

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Казанский национальный исследовательский  
технологический университет»  
(ФГБОУ ВО «КНИТУ»)

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной работе  
Д.Ш. Султанова  
«07» июня 2021 г.



Рабочая программа дисциплины в виде электронного документа выгружена из информационной системы управления университетом и соответствует оригиналу  
Простая электронная подпись, ID подписи: 1060  
Подписал Проректор по учебной работе Д.Ш. Султанова  
Дата 07.06.2021

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

по дисциплине «ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОДВИЖЕНИЕ САЛОННОГО БИЗНЕСА»

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис  
Профиль: Сервис в индустрии моды и красоты  
Квалификация выпускника: Бакалавр  
Форма обучения: Заочная  
Институт: Институт технологии легкой промышленности, моды и дизайна  
Факультет: Факультет технологии изделий и сервиса  
Кафедра-разработчик: Кафедра «Материалов и технологий легкой промышленности»  
Курс; семестр 3-4; 11, 9

Вид нагрузки	Часы	Зачётные единицы
Лекция	6	0,17
Практическое занятие	16	0,44
Контроль самостоятельной работы	20	0,56
Самостоятельная работа	201	5,58
Форма аттестации: Контрольная работа (11 сем), Экзамен (11 сем)	9	0,25
Всего	252	7

Рабочая программа составлена с учётом требований Федерального государственного образовательного стандарта (приказ № 514 от 08.06.2017) по направлению подготовки 43.03.01 Сервис для профиля «Сервис в индустрии моды и красоты» на основании учебных планов набора обучающихся 2021 года.

Разработчик программы:

Доцент

Р.В. Кадыров

---

### **СОГЛАСОВАНО**

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Материалов и технологий легкой промышленности», протокол от 18.05.2021 г. № 10.

Заведующий кафедрой *Согласовано* Л.Н. Абуталипова

### **УТВЕРЖДЕНО**

Начальник центра УМЦ

*Утверждаю*

Л.А. Китаева

## **1. Цели освоения дисциплины**

Целями освоения дисциплины «Организация и продвижение салонного бизнеса» являются: формирование знаний о процессе организации и функционирования салонного бизнеса; обучение способам повышения продаж в сфере сервиса и раскрытие сущности процессов, происходящих в сфере сервиса.

## **2. Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Организация и продвижение салонного бизнеса» относится к формируемой участниками образовательных отношений части ООП и формирует у обучающихся по профилю «Сервис в индустрии моды и красоты» набор знаний, умений, навыков и компетенций.

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

1. Основы проектной деятельности
2. Правовое регулирование в сервисе
3. Сервисная деятельность
4. Экономика

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

1. Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
2. Производственная практика (преддипломная практика)

## **3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины**

**ПК-4 Способен выбирать организационные решения для формирования сервисной системы обслуживания, развития клиентурных отношений**

ПК-4.1. Знает стратегию развития организации, методы формирования выбора современных технических средств и материалов для успешного функционирования предприятия, системы обслуживания и развития клиентурных отношений

ПК-4.2. Умеет обобщать и систематизировать поступающую информацию, на её основании находить эффективные решения для реализации поставленных целей в краткосрочной и долгосрочной перспективе развития клиентурных отношений, использовать компьютерные программы для успешного функционирования предприятия сервиса

ПК-4.3. Владеет подготовкой предложений по совершенствованию и повышению эффективности бизнес-процессов в сервисе, решениями в стандартных и нестандартных ситуациях или в случаях непредвиденного изменения плана реализации системы обслуживания

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

### **Знать:**

- основы маркетинга и приемы маркетинговых исследований в сфере сервиса;
- виды рекламного продукта, технологии его разработки и проведения рекламных мероприятий;
- способы организации салонного бизнеса.

### **Уметь:**

- осуществлять маркетинговые исследования, использовать их результаты при создании своего бизнеса;
- проводить анализ деятельности других компаний;
- разработать план создания собственного предприятия

### **Владеть:**

- навыками проведения маркетинговых исследований;
- способами разработки и формирования рекламных материалов, рекламных акций;
- основами создания плана организации и продвижения салонного бизнеса.

