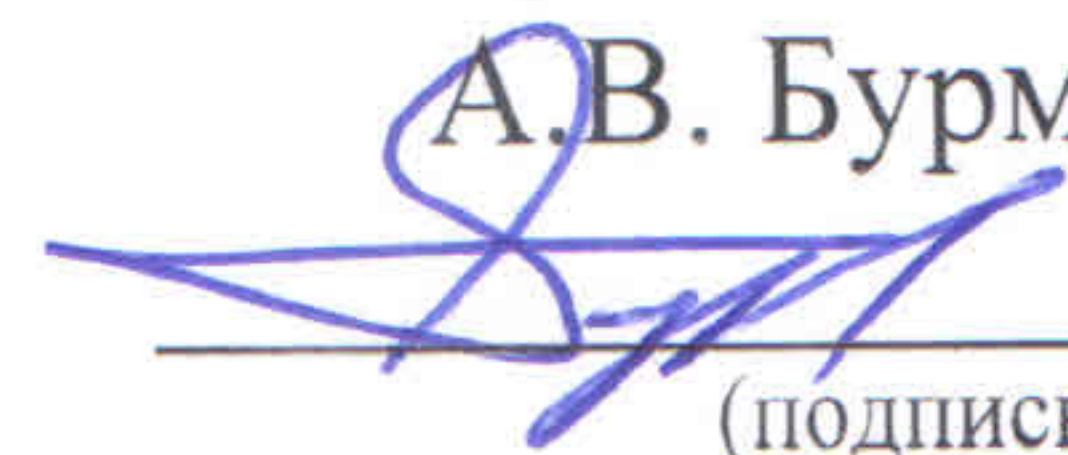


Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Казанский национальный исследовательский технологический
университет»
(ФГБОУ ВО «КНИТУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УР
А.В. Бурмистров



(подпись)

« 14 » 09 2018 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

По дисциплине Б1.В.ДВ.8.2 Организация и продвижение салонного бизнеса

Направление подготовки 43.03.01 «Сервис»
(шифр) (наименование)

Профиль подготовки Сервис в индустрии моды и красоты

Квалификация выпускника бакалавр

Форма обучения ЗАОЧНАЯ

Институт, факультет ИТЛПМД, ФТЛПМ

Кафедра-разработчик рабочей программы Моды и технологии

Курс, семестр 3/6

	Часы	Зачетные единицы
Лекции	5	0,1
Практические занятия	10	0,3
Семинарские занятия		
Лабораторные занятия		
Самостоятельная работа	89	2,5
Форма аттестации (зачет)	4	0,1
Всего	108	3

Казань, 2018 г.

Рабочая программа составлена с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО), утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 20.10.2015 № 1169 по направлению 43.03.01 Сервис

(шифр) (наименование)

для профиля «Сервис в индустрии моды и красоты», на основании учебного плана набора обучающихся 2018 года

Разработчик программы:

Доцент

(должность)



(подпись)

Ю.В.Терехина

(Ф.И.О)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры МТ, протокол от 04.09.2018 г. № 1

Зав. кафедрой



(подпись)

Л.Н.Абуталипова

(Ф.И.О.)

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания методической комиссии ФТЛПМ, к которому относится кафедра-разработчик РП от 14.09.2018 г. № 1

Председатель комиссии, доцент



(подпись)

М.Р.Зиганшина

(Ф.И.О.)

Нач. УМЦ



(подпись)

Л.А.Китаева

(Ф.И.О.)

Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «**Организация и продвижение салонного бизнеса**» являются

а) формирование знаний о процессе организации и функционирования салонного бизнеса;

б) обучение способам повышения продаж в сфере сервиса;

в) раскрытие сущности процессов, происходящих в сфере сервиса.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «**Организация и продвижение салонного бизнеса**» относится к дисциплинам по выбору части ОП и формирует у бакалавров по направлению подготовки 43.03.01 «Сервис» набор знаний, умений, навыков и компетенций.

