

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.02 ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА И МЕНЕДЖМЕНТА

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.02 Основы маркетинга и менеджмента

Рабочая программа учебной дисциплины – является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее - ППСЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 43.02.03 Стилистика и искусство визажа (углубленной подготовки).

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании повышения квалификации и переподготовки, а также профессиональной подготовке по направлению Стилистика и искусство визажа. Уровень образования: основное общее, среднее общее, профессиональное образование.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результатом освоения программы учебной дисциплины является подготовка студентов к освоению профессиональных модулей ППСЗ по специальности 43.02.03 Стилистика и искусство визажа и овладению профессиональными и общими компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.4	Организовывать заключительные работы по обслуживанию заказчика.
ПК 2.6	Организовывать заключительные работы по обслуживанию заказчика.
ПК 3.4	Организовывать заключительные работы по обслуживанию заказчика.
ПК 4.5	Организовывать заключительные работы по обслуживанию заказчика.
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 деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.
ОК 04	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе общечеловеческих ценностей.
ОК 07	Ставить цели, мотивировать деятельность подчинённых, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий
ОК 08	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 09	Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

С целью овладения указанным видом деятельности и соответствующими профессиональными и общими компетенциями, обучающийся в ходе освоения учебной дисциплины должен иметь умения и знания

Результаты (освоенные ПК и ОК)	Код и наименование умений	Код и наименование знаний
--------------------------------	---------------------------	---------------------------

<p>ПК 1.1, ПК 2.1 ПК 3.1, ПК 4.1 Организовывать подготовительные работы по обслуживанию заказчика.</p>	<p>У1 анализировать рынок услуг сферы красоты У2 продвигать профессиональные услуги и товары У2.1 создать востребованную рекламу салона красоты и мастера в социальных сетях У3 рассчитывать расход материалов и препаратов У 4 рассчитывать стоимость услуг У 4.1 рассчитывать стоимость работы мастера</p>	<p>31 основные маркетинговые процессы 3 1.1 основы рекламы салона красоты и мастера в социальных сетях 3 2 технологии продвижения услуг 3.3 основы управления организации 3 4 современные технологии управления организацией</p>
<p>ОК 01. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</p>	<p>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;</p>	<p>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>
<p>ОК 02. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</p>	<p>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;</p>	<p>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>
<p>ОК 03. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.</p>	<p>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>номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации</p>
<p>ОК 04. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.</p>	<p>определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и</p>	<p>содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования</p>

	выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	
ОК 05.Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений.
ОК 06.Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, заказчиками.	описывать значимость своей профессии (специальности)	сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; значимость профессиональной деятельности по профессии (специальности)
ОК 07. Ставить цели, мотивировать деятельность подчинённых, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий	особенности взаимоотношений коллектива исполнителей	организовывать и контролировать работу подчиненных с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий
ОК 08.Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	возможные траектории профессионального развития и самообразования
ОК 09. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.	определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска	номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Структура учебной дисциплины Основы маркетинга и менеджмента

Коды профессиональных компетенций	Наименования учебной дисциплины	Всего часов	Макс. учебная нагрузка	в т. ч. вариативных часов	Объем времени, отведенный на освоение учебной дисциплины					Практика		
					Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Произв. (по профилю специальности), часов	
					Всего, часов	в т. ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т. ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т. ч. курсовая работа (проект), часов			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ПК 1.4 ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	ОП.02 Основы маркетинга и менеджмента	126	126	42	84	30	-	42	-	-	-	-
	Всего:	126	126	42	84	30	-	42	-	-	-	-

3.2. Содержание обучения по учебной дисциплине «Основы маркетинга и менеджмента»

Наименование МДК, разделов и тем	Содержание учебного материала	Лабораторные, практические и контрольные работы, самостоятельная работа обучающихся	Обязательная учебная нагрузка (час)		Самостоятельная работа	Умения, знания		Информационно-техническое обеспечение		Формы и виды контроля
			Теоретические	Лабораторно-практические		У	З	Информационные источники	Средства обучения	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Раздел 1. Основы маркетинга и менеджмента как наука			10	10	10					
Тема 1.1. Введение в маркетинг	1 Понятие маркетинга. Сущность маркетинга. Комплекс маркетинга. Структура комплекса маркетинга. Концепции маркетинга		2			У1	3.3 3.4	1.1 1.2	1.1 1.2 1.3	
Тема 1.2. Основные понятия маркетинга.	1 Организация политики продвижения в салоне красоты	Работа 1.О. Выполнение и защита электронной презентации на тему: «Классификация потребностей: физиологические, социальные, психические, интеллектуальные и	2	4	2	У2	3.2 3.5 3.6	1.1	1.1 1.2 1.3 1.4	.

