

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Череповецкий торгово-экономический колледж»
ЧПОУ «ЧТЭК»

СОГЛАСОВАНО

Зам. директора по УПР

Л.Н. Богуцкая

21 апреля 2021 г.

202__ г.

202__ г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.В.12 МАРКЕТИНГ

по программе подготовки специалистов среднего звена
для специальности социально-экономического профиля

43.02.12 Технология эстетических услуг

на базе основного общего образования
с получением среднего общего образования

Очная форма обучения

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО) 43.02.12 Технология эстетических услуг, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 09.12.2016 N 1560 (ред. от 17.12.2020), зарегистрировано в Минюсте РФ от 09.12.2016 N 1560 (ред. от 17.12.2020), Примерной основной образовательной программы (далее – ПООП), включенной в реестр за № 43.02.12-181228 от 28.12.2018г. и Профессионального стандарта «Специалист по предоставлению бытовых косметических услуг» (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 декабря 2014 г. N 1069н»

Организация-разработчик: ЧПОУ «Череповецкий торгово-экономический колледж»

Рассмотрена на заседании методической комиссии

Протокол № 9 от «14» апреля 2021 г.

Протокол № _ от «__» июня 202_ г.

Протокол № _ от «__» июня 202_ г.

Протокол № _ от «__» июня 202_ г.

Председатель МК:  Стрельникова Г.А.

Экспертная оценка проведена

Богущая Л.Н., зам. директора по УПР
(Ф.И.О. эксперта от учебного заведения)

Чекалева О.В., зам. директора по УМР
(Ф.И.О. эксперта от учебного заведения)


ПОДПИСЬ


ПОДПИСЬ

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	18
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	19
5. МЕРОПРИЯТИЯ, ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ НА ПЕРИОД РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ СОГЛАСНО КАЛЕНДАРНОМУ ПЛАНУ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	33

1. ОБЩАЯ ХРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.В.12 Маркетинг

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с Приказом Минобрнауки России от 09.12.2016N1560(ред.от17.12.2020)

"Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.12 Технология эстетических услуг"(Зарегистрировано в Минюсте России 26.12.2016 N 44975)

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке рабочих по профессии: «Специалист в области прикладной эстетики»

1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

Профессиональный цикл, общепрофессиональные дисциплины, дисциплина по выбору.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- использовать категории маркетинга в практической деятельности;
- проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;
- разрабатывать мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- сущность и основные категории маркетинга;
- факторы маркетинговой среды;
- принципы, критерии сегментирования рынка;
- процессы и методы маркетинговых исследований;
- модели покупательского поведения;
- оценку поведение различных групп покупателей.
- этапы жизненного цикла товара;
- виды и структуру ценообразования;
- каналы товародвижения;
- цели, методы и средства маркетинговой коммуникации;
- методы маркетинговых исследований.

1.4. Формируемые компетенции:

	Компетенция
Общие	ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам. ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной

	<p>деятельности.</p> <p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.</p> <p>ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.</p> <p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.</p> <p>ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)</p> <p>ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.</p> <p>ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.</p> <p>ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p> <p>ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)</p>
Профессиональные	<p>Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам деятельности:</p> <p>1. Санитарно-гигиеническая подготовка зоны обслуживания для предоставления эстетических услуг:</p> <p>ПК 1.1. Подготавливать рабочее место, инструменты и оборудование в соответствии с требованиями санитарных правил и норм.</p> <p>ПК 1.2. Проводить тестирование кожи, строения тела клиента с целью определения требуемого комплекса эстетических услуг.</p> <p>ПК 1.3. Согласовывать с клиентом комплекс эстетических услуг по результатам тестирования с учетом его пожеланий за кожей кистей, стоп и ногтей.</p> <p>2.Выполнение комплекса косметических услуг по уходу за кожей лица, шеи и зоны декольте.</p> <p>ПК 2.1. Выполнять различные косметические процедуры по уходу за кожей лица, шеи и зоны декольте с использованием современных технологий.</p> <p>ПК 2.2. Выполнять различные виды косметического массажа лица, шеи и зоны декольте с учетом пожеланий клиента.</p> <p>ПК 2.3. Выполнять окраску бровей и ресниц, осуществлять моделирование бровей.</p> <p>ПК 2.4. Консультировать клиентов по домашнему профилактическому уходу за кожей лица, шеи и зоны декольте.</p> <p>3.Выполнение комплекса косметических услуг по уходу за телом.</p>

	<p>ПК 3.1. Выполнять различные виды косметических процедур по уходу за телом с использованием современных технологий.</p> <p>ПК 3.2. Выполнять различные виды косметического массажа тела либо его отдельных частей с учетом пожеланий клиента.</p> <p>ПК 3.3. Проводить эстетическую коррекцию волосяного покрова тела либо его отдельных частей различными способами.</p> <p>ПК 3.4. Консультировать клиентов по домашнему профилактическому уходу за телом.</p>
--	--

Личностные результаты

ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2 Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 5 Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека;

уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8 Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 9 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д.

Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 10 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.

ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.

ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	84
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	56
в том числе:	
Теоретические занятия	38
практические занятия	
в том числе в форме практической подготовки	16
консультация	2
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	28
<i>Итоговая аттестация в форме:</i>	дифференцированного зачета

2. 2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.В.12 «Маркетинг»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Макс. нагрузка	Объем часов		Уровень усвоения	Самостоят. работа
			теорет	практич		
1	2		3			
		84	40	16		28
Раздел 1 Предмет, цели, задачи, принципы функции, виды и структура маркетинга		16	8			8
Тема 1.1.Сущность маркетинга	Предмет дисциплины, его цели и задачи. Межпредметные связи с другими дисциплинами. Значение предмета в подготовке специалистов. Цели и задачи маркетинга. Принципы и функции маркетинга, их краткая характеристика.		2		1	
Тема 1.2.Концепции развития рыночных отношений	Основные концепции развития рыночных отношений, их отличительные особенности. Маркетинг как одна из концепций Социально – этический маркетинг: понятие, отличие от маркетинга.		2		1	
Тема 1.3.Классификация маркетинга	Основные виды маркетинга по приоритетности задач: дифференцированный, функциональный, товарно - ориентированный, недифференцированный, интегрированный, концентрированный, потребительно-ориентированный, группы маркетинга по сфере применения: микро-, макро-, мета-, микс-, социальный маркетинг. Группы маркетинга в зависимости от широты охвата рынка: массовый, сегментированный, множественный. Отличительные особенности. Краткая характеристика отдельных видов маркетинга.		4		1-2	
	Самостоятельная работа обучающихся 1.Изучение материала по учебникам:					2

	<ul style="list-style-type: none"> - Изучение материала по учебнику Барышева А.Ф. Маркетинг стр. 37-48; - Ответы на вопросы ; - Выполнение теста . - подготовка реферата «История маркетинга» <p>Тема 2. Концепции развития рыночной экономики</p>					
Тема 1.4 Концепции развития рыночной экономики	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Изучение материала по учебнику Барышева А.Ф. Маркетинг стр. 5-16;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Определение концепции развития своего предприятия, ее анализ; - Ответы на вопросы; - Выполнение теста . - Сравнительная таблица «Концепции маркетинга» 					2
Тема 1.5 Структура маркетинговой деятельности	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Изучение материала по учебнику Барышева А.Ф. Маркетинг стр16-20;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Объяснение на примере 2-3 товарных групп, входящих в ассортимент предприятия, сущность элементов комплекса маркетинга; - Определение вида маркетинга при организации магазина « Диета», при продаже зернового хлеба; - Ответы на вопросы; - Выполнение теста 					2
Тема 1.6 Классификация маркетинга	<p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Изучение материала по учебнику Барышева А.Ф. Маркетинг стр16-20;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Выполнение схемы классификации маркетинга - Ответы на вопросы; - Выполнение теста 					2
Раздел 2. Сегментирование рынка. Объекты и субъекты маркетинга		20	4	6		10
Тема 2.1. Сегментирование рынка	<p>Основные понятия: сегментирование, сегмент и ниша рынка. Назначение сегментирования. Признаки сегментирования потребительского рынка: географические, демографические, социально-экономические, психографические, поведенческие.</p>		2		2	

	<p>Критерии выбора сегмента рынка: количественные параметры, доступность сегмента для предприятия, существенность сегмента, прибыльность, совместимость с рынком основных конкурентов, эффективность работы на выбранный сегмент рынка, защищенность выбранного сегмента от конкуренции. Потребители услуг общественного питания: особенности, сегментация по уровню доходности, запросам по времени и качеству обслуживания.</p> <p>Позиционирование товара: понятие, назначение, условия позиционирования, альтернативные способы позиционирования товаров.</p>					
Тема 2.2. Объекты маркетинговой деятельности	<p>Самостоятельная работа обучающихся Изучение материала по учебнику Барышева А.Ф. Маркетинг стр. 14-16; - Ответы на вопросы; - Выполнение теста</p>					2
	<p>Практическое занятие № 1 Определение способов сегментирования рынка Разработка методов позиционирования товара на рынке</p>			2		
Тема 2.3. Потребности как объект рынка	<p>Уровни потребностей: нужда, потребность, спрос. Определение понятий, их общность и различия. Классификация потребностей: по значимости (основные и дополнительные); по характеру (реальные и прогнозируемые); по социальному статусу (индивидуальные, семейные, фирменные, общественные): по назначению (физиологические, социальные, психические, интеллектуальные и духовные); по степени удовлетворения (удовлетворенные, частично удовлетворенные, неудовлетворенные); по приоритетности потребностей (основные и дополнительные). Краткая характеристика отдельных видов и разновидностей. Потребности, удовлетворяемые услугами общественного питания.</p> <p>Виды спроса, их краткая характеристика.</p>				1-2	

	Маркетинговые мероприятия при разных видах спроса. Типы маркетинга в зависимости от вида спроса: конверсионный, стимулирующий, развивающий, ремаркетинг, синхромаркетинг, поддерживающий, противодействующий.					
	Практическое занятие № 2 Установление основных видов потребностей и средств их удовлетворения. Изучение влияния характеристик покупателя на приобретаемые товары			2		
Тема 2.4. Субъекты маркетинга.	Классификация участников деятельности на две группы: 1. выполняющих маркетинговую деятельность и 2. контактирующих с маркетологами при выполнении маркетинговой деятельности. Факторы, влияющие на поведение потребителя на рынке. Модели поведения. Особенность поведения потребителей сферы услуг		2		1-2	
Тема 2.5 Окружающая среда маркетинга	Самостоятельная работа учащихся - Изучение материала по учебнику Барышева А.Ф. Маркетинг ст79-91; - исследование: Проведение анализа мотивов покупок, совершающихся в предприятии наиболее часто, наблюдение за поведением потребителя в магазине, выявление различия в поведении людей, имеющих разные типы темперамента, возраст, уровни дохода, принадлежащих к разным социальным слоям общества и т.д. -исследование: Определение факторов, под влиянием которых наиболее часто совершаются покупки в предприятии; - Ответы на вопросы; - Выполнение теста					2
	Самостоятельная работа учащихся Изучение материала по учебнику Барышева А.Ф. Маркетинг стр. 117-125; - Исследование: Проведение анализа и оценка конкурентной среды предприятия по месту работы, выявление сильных и слабых сторон предприятия; - Ответы на вопросы; - Выполнение теста					