Для успешного освоения дисциплины «**Организация и продвижение салонного бизнеса**» бакалавр по направлению подготовки 43.03.01 «Сервис» должен освоить материал предшествующих дисциплин:

а) *Профессиональная этика и этикет*

б) *Метрология, стандартизация и сертификация.*

Дисциплина «**Организация и продвижение салонного бизнеса**» является предшествующей и необходима для успешного усвоения последующих дисциплин:

а) *Основы предпринимательской деятельности в сервисе*

б) *Управление персоналом*

Знания, полученные при изучении дисциплины «**Организация и продвижение салонного бизнеса**» могут быть использованы при прохождении преддипломной практики и выполнении выпускных квалификационных работ могут быть использованы в производственно-технологической и сервисной деятельности по направлению подготовки 43.03.01 «Сервис».

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

ОПК-3 - готовностью организовать процесс сервиса, проводить выбор ресурсов и средств с учетом требований потребителя.

ПК-8 - способностью к диверсификации сервисной деятельности в соответствии с этнокультурными, историческими и религиозными традициями.

ПК-12 - готовностью к осуществлению контроля качества процесса сервиса, параметров технологических процессов, используемых ресурсов

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

1. Знать: а) основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в сфере сервиса; б) виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий; в) способы организации салонного бизнеса.

2. Уметь: а) осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании своего бизнеса; б) проводить анализ деятельности других компаний; в) создать свое предприятие.

3. Владеть: а) проведением маркетинговых исследований; б) разрабатывать и формировать рекламные материалы, разрабатывать рекламные акции; в) создания плана своего предприятия.

4. Структура и содержание дисциплины «Организация и продвижение салонного бизнеса»

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы (в часах)				Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации по разделам
			Лекции	Семинар (Практические занятия)	Лабораторные работы	СРС	
1	Сущность предпринимательской деятельности.	6	1	2		12	Доклад
2	Технология основания собственного бизнеса. Основные способы организации собственного бизнеса	6	2	3		38	Контрольная работа
3	Организация эффективных продаж в салонном бизнесе.	6	2	5		39	Контрольная работа Защита проектов
ИТОГО		6	5	10		89	
Форма аттестации							зачет

5. Содержание лекционных занятий по темам

№ п/п	Раздел дисциплины	Часы	Тема лекционного занятия	Краткое содержание	Формируемые компетенции
1	Сущность предпринимательской деятельности.	1	Сущность предпринимательской деятельности. Предпринимательство и его формы	Сущность предпринимательства. Функции предпринимателя. Фирма и предприятие. Организационно-правовые формы предприятий в России. Индивидуальное предпринимательство.	ОПК-3 ПК-2
2	Технология основания собственного бизнеса. Основные способы организации и собственного бизнеса	2	Технология основания собственного бизнеса. Основные способы организации собственного бизнеса	Построение организационных структур. Типы организационных структур. Предпринимательская идея. Выбор формы собственности. Разработка бизнес-плана. Составление резюме. Источники финансирования. Планирование деятельности фирмы. Маркетинг для новых предприятий. Франшиза как способ организации своего дела	ОПК-3 ПК-2

3	Организац ия эффективн ых продаж в салонном бизнесе	2	Организация эффективных продаж в салонном бизнесе	Основные правила продаж. Реклама в салоне красоты. PR- деятельность. Личные продажи. Как привлечь новых и увеличить число постоянных клиентов	ОПК-3 ПК-2
---	--	---	---	---	---------------

6. Содержание семинарских, практических занятий (лабораторного практикума)

№ п/п	Раздел дисциплины	Часы	Тема семинара, практического занятия, лабораторного практикума	Формируемые компетенции
1	Сущность предпринимательск ой деятельности.	2	Цель: рассмотрение основ предпринимательской деятельности	ОПК-3 ПК-8
2	Технология основания собственного бизнеса. Основные способы организации собственного бизнеса	1	Цель: формирования навыков проведения маркетинговых исследований	ОПК-3 ПК-8 ПК-12
		2	Цель: формирование навыков составления бизнес-плана для организации салона	
3	Организация эффективных продаж в салонном бизнесе	2	Цель: формирование навыков составления программы продвижения	ОПК-3 ПК-8 ПК-12
		3	Цель: защита проектов собственных салонов с программой продвижения	