		духовные; приоритетность потребностей»								
Тема 1.3. Основные понятия маркетинга	Понятие «менеджмент». Роль менеджмента в рыночной экономике. Значение менеджмента для салона красоты.		2			У3	3.4 3.3	1.2	1.1 1.2 1.3 1.4	
Тема 1.4 Мотивация в менеджменте	Значение мотивации для работы руководителя салона красоты. Основные теории мотивации. Пирамида Маслоу		2					1.1		
Тема 1.5. Структура организации	Основные типы структуры организации. Принципы построения структуры организации.		2					1.2		Проверка выполнения работы 1.О
Раздел 2. Сущность маркетинга			34	6	6					1.1
Тема 2.1. Организация товарной политики салона красоты	Классификация товаров. Жизненный цикл товара на рынке.		10			У1	3.1 3.3 3.5	1.2	1.1 1.2 1.3 1.4	
Тема 2.2. Организация политики продвижения.	Виды и средства продвижения. Этапы продвижения. Реклама. Имидж салона красоты.	Работа 2.О. Сбор и систематизация информации, необходимой для создания рекламы услуги	14	2	2	У1	3.1 3.5 3.6	1.1	1.1 1.2 1.3 1.4	Проверка выполнения работы 2.О.

Тема 2.3. Ценообразование.	Понятие цены в маркетинге. Методы ценообразования на различных типах рынков.	Работа 3.О. Выполнение комплексного практического задания по теме «Ценообразование»	10	4	4	У1	3.1 3.5 3.6	1.2	1.1 1.2 1.3 1.4	Проверка выполнения работы 3.О.
Раздел 3. Сегментирование рынка			10	14	26					1.1
Тема 3.1. Определение понятия «сегментирование» и «сегмент».	Признаки сегментирования. Основные характеристики сегментов. «Рыночное окно» и «рыночная ниша».	Работа 4.О. Представление анализа ценовой политики в салонах красоты города Работа 5.О. Выполнение задания по теме «Проведение маркетингового исследования потребителей», Работа 6.О Разработка проекта «Салон-мечта»	4	2 2	5 5	У1	3.1 3.5 3.6	1.2	1.1 1.2 1.3 1.4	Проверка выполнения работы 4.О. Проверка выполнения работы 5.О Проверка выполнения работы 6.О.
Тема 3.2 Позиционирование товара на рынке	Понятие «позиционирование». Критерии позиционирования. Значение позиционирования для рынка услуг.	Работа 7.О. Разработка реферата по теме «Проведение маркетингового исследования потребителей в сегменте» Работа 8.О. Презентация проекта «Салон-мечта»	4	2 2	2 4	У1	3.1 3.45 3.6	1.1	1.1 1.2 1.3 1.4	Проверка выполнения работы 7.О. Проверка выполнения работы 8.О

Тема 3.3. Особенности работы на рынке услуг сферы красоты.	Потребительские рынки и покупательское поведение. Основные критерии сегментирования на рынке услуг сферы красоты	КР Решение тестовых заданий по теме «Особенности работы на рынке услуг сферы красоты»	2	2		У1	3.1	1.2	1.1 1.2 1.3 1.4	Проверка выполнения работы КР 1.
Всего часов			54	30	42					
Промежуточная аттестация										Экзамен

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ / ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной дисциплины предполагает наличие учебного кабинета «Гуманитарные и социально-экономические дисциплины».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета

1. Кабинет «Гуманитарные и социально-экономические дисциплины»:

- 1.1 рабочие места по количеству обучающихся
- 1.2 рабочее место преподавателя
- 1.3 комплект учебно-методической документации
- 1.4 раздаточный материал

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

- 1.1 персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением
- 1.2 мультимедийный проектор

4.2. Информационное обеспечение обучения

1. Основные источники:

1.1. Барышев А.Ф. Маркетинг: Учебник. СПО. - М.: ИЦ "Академия", 2019. - 224 с. ЭБС АКАДЕМИЯ

2. Дополнительные источники:

2 Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг. Менеджмент. Учебное пособие. ВУЗ (АЙБУКС), 2020

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Перед изучением учебной дисциплины обучающиеся изучают следующую учебную дисциплину «Сервисная деятельность»,

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по учебной дисциплине:

- наличие высшего образования, соответствующего профилю учебной дисциплины;
- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы, указанной в пункте 1.5 настоящего ФГОС СПО;
- преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях, указанной в пункте 1.5 настоящего ФГОС СПО, не реже 1 раза в 3 года.