	Практическое занятие № 3 Изучение влияния характеристик потребителя на приобретаемые товары			2		
	Самостоятельная работа обучающихся 1.Изучение материала по учебникам: -Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, .стр. 14-16, 16-20, 52-57, 2. Практическое задание: - Наблюдение за поведением потребителя в предприятии, выявление различий в поведении людей, имеющих разные типы темперамента, возраст, уровни дохода, принадлежащих к разным социальным слоям общества и т.д. -Определение факторов, под влиянием которых наиболее часто совершаются покупки в предприятии по месту работы. -Выделение целевого рынка предприятия -Определение состояния спроса на 2-3 вида товара из ассортимента предприятия по месту работы. Определение задачи и типа маркетинга.					2
Тема 2.6 Конкурентная среда	Самостоятельная работа учащихся Изучение материала по учебнику Барышева А.Ф. Маркетинг стр. 117-125; - исследование: составление многоугольника конкурентоспособности - Ответы на вопросы; - Выполнение теста					2
Раздел 3. Средства маркетинга		6	2	2		2
	Содержание учебного материала Маркетинговое понятие товара. «Жизненный цикл» товара, его основные этапы. Особенности маркетинговых решений на каждом этапе. Разработка концепции новых товаров в организациях продавцов: уровни, этапы, обоснование необходимости. Анализ путей поиска рыночной новизны товара, в том числе услуги общественного питания.		2			

	Услуги сервиса: их специфика, сфера применения услуг.					
	Практическое занятие № 4 Анализ маркетинговой среды среды предприятия сервиса. Характеристика и оценка конкурентоспособности предприятия сервиса Разработка методов конкурентной борьбы. Составление swot -анализа			2		
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Изучение материала по учебникам: -Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, .стр.98-109 2. Практическое задание: - Определение стадий жизненного цикла 2-3 видов товаров, наиболее популярных в предприятии по месту работы. - Разработка (или проведение анализа уже имеющихся) элементов фирменного стиля предприятия по месту работы.					2
Раздел 4. Ценовая политика		6	2	2		2
	Содержание учебного материала Основные понятия: цена, политика и стратегия ценообразования. Цели, задачи и направления формирования цен. Назначение цены в маркетинге. Классификация цен по месту установления, степени развития конкурентной среды. Факторы, влияющие на формирование цен. Стратегии ценообразования: определение целей, последовательности их реализации. Особенности стратегий ценообразования на известные товары и новые.		2			
	Самостоятельная работа обучающихся 1. Изучение материала по учебнику 2. Практическое задание: - Проведение анализа типа рынка (в зависимости от целей ценообразования), на котором работает предприятие по месту					2

	работы, целей ценообразования, метода ценообразования, конкурентной среды. Выводы, внесение предложений.					
	Практическое занятие № 5 Анализ товарной политики предприятия сервиса и разработка методов по ее совершенствованию			2		
Раздел 5. Сбытовая политика		4	2			2
	Содержание учебного материала Цели, задачи и основные направления сбытовой политики. Виды сбыта. Средства сбыта: каналы сбыта, их уровни, функции, возможности. Критерии выбора канала сбыта. Системы сбыта. Место предприятий общественного питания в каналах распределения. Торговые посредники: типы, виды. Краткая характеристика посредников разных типов. Факторы, влияющие на выбор посредника. Анализ и оценка эффективности сбытовой политики.		2			
	Самостоятельная работа обучающихся 1.Изучение материала по учебникам: -Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, .стр.132-151 2. Практическое задание: - Подбор возможных каналов сбыта товаров предприятия по месту работы					2
Раздел 6. Методы маркетинга		16	10	4		2
Тема 6.1. Методы маркетинга	Классификация методов маркетинга. Методы изучения спроса: назначение, разновидности методов, их возможности, достоинства и недостатки. Методика проведения наблюдений и опросов		2			

	<p>Методы ФОСТИСС: виды, назначение. Личная продажа, пропаганда, ярмарки и выставки моральное и материальное стимулирование, паблик рилейшенз: возможности, достоинства и недостатки.</p> <p>Аналитические методы: анализ и оценка окружающей среды, анализ поведения потребителей.</p> <p>Методы прогнозирования потребностей на рынке.</p>					
	Практическое занятие № 6 Разработка методов стимулирования сбыта			2		
Тема 6.2. Реклама	<p>Цели, задачи и функции рекламы. История возникновения и совершенствования рекламы. Требования к рекламе. Правовые основы рекламной деятельности.</p> <p>Классификация рекламы по характеру, форме информации, назначению и носителям рекламной информации Специфика рекламных услуг общественного питания. Краткая характеристика разных видов рекламы, их достоинства и недостатки. Критерии выбора средств рекламы предприятиями ОП.</p> <p>Модель потребительского восприятия рекламы.</p>		4			
Тема 6.3 Рекламная кампания	<p>Рекламная кампания фирмы. Выбор видов и носителей рекламы. Структура рекламы. Правила рекламы. Организация рекламной кампании.</p> <p>Эффективность рекламы разных видов. Методы оценки эффективности рекламы.</p>		4			
	Практическое занятие № 7 Анализ коммуникативной политики и имиджа предприятия сервиса Разработка плана проведения рекламной кампании. Расчет эффективности рекламы			2	2	
Раздел 7. Маркетинговые исследования,		16	12	2		2