7. Содержание лабораторных занятий не предусмотрено

8. Самостоятельная работа бакалавра

№ п/п	Темы, выносимые на самостоятельную работу	Часы	Форма СРС	Формируемые компетенции
1	Сущность предпринимательской деятельности.	12	Изучение и анализ дополнительных материалов для подготовки к докладам	ОПК-3 ПК-8
2	Технология основания собственного бизнеса. Основные способы организации собственного бизнеса	38	Изучение и анализ дополнительных материалов для подготовки к практическим занятиям	ОПК-3 ПК-8 ПК-12
3	Организация эффективных продаж в салонном бизнесе	39	Изучение и анализ дополнительных материалов для подготовки к защите проектов разработанных салонов	ОПК-3 ПК-8 ПК-12

10. Информационно-методическое обеспечение дисциплины

10.1. Основная литература

При изучении дисциплины «**Организация и продвижение салонного бизнеса**» в качестве основных источников информации рекомендуется использовать следующую литературу.

Основные источники информации	Кол-во экз.
1. Дашков Л. П. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 6-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012. - 912 с	ЭБС: «Консультант студента» http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394015977.html Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ
2. Н.М. Филимонова Экономика и организация малого и среднего бизнеса: Учебное пособие / Н.М. Филимонова, Н.В. Моргунова, Е.С. Никишина. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 222 с	ЭБС «znanium.com»: URL: http://znanium.com/go.php?id=354878 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ
3. Ермолова, Н. Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google+ / Н. Ермолова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Альпина Паблишер, 2016. — 401 с	ЭБС «biblioclub» : URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279818 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ

10.2. Дополнительная литература

В качестве дополнительных источников информации рекомендуется использовать следующую литературу:

Дополнительные источники информации	Кол-во экз.
1. Поленова С.Н. Организация учетно-информационного обеспечения бизнеса. — Москва : Русайнс, 2015. — 202.	ЭБС «book.ru» URL: http://www.book.ru/book/919086 Доступ из любой точки Интернета после регистрации с IP-адресов КНИТУ
2. Зуев, М. Б. Продвижение сайтов в поисковых системах. Спасательный круг для малого бизнеса / М.Б. Зуев, П.А. Маурус, А.Г. Прокофьев. — 3-е изд. — М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. — 300 с	1 экз. в УНИЦ КНИТУ
3. Дашков, Леонид Павлович. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России [Учебники] : коммерция и технология торговли. — М. : Издат.-торгов. корпорация "Дашков и К", 2004. — 1046с	1 экз. в УНИЦ КНИТУ

