

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.08.2021 14:34:02

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Управление салоном красоты

Закреплена за кафедрой **Антикризисное и корпоративное управление**

Учебный план 43.03.01_1.plx

Форма обучения **очная**

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр р на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
	Неделя			
Неделя	17,3			
Вид занятий	уп	рпд	уп	рпд
Лекции	18	18	18	18
Практические	36	36	36	36
В том числе инт.	42	42	42	42
Итого ауд.	54	54	54	54
Контактная	54	54	54	54
Сам. работа	54	54	54	54
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