планирование и стратегия в маркетинге						
Тема 7.1.Маркетинговые исследования	Цели, объекты и задачи исследований. Особенности, виды исследований. Схема маркетинговых исследований: установление проблемы и формулирование целей, сбор и анализ информации, коррекция и оптимизация результатов. Важнейшие направления маркетинговых исследований: исследования рынка, товаров, цен, продвижения товаров, доведения их до потребителей. Значение маркетинговых исследований для определения специфики отдельных сегментов товарного рынка, для оптимизации ассортимента товаров, повышения их качества, разработки сбалансированного перечня информационных и сервисных услуг.		4		1-2	
Тема 7.2. Маркетинговая информация	Маркетинговая информация: назначение, источники, принципы отбора. Классификация маркетинговой информации. Методы маркетинговых исследований, возможности их применения. Организация маркетинговых исследований		4		2	
Тема 7.3.маркетинговое планирование	Определение понятий: стратегия, тактика. Стратегическое планирование. Основные этапы. Краткая характеристика основных этапов. Направления и виды стратегий маркетинга, критерии их выбора. Краткая характеристика наступательных, конкурентных и оборонительных стратегий. Маркетинговая часть бизнес-плана, ее взаимосвязь с экономической частью, рекомендации для разработки.		4		1-2	
	Практическое занятие № 8 Организация проведения маркетинговых исследований. Разработка анкеты для проведения маркетингового исследования Разработка плана маркетинговой деятельности предприятия сервиса.			2	2	

	<p>Самостоятельная работа обучающихся 1.Изучение материала по учебникам: -Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, .стр. 190-200 2. Практическое задание: - Разработка анкеты для проведения опроса потребителей о степени их удовлетворения работой предприятия.</p>					2
Итого маркетинг		84	38+2(к)	16		28

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета маркетинга.

Оборудование учебного кабинета и средства обучения: посадочные места по количеству обучающихся; рабочее место преподавателя; персональный компьютер, мультимедийный проектор, экран, дидактический материал. Компьютерные презентации, тесты.

В условиях чрезвычайных ситуаций, при переводе обучающихся всех форм обучения на электронное дистанционное обучение, занятия проводятся в свободной форме-офф-лайн с использованием платформы дистанционного обучения SMART-платформ (размещены лекции, видео, тесты, задачи с самопроверкой, ситуации) в сочетании с занятиями он-лайн с применением сервиса вебинаров Мираполис.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 370 с. — (Профессиональное образование). // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455587>

Дополнительные источники:

1. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01478-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/469356>
2. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06970-9. — URL : <https://urait.ru/bcode/474521>

Интернет-ресурсы:

- www.marketologi.ru - сайт Гильдии маркетологов..
- <http://marketing.rsuh.ru/> - сайт Управления маркетинговой и рекламной деятельностью РГГУ, поддерживаемый кафедрой маркетинга и рекламы.
- www.sostav.ru - сайт посвящен проблемам маркетинга и рекламы.
- www.marketcenter.ru - сайт системы межрегиональных маркетинговых центров.
- www.cfin.ru - сайт "Корпоративный менеджмент"
- www.marketing.spb.ru - сайт, не без оснований имеющий название "Энциклопедия маркетинга".
- www.4p.ru - сайт электронного журнала по маркетингу.
- www.dis.ru - сайт издательской группы "Дело и сервис". Интернет-библиотека по маркетингу".
- www.admarket.ru - сайт Клуба журналистов, пишущих в центральной прессе о маркетинге и рекламе.).
- www.salespromotion.ru - сайт "Below The Line" Российской Ассоциации Стимулирования Сбыта.
- www.vniki.ru - сайт Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института

www.market-agency.ru - бизнес-сайт, принадлежащий агентству по рыночным исследованиям и консалтингу "Маркет".

www.analytic-center.ru - сайт "Аналитического центра",

3.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Гуманитарные и социально-экономические дисциплины», оснащенный оборудованием:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- раздаточный материал.

Технические средства обучения:

- персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедийный проектор.

В условиях чрезвычайных ситуаций, при переводе обучающихся всех форм обучения на электронное дистанционное обучение, занятия проводятся в свободной форме-оффлайн с использованием платформы дистанционного обучения SMART-платформ (размещены лекции, видео, тесты, задачи с самопроверкой, ситуации) в сочетании с занятиями онлайн с применением сервиса вебинаров Мираполис.

В преподавании используются лекционные проведения занятий, информационно-коммуникационные технологии, включая дистанционные

Консультационная помощь студентам осуществляется в индивидуальной и групповой формах, в т.ч. и с использованием дистанционных технологий.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль результатов освоения – демонстрируемых обучающимися знаний, умений и навыков - проводится преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися домашних работ.

Обучение по учебной дисциплине завершается промежуточной аттестацией в форме дифференцированного зачета, вопросы к которому рассматриваются на заседании методической комиссии и утверждается зам. директора по УПР.

Формы и методы промежуточной аттестации и текущего контроля по учебной дисциплине доводятся до сведения обучающихся на первом занятии по дисциплине.