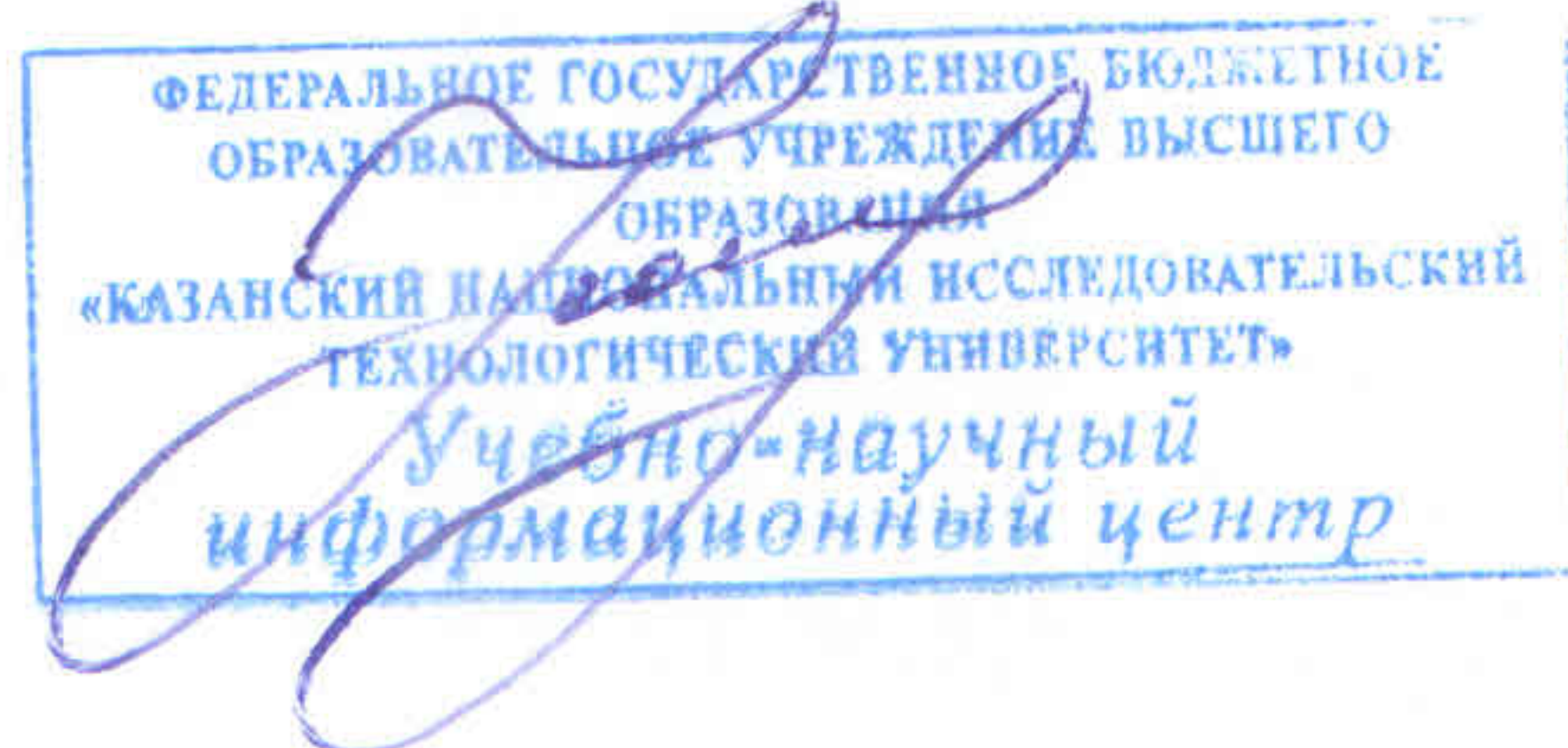
10.3. Электронные источники информации

При изучении дисциплины «**Организация и продвижение салонного бизнеса**» в качестве электронных источников информации, рекомендуется использовать следующие источники:

- 1 Электронный каталог УНИЦ КНИТУ – Режим доступа: <http://ruslan.kstu.ru/>
- 2 ЭБС «book.ru» – Режим доступа: www.book.ru
- 3 ЭБС «biblioclub.ru» – Режим доступа: www.biblioclub.ru
4. ЭБС «Znanium» – Режим доступа: <http://znanium.com>

Согласовано:

Зав.сектором ОКУФ



11. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся и итоговой (государственной итоговой) аттестации разрабатываются согласно положению о Фондах оценочных средств, рассматриваются как составная часть рабочей программы и оформляются отдельным документом.

12. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля).

Освоение дисциплины предполагает использование аудитории для проведения практических аудиторных занятий с необходимым оборудованием и мебелью, медиа-оборудованием: (проекционная аппаратура, экран, доска, компьютер для ввода информации на проекционный аппарат).

13. Образовательные технологии

По дисциплине «Организация и продвижение салонного бизнеса» предусмотрено учебном планом 4 интерактивных лекционных занятий и 7 интерактивных практических занятий.

В соответствии с требованиями ФГОС ВО направление 43.03.01 «Сервис» реализация компетентного подхода предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Лекционные занятия дополняются практическими занятиями и различными формами самостоятельной работы студента с учебной и научной литературой. В процессе такой работы студенты приобретают навыки «глубокого чтения» - анализа и интерпретации текстов по методологии и методике дисциплины.

Изучение и закрепление нового материала происходит на интерактивной лекции (лекция-беседа, лекция – дискуссия, лекция с разбором конкретных ситуаций, мини-лекция);

Защита проекта – конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления. Выполняться в индивидуальном порядке.