларни ҳисобга олган ҳолда, ўқувчилар хабар / маҳсулот учун энг мос келадиган усулни танлаб олишлари ҳамда баҳолашлари лозим. ● Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: реклама фаолиятини баҳолашга доир бажарилган ишларга асосланган ҳолда, ўқувчилар реклама фаолиятини бизнес / бренд учун мос келиши ёки мос келмаслиги тўғрисидаги саволни кўриб чиқишлари лозим. ● Жуфликда бажариладиган машқлар: ўқувчиларга реклама фаолиятига доир кейс-стадини тақдим этиш. Улар жуфтликларда мазкур реклама кампаниясининг маҳсулотга мос келиши ёки мос келмаслигини баҳолашлари лозим. Ўқувчиларга қуйидаги бир қатор саволларни бериш лозим ва улар мазкур саволларга жавоб беришлари керак бўлади: <ul style="list-style-type: none"> ○ Реклама фаолияти брендинг қийматини оширадими, агар шундай бўлса, қандай қилиб? ○ Реклама тадбирлари вақт ўтиши билан барқарор ҳисобланадими? Асос мавжудми? ○ Агар ички ёки ташқи таъсирлар ўзгарса, реклама фаолиятини ўзгартириш мумкинми?

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Реклама фаолияти белгиланган мақсадларга мос келадими (жавобларни асослаш учун яна мисоллардан фойдаланинг)? ○ Реклама фаолияти керакли мақсадли аудиторияга эришмоқдами? ○ Ҳисобга олиниши лозим бўлган қандайдир ахлоқий ёки ҳуқуқий мулоҳазалар мавжудми? <p>Ўқувчилар ўз хулосаларини курсдошлари билан ўртоқлашадилар.</p>
<p>Якуний машқлар (30 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Синф мунозараси: реклама материалларининг муваффақиятини баҳолашга хулоса яшаш. ● Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқувчилар кейинги дарсда баҳоланишда фойдаланишлари мумкин бўлган меҳмондўстлик корхонаси учун реклама материаллари тўғрисидаги фикрлар тўғрисида ўйлаб кўришлари учун ўқитувчи с ўқитиш мақсадини баҳолашни умумий ҳолда белгилаб беради.

Дарс режаси

Малака	Pearson ВТЕС Ўзбекистон 3-даража Меҳмондўстлик соҳаси бўйича малакалар
Модул	3-модул: Меҳмондўстлик соҳасида тарғиб қилиш
Дарс рақами	20

Дарс мақсадлари	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқувчиларни С ўқитиш мақсадининг мустақил топшириқ қисқача йўриқномани билан таништириш. • Ўқувчиларни С ўқитиш мақсадига нисбатан талаблар билан таништириш. • Ўқувчиларнинг С ўқитиш мақсадининг ассайментини бажариш учун нима қилиш кераклигини тушунишларига ишонч ҳосил қилиш.
------------------------	--

Ресурслар рўйхати	<ul style="list-style-type: none"> • Модул спецификацияси. • Баҳолаш учун иш дафтари. • Доска, ручка, флипчарт учун қоғоз. • Проектор. • ТС тақдимот слайди .
--------------------------	--

Калитлар: **МР:** Машқлар рўйхати; **ФШ:** Форма шаблони; **ТС:** Тақдимот слайди

Машқлар	Ўқитувчининг қайдлари
<p>Бошланғич машқ (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: аввалги дарсга хулоса яшаш. • Синф мунозараси: машқларнинг натижаларини таҳлил қилиш ва уларни гуруҳда муҳокама қилиш.
<p>Асосий машқлар (140 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: модулни ўзлаштириш давомида ўрганилганларни эслаш. • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқитувчи мустақил топшириқ қисқача йўриқномани тарқатади ва ўқувчиларнинг материални тушунаётганларига ишонч ҳосил қилиш учун уларни ўқувчилар билан бирга кўриб чиқади. • Синф мунозараси: С ўқитиш мақсадига нисбатан талаблар
<p>Якуний машқлар (20 дақиқа)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ўқитувчи бошчилигидаги машқ: ўқувчиларнинг С ўқитиш мақсадини баҳолашнинг талабларини тушунаётганларига ишонч ҳосил қилиш учун муҳокама қилиш.

For information about Pearson Qualifications, including Pearson Edexcel, BTEC and LCCI qualifications visit qualifications.pearson.com

Edexcel and BTEC are registered trademarks of Pearson Education Limited

Pearson Education Limited. Registered in England and Wales No. 872828
Registered Office: 80 Strand, London WC2R 0RL.

VAT Reg No GB 278 537121



ISBN 978-1-4469-6343-2

9 781446 963432 >