Для промежуточной аттестации и текущего контроля создается фонд оценочных средств (ФОС), который включает в себя контрольно-измерительные материалы, предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям оценки результатов подготовки.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Уметь использовать категории маркетинга в практической деятельности;	Текущий контроль <i>защиты практических занятий;</i> <i>-решения ситуаций профессиональной направленности;</i> <i>- контрольных работ по темам</i> Оценка выполнения самостоятельной домашней работы
уметь проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;	Оценка выполнения самостоятельной домашней работы Устный опрос, практические задания, тест
уметь анализировать ситуацию на рынке товаров и услуг	Оценка выполнения самостоятельной домашней работы Устный опрос, практические задания, тест
уметь разрабатывать мероприятия по формированию спроса и стимулированию сбыта.	Оценка выполнения самостоятельной домашней работы Устный опрос, практические задания, тест
знать; сущность, цели, основные принципы и функции маркетинга	Текущий контроль Устный опрос, практические задания, тест
Знать Принципы, критерии сегментирования рынка;	Оценка выполнения самостоятельной домашней работы Текущий контроль Устный опрос, практические задания, тест
знать; факторы маркетинговой среды;	Текущий контроль Оценка выполнения самостоятельной домашней работы Устный опрос, практические задания, тест
знать; виды и структуру ценообразования;	Текущий контроль Оценка выполнения самостоятельной домашней работы

	Устный опрос, практические задания, тест
знать; этапы жизненного цикла товара;	Текущий контроль Оценка выполнения самостоятельной домашней работы Устный опрос, практические задания, тест
знать оценку поведения различных групп покупателей, модели покупательского поведения;	Экспертная оценка деятельности на практическом занятии, зачет Оценка выполнения самостоятельной домашней работы Устный опрос, практические задания, тест
знать каналы товародвижения;	Текущий контроль Оценка выполнения самостоятельной домашней работы Устный опрос, практические задания, тест
знать цели, методы и средства маркетинговой коммуникации;	Текущий контроль Оценка выполнения самостоятельной домашней работы Устный опрос, практические задания, тест
знать методы маркетинговых исследований	Текущий контроль Экспертная оценка деятельности на практическом занятии Оценка выполнения самостоятельной домашней работы Устный опрос, практические задания, тест

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

**ТРЕБОВАНИЯ
К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ 43.02.12
ТЕХНОЛОГИЯ ЭСТЕТИЧЕСКИХ УСЛУГ**

Основной вид деятельности	Требования к знаниям, умениям, практическому опыту
Санитарно-гигиеническая подготовка зоны обслуживания для предоставления эстетических услуг:	знать: нормы и санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму зоны обслуживания для предоставления эстетических услуг; виды эстетических услуг; психологию общения и профессиональную этику; правила, современные формы и методы обслуживания потребителя;

	<p>устройство, правила эксплуатации и хранения применяемого оборудования, инструментов;</p> <p>состав и свойства косметических средств и используемых материалов;</p> <p>нормы расхода косметических средств и используемых материалов;</p> <p>основы анатомии, физиологии, строения тела, гистологии кожи и ее придатков;</p> <p>общие признаки кожных заболеваний, особенности аллергических реакций кожи;</p> <p>возрастные особенности тела и кожи;</p> <p>виды гигиенических чисток, показания и противопоказания;</p> <p>технологии выполнения атрауматической, вакуумной, механической, ультразвуковой и комбинированной чистки;</p> <p>правила оказания первой помощи.</p> <p>уметь:</p> <p>рационально организовывать рабочее место, соблюдать правила санитарии и гигиены, требования безопасности;</p> <p>производить дезинфекцию и стерилизацию инструментов и расходных материалов;</p> <p>производить санитарно-гигиеническую, бактерицидную обработку рабочего места;</p> <p>использовать оборудование, приспособления, инструменты в соответствии с правилами эксплуатации и видами эстетических услуг;</p> <p>определять вид необходимой косметической услуги в соответствии с состоянием тела и кожи, возрастными особенностями и пожеланием клиента;</p> <p>объяснять клиенту целесообразность рекомендуемой косметической услуги;</p> <p>соблюдать технологию выполнения атрауматической, вакуумной, механической, ультразвуковой и комбинированной чистки;</p> <p>применять различные косметические средства при выполнении чистки кожи;</p> <p>согласовывать с клиентом индивидуальные программы по уходу за кожей и телом с применением косметических средств;</p> <p>производить расчет стоимости оказанной услуги;</p> <p>обсуждать с клиентом качество выполненной услуги.</p> <p>иметь практический опыт в:</p> <p>проведении подготовительных и заключительных работ по обслуживанию клиентов;</p> <p>оценке состояния тела и кожи, определении и согласовании с клиентом вида эстетических услуг;</p> <p>подборе профессиональных средств и препаратов для эстетических услуг, гигиенической чистки;</p>
--	--

	<p>тестировании кожи; выполнении чистки различными способами; согласовании с клиентом комплекса эстетических услуг, индивидуальных программ по уходу за кожей и телом; расчете стоимости оказанной услуги; консультировании клиента по уходу за кожей и телом в домашних условиях с применением косметических средств; оказании необходимой первой помощи; обсуждении с клиентом качество выполненной услуги.</p>
<p>Выполнение комплекса косметических услуг по уходу за кожей лица, шеи и зоны декольте</p>	<p>знать: санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги; психологию общения и профессиональную этику; правила, современные формы и методы обслуживания потребителя; устройство, правила эксплуатации и хранения применяемого оборудования, инструментов; состав и свойства косметических средств и используемых материалов; нормы расхода косметических средств и используемых материалов; основы анатомии, физиологии, гистологии кожи и ее придатков; общие признаки кожных заболеваний, особенности аллергических реакций кожи; возрастные особенности кожи; виды косметических услуг по уходу за кожей лица, шеи и зоны декольте; виды гигиенических чисток лица, шеи и зоны декольте, показания и противопоказания; технологии выполнения атрауматической, вакуумной, механической, ультразвуковой и комбинированной чистки кожи лица и (или) шеи, зоны декольте; технологии косметических процедур по уходу за кожей лица, шеи и зоны декольте; технологии косметического массажа лица, шеи и зоны декольте; технологии косметических масок для лица, шеи и зоны декольте; технологии моделирования, коррекции и окраски бровей и ресниц; правила оказания первой помощи;</p> <p>уметь: рационально организовывать рабочее место, соблюдать правила санитарии и гигиены, требования</p>

