

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.08.2021 14:35:36

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Управление салоном красоты

Закреплена за кафедрой **Антикризисное и корпоративное управление**

Учебный план z43.03.01_1.plx

Форма обучения **заочная**

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	4		Итого	
	уп	рпд		
Лекции	4	4	4	4
Практические	12	12	12	12
В том числе инт.	6	6	6	6
Итого ауд.	16	16	16	16
Контактная	16	16	16	16
Сам. работа	88	88	88	88
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: является формирование у обучающихся целостного представления о подходах и методах управления предприятиями по оказанию бытовых услуг населению (на примере создания и управления салоном красоты) и овладение практическими навыками создания программы продвижения, удержания клиентов.
1.2	Задачи: раскрыть закономерности эффективного функционирования предприятия индустрии красоты; рассмотреть этапы создания, продвижения и работы предприятий индустрии красоты; изучить способы продвижения услуг в индустрии красоты; овладеть практическими навыками создания системы стимулирования сотрудников; изучить способы организации рекламной и маркетинговой компании для предприятия индустрии красоты;

2. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОК-2: способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

Знать:

Факторы получения экономических результатов предприятия

Уметь:

Расчитать эффективность предприятия сервиса

Владеть:

навыками расчета различных видов экономической эффективности

ПК-1: готовностью к организации контактной зоны предприятия сервиса

Знать:

основные зоны внутренней среды предприятия

Уметь:

характеристики базовых зон предприятия

Владеть:

навыками оценки потребностей предприятия сервиса

ПК-6: готовностью к применению современных сервисных технологий в процессе предоставления услуг, соответствующих требованиям потребителей

Знать:

основы сервисных технологий

Уметь:
классифицировать требования потребителей
Владеть:
навыками коммуникации с потребителями
ПК-11: готовностью к работе в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса
Знать:
качественную определенность сервисных услуг
Уметь:
определять виды, формы и объемы процесса сервиса
Владеть:
навыки консультационной деятельности в сервисе