	<p>безопасности;</p> <ul style="list-style-type: none"> производить дезинфекцию и стерилизацию инструментов и расходных материалов; производить санитарно-гигиеническую, бактерицидную обработку рабочего места; использовать оборудование, приспособления, инструменты в соответствии с правилами эксплуатации; определять вид необходимой косметической услуги в соответствии с состоянием кожи лица, шеи и зоны декольте, возрастными особенностями и пожеланием клиента, объяснять клиенту ее целесообразность; выполнять технологии косметических процедур по уходу за кожей лица, шеи и зоны декольте; выполнять технологии косметического массажа лица, шеи и зоны декольте; выполнять технологии косметических масок для лица, шеи и зон декольте; выполнять технологии моделирования, коррекции и окраски бровей и ресниц; применять различные косметические средства при выполнении косметических услуг; производить расчет стоимости оказанной услуги; обсуждать с клиентом качество выполненной услуги; консультировать клиентов по домашнему профилактическому уходу за кожей лица, шеи и зоны декольте; <p>иметь практический опыт в:</p> <ul style="list-style-type: none"> проведении подготовительных и заключительных работ по обслуживанию клиентов; подборе профессиональных средств и препаратов для выполнения косметической услуги; выполнении технологии косметических процедур по уходу за кожей лица, шеи и зоны декольте; выполнении различных видов косметического массажа лица, шеи и зоны декольте; выполнении различных видов косметических масок для лица, шеи и зоны декольте; выполнении моделирования, коррекции и окраски бровей и ресниц; оценке выполнения косметической услуги, определении и согласовании с клиентом индивидуальной программы комплекса косметических услуг лица, шеи, зоны декольте; расчете стоимости оказанной услуги; консультировании клиента по уходу за кожей лица, шеи и зоны декольте в домашних условиях; оказании необходимой первой помощи; обсуждении с клиентом качество выполненной услуги.
<p>Выполнение комплекса косметических услуг по</p>	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> нормы и санитарно-эпидемиологические требования к

<p>уходу за телом.</p>	<p>размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму зоны обслуживания для предоставления эстетических услуг;</p> <p>психологию общения и профессиональную этику;</p> <p>правила, современные формы и методы обслуживания потребителя;</p> <p>устройство, правила эксплуатации и хранения применяемого оборудования, инструментов;</p> <p>состав и свойства косметических средств и используемых материалов;</p> <p>нормы расхода косметических средств и используемых материалов;</p> <p>основы анатомии, физиологии, гистологии кожи и мышц;</p> <p>общие признаки кожных заболеваний, особенности аллергических реакций кожи и возрастные особенности;</p> <p>виды очищающих процедур по телу, показания и противопоказания;</p> <p>технологии проведения скрабирования, пилинга и гоммажа;</p> <p>различные виды косметических процедур по уходу за телом с использованием современных технологий;</p> <p>различные виды косметического массажа тела либо его отдельных частей;</p> <p>различные виды обертывания тела либо его отдельных частей;</p> <p>технологии стимуляции проблемных зон;</p> <p>различные способы эстетической коррекции волосяного покрова</p> <p>тела либо его отдельных частей;</p> <p>методы расчета стоимости оказанной услуги;</p> <p>правила оказания первой помощи;</p> <p>уметь:</p> <p>рационально организовывать рабочее место, соблюдать правила санитарии и гигиены, требования безопасности;</p> <p>производить дезинфекцию и стерилизацию инструментов и расходных материалов;</p> <p>производить санитарно-гигиеническую, бактерицидную обработку рабочего места;</p> <p>использовать оборудование, приспособления, инструменты в соответствии с правилами эксплуатации;</p> <p>определять вид необходимой косметической услуги в соответствии с состоянием кожи, возрастными особенностями и пожеланием клиента;</p> <p>объяснять клиенту целесообразность рекомендуемой косметической услуги;</p> <p>соблюдать технологии выполнения скрабирования, пилинга и гоммажа с применением различных косметических средств;</p> <p>выполнять различные виды косметических процедур</p>
-------------------------------	--

по уходу за телом с использованием современных технологий;

выполнять различные виды косметического массажа тела либо его отдельных частей;

выполнять различные виды обертывания тела либо его отдельных частей;

выполнять технологии стимуляции проблемных зон;

проводить эстетическую коррекцию волосяного покрова тела либо его отдельных частей различными способами;

производить расчет стоимости оказанной услуги;

обсуждать с клиентом качество выполненной услуги;

консультировать клиентов по домашнему профилактическому уходу за телом;

иметь практический опыт в:

проведении подготовительных и заключительных работ по обслуживанию клиентов;

оценке состояния кожи, подкожно-жировой клетчатки и тонуса мышц тела клиента, определении и согласовании с клиентом способа косметического очищения кожи тела;

тестировании кожи клиента;

подборе профессиональных средств и препаратов для выполнения косметической услуги;

выполнении поверхностного очищения кожи с применением косметических средств (гоммаж, скрабирование, пилинг);

выполнении различных видов косметических процедур по уходу за телом с использованием современных технологий;

выполнении различных видов косметического массажа тела либо его отдельных частей;

выполнении различных видов обертывания тела либо его отдельных частей;

выполнении технологии стимуляции проблемных зон;

выполнении эстетической коррекции волосяного покрова тела либо его отдельных частей различными способами;

расчете стоимости оказанной услуги;

обсуждении с клиентом качества выполненной услуги;

консультировании клиентов по домашнему профилактическому уходу за телом.

Код компетенции	Формулировка компетенции	Дескрипторы (показатели сформированности)	Знания, умения
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	<ul style="list-style-type: none"> • Распознавание сложных проблемных ситуаций в различных контекстах. • Проведение анализа сложных ситуаций при решении задач профессиональной деятельности. • Определение этапов решения задачи. • Определение потребности в информации. • Осуществление эффективного поиска. • Выделение всех возможных источников нужных ресурсов, в том числе неочевидных. • Разработка детального плана действий. • Оценка рисков на каждом шагу. • Оценка плюсов и минусов Полученного результата, своего плана и его реализации, • Определение критериев оценки и рекомендаций по улучшению плана 	<p>Умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составить план действия; определить необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p>Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p>

ОК 02	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • Планирование информационного поиска из широкого набора источников, необходимого для выполнения профессиональных задач • Проведение анализа полученной информации, выделяет в ней главные аспекты. • Структурирование отобранной информации в соответствии с параметрами поиска; • Интерпретация полученной информации в контексте профессиональной деятельности 	<p>Умения: определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска</p>
			<p>Знания: номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации</p>
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	<ul style="list-style-type: none"> • Использование актуальной нормативно-правовой документации по профессии (специальности) • Применение современной научной профессиональной терминологии • Определение траектории профессионального развития и самообразования 	<p>Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования</p>
			<p>Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования</p>
ОК 09	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	Применение средств информатизации и информационных технологий для реализации профессиональной деятельности	<p>Умения: применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение</p>
			<p>Знания: современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности</p>

			Знания: правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности
ОК 11	Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере	<ul style="list-style-type: none"> • Определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности • Составлять бизнес план • Презентовать бизнес-идею • Определять источники финансирования Применение грамотных кредитных продуктов для открытия дела	Умения: выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования Знание: основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты

Личностные результаты	Показатели сформированности	Методы оценки
ЛР 1 Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	Сформированность чувства гордости за свою страну на основе сведений о достижениях отечественных мастеров индустрии красоты, их победах	

<p>ЛР 2Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.</p>	<p>демонстрация интереса к будущей профессии; оценка собственного продвижения, личностного развития; участие в конкурсах профессионального мастерства и в командных проектах сформированность гражданской позиции; участие в волонтерском движении; проявление мировоззренческих установок на готовность молодых людей к работе на благо Отечества;</p>	<p>наблюдение за деятельностью и поведением обучающегося в ходе освоения дисциплины, контроль выполнения практических работ . экспертиза портфолио, самооценка наблюдение и оценка деятельности во время участия в викторинах, олимпиадах, конференциях, круглых столах, на экзамене, тестирование (мониторинг)</p>
<p>ЛР 3. Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.</p>	<p>отсутствие социальных конфликтов среди обучающихся, основанных на межнациональной, межрелигиозной почве; проявление правовой активности и навыков правомерного поведения, уважения к Закону; отсутствие фактов проявления идеологии терроризма и экстремизма среди обучающихся;</p>	

<p>ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда.</p>	<p>положительная динамика в организации собственной учебной деятельности по результатам самооценки, самоанализа и коррекции ее результатов;</p> <p>ответственность за результат учебной деятельности и подготовки к профессиональной деятельности;</p> <p>проявление высокопрофессиональной трудовой активности;</p> <p>участие в исследовательской и проектной работе;</p> <p>участие в конкурсах профессионального мастерства, олимпиадах по профессии, викторинах, в предметных неделях;</p>	
<p>ЛР.5 демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.</p>	<p>участие в реализации просветительских программ, поисковых, археологических, военно-исторических, краеведческих отрядах и молодежных объединениях;</p>	
<p>ЛР 5Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.</p>	<p>добровольческие инициативы по поддержки инвалидов и престарелых граждан</p>	
<p>ЛР 6 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех</p>	<p>соблюдение этических норм общения при взаимодействии с обучающимися, преподавателями, мастерами и руководителями практики;</p>	
<p>ЛР 7Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных</p>	<p>конструктивное взаимодействие в учебном коллективе/бригаде;</p> <p>демонстрация навыков межличностного делового общения, социального имиджа;</p> <p>готовность к общению и взаимодействию с людьми самого разного статуса, этнической, религиозной принадлежности и в многообразных обстоятельствах</p>	

традиций и ценностей многонационального российского государства.	
ЛР 8 Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно	демонстрация навыков здорового образа жизни и высокий уровень культуры здоровья обучающихся
ЛР 9 Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	демонстрация умений и навыков разумного природопользования, нетерпимого отношения к действиям, приносящим вред экологии проявление экологической культуры, бережного отношения к родной земле, природным богатствам России и мира;
ЛР 11 Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	участие в конкурсах профессионального мастерства и в командных проектах
ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	Сформированность принятия норм семейных ценностей, готовности к созданию семьи на примере роли семейных ценностей в становлении выдающихся людей быти-сферы

6. МЕРОПРИЯТИЯ, ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ НА ПЕРИОД РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ СОГЛАСНО КАЛЕНДАРНОМУ ПЛАНУ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Код личностных результатов реализации программы воспитания	Личностные результаты реализации программы воспитания <i>(дескрипторы)</i>	Конкретизация личностного результата Формы и средства формирования ЛР на уроке	Мероприятия, согласно календарному плану воспитательной работы	Время проведения
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	Сформированность чувства гордости за свою страну на основе сведений о достижениях отечественных мастеров индустрии красоты, их победах	<p>День полного освобождения Ленинграда от фашистской блокады (1944 год) Презентация «Экономика блокадного города»</p>	январь
			<p>День Победы «Помним сердцем» Сообщение, (исследовательская работа, проект, презентация) «Война и экономика» Невыученные уроки войны Восстановление экономики</p>	май

<p>ЛР 2</p>	<p>Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.</p>	<p>Сформированность активной гражданской позиции, приверженности принципам честности, порядочности, открытости, экономической активности на примере сведений о работе успешных предпринимателей в бьюти-сфере, на основе вовлечения студентов в волонтерскую деятельность по безвозмездному оказанию парикмахерских услуг</p>	<p>День добровольца (волонтера) Эссе (дискуссия, интерактивная игра, проект, групповая работа) Мы за честный бизнес !</p>	<p>апрель</p>
--------------------	---	---	---	----------------------

<p style="text-align: center;">ЛР 3</p>	<p>Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.</p>	<p>Готовность к выполнению норм правопорядка, следанию идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России Сформированность лояльности к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Сформированность неприятия и предупреждения социально опасного поведения окружающих.</p>	<p>Неделя правовых знаний Презентация Правовые основы бьюти-бизнеса</p>	<p style="text-align: center;">апрель</p>
--	--	---	--	--

<p>ЛР 4</p>	<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».</p>	<p>Сформированность уважения к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».</p>	<p>День российской науки Студенческая научно-практическая конференция «Инновация. Идея. Поиск» Конкурс бизнес-проектов</p>	<p>февраль</p>
<p>ЛР 5</p>	<p>Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.</p>	<p>Сформированность приверженности к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.</p>	<p>День России Реферат Лучшие салоны красоты России</p>	<p>12 июня</p>
<p>ЛР 6</p>	<p>Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.</p>	<p>Готовность проявлять уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке через вовлечение в деятельность по безвозмездному оказанию парикмахерских услуг людям старшего поколения</p>	<p>День пожилого человека День матери в России Семейный бизнес в бьюти-сфере</p>	<p>ноябрь</p>

<p style="text-align: center;">ЛР 7</p>	<p>Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.</p>	<p>Осознанность ценности личности человека; необходимости уважения собственной и чужой уникальности в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности через принятие решений, нахождение адекватных способов поведения и взаимодействия с клиентами, одноклассниками, преподавателями.</p>	<p style="text-align: center;">Международный день толерантности</p> <p>Люди главный ресурс бизнеса в бьюти-сфере - проект</p>	<p style="text-align: center;">ноябрь</p>
<p style="text-align: center;">ЛР 8</p>	<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, профессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.</p>	<p>Готовность к уважению к представителям различных этнокультурных, социальных, профессиональных и иных групп на примере становления моды на основе ценностей этнокультурных, социальных, профессиональных и иных групп..</p>	<p style="text-align: center;">День толерантности</p> <p>Виртуальные экскурсии по салонам красоты разных стран</p>	<p style="text-align: center;">ноябрь</p>
<p style="text-align: center;">ЛР 9</p>	<p>Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо</p>	<p>Осознанность правил здорового и безопасного образа жизни, спорта, разрушительных последствий воздействия</p>	<p style="text-align: center;">Месячник здоровья и безопасности</p> <p>Чтобы быть предпринимателем нужно</p>	<p style="text-align: center;">октябрь</p>

	<p>преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д.</p> <p>Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.</p>	<p>препаратов на здоровье</p> <p>Сформированность психологической устойчивости в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях через анализ ситуаций, возникающих при общении во время урока</p>	<p>быть...ЗДОРОВЫМ?! – урок семинар</p>	
<p>ЛР 10</p>	<p>Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.</p>	<p>Сформированность заботы об окружающей среде на основе экологически-ориентированной рефлексивно-оценочной деятельности по использованию препаратов, расходных материалов, организации рабочих мест</p> <p>Осознание необходимости собственной и чужой безопасности при выполнении практических и лабораторных работ, отработке приемов работы в мастерской, лаборатории</p>	<p>Месячник экологического воспитания</p> <p>Экологические нормы в парикмахерской – оправданные затраты? дискуссия</p>	<p>октябрь</p>

ЛР 11	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	Сформированность основ эстетической культуры через понимание прекрасного, посещение выставок, показов, конкурсов, анализ собственных работ и работ известных мастеров	Месячник духовно-нравственного и эстетического воспитания	декабрь
			8 Марта Известные женщины-предпринимательницы в бьюти-сфере - презентация Проведение мастер-классов, участие в профконкурсе Шаг в будущее, Презентация Бизнес на красоте или красота бизнеса эссе	март
ЛР 12	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	Сформированность принятия норм семейных ценностей, готовности к созданию семьи на примере роли семейных ценностей в становлении выдающихся людей бьюти-сферы	Интерактивная программа ко Св.Валентина «Еще раз про любовь» Международный день семьи День семьи, любви и верности Сообщение «Семья и семейное воспитание » на примере семей известных в бьюти-сфере предпринимателей	Февраль май июнь

ЛИСТ–ВКЛАДКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.В.10 Маркетинг

(наименование)

Дополнения и изменения в рабочие программы

Сведения о переутверждении рабочей программы на очередной учебный год и регистрация изменений

№ п/п	Учебный год	Рассмотрено и одобрено	Подпись председателя МК	ФИО преподавателя	Краткое содержание изменений