#### 4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 7 зачетных единиц, 252 часа.

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестации
			Лекция	Практические занятия	Лабораторные	КСР	СРС	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Сущность предпринимательской деятельности.	9	2				7	Контрольная работа
	<b>Итого по семестру</b>	<b>9</b>	<b>2</b>				<b>7</b>	
1.	Технология основания собственного бизнеса. Основные способы организации собственного бизнеса	11	2	8		10	97	Контрольная работа; Практические занятия
2.	Организация эффективных продаж в салонном бизнесе.	11	2	8		10	97	Практические занятия; Экзамен
	<b>Итого по семестру</b>	<b>11</b>	<b>4</b>	<b>16</b>		<b>20</b>	<b>194</b>	<b>Контрольная работа, Экзамен</b>

#### 5. Содержание лекционных занятий по темам

№ п/п	Раздел дисциплины	Часы	Тема лекционного занятия	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	4	5
1.	Сущность предпринимательской деятельности.	2	Сущность предпринимательской деятельности. Предпринимательство и его формы	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3
2.	Технология основания собственного бизнеса. Основные способы организации собственного бизнеса	2	Технология основания собственного бизнеса. Основные способы организации собственного бизнеса	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3
3.	Организация эффективных продаж в салонном бизнесе.	2	Организация эффективных продаж в салонном бизнесе	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3
	<b>ВСЕГО</b>	<b>6</b>		

#### 6. Содержание практических/семинарских занятий

№ п/п	Раздел дисциплины	Часы	Тема занятия	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	4	6
1.	Технология основания собственного бизнеса. Основные способы организации собственного бизнеса	4	Методы проведения маркетинговых исследований	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3
2.		4	Методы составления бизнес-плана	ПК-4.1

№ п/п	Раздел дисциплины	Часы	Тема занятия	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	4	6
			для организации салона	ПК-4.2 ПК-4.3
3.	Организация эффективных продаж в салонном бизнесе.	4	Методы составления программы продвижения	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3
4.		4	Защита проектов собственных салонов с программой продвижения	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3
	<b>ВСЕГО</b>	<b>16</b>		

### 7. Содержание лабораторных занятий

Проведение лабораторных занятий не предусмотрено учебным планом

### 8. Самостоятельная работа

№ п/п	Темы, выносимые на самостоятельную работу	Часы	Форма СРС	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	5	6
1.	Сущность предпринимательской деятельности.	7	подготовка к контрольной работе	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3
2.	Технология основания собственного бизнеса. Основные способы организации собственного бизнеса	97	подготовка к контрольной работе, подготовка к практическому занятию	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3
3.	Организация эффективных продаж в салонном бизнесе	97	подготовка к практическому занятию, подготовка к экзамену	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3
	<b>ВСЕГО</b>	<b>201</b>		

#### 8.1 Контроль самостоятельной работы

№ п/п	Темы, выносимые на самостоятельную работу	Часы	Форма КСР	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	5	6
1.	Технология основания собственного бизнеса. Основные способы организации собственного бизнеса	10	проверка знаний на практическом занятии, проверка контрольной работы	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3
2.	Организация эффективных продаж в салонном бизнесе	10	прием экзамена, проверка знаний на практическом занятии	ПК-4.1 ПК-4.2 ПК-4.3
	<b>ВСЕГО</b>	<b>20</b>		

### 9. Использование рейтинговой системы оценки знаний

При оценке результатов деятельности обучающихся в рамках дисциплины «Организация и продвижение салонного бизнеса» используется рейтинговая система. Максимальное и минимальное количество баллов по различным видам учебной работы описано в «Положении о балльно-рейтинговой системе оценки знаний студентов и обеспечения качества учебного процесса» ФГБОУ ВО КНИТУ.

Рейтинговая оценка формируется на основании текущего и промежуточного контроля. За контрольные точки студент может получить минимальное и максимальное количество баллов (см. таблицу).

Оценочные средства	Кол-во	Мин.баллов	Макс.баллов
<b>11-й семестр</b>			
Практические занятия	4	30	50
Контрольная работа	1	6	10
Экзамен	1	24	40

<b>Итого</b>		<b>60</b>	<b>100</b>
--------------	--	-----------	------------

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

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

## 11. Информационно-методическое обеспечение дисциплины

### 11.1. Основная литература

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

<b>Основные источники информации</b>	<b>Количество экземпляров</b>
В.В. Авдеев, Управление персоналом. Оптимизация командной работы. Реинжиниринговая технология [Прочее] Учебное пособие: Москва : ФГУП Издательство "Финансы и Статистика", 2006	<a href="http://znanium.com/go.php?id=110791">http://znanium.com/go.php?id=110791</a> Режим доступа: по подписке КНИТУ
Тебекин А.В., Управление персоналом [Прочее] Учебник: Москва : КноРус, 2020	<a href="https://www.book.ru/book/934250">https://www.book.ru/book/934250</a> Режим доступа: по подписке КНИТУ

### 11.2. Дополнительная литература

В качестве дополнительных источников информации рекомендуется использовать следующую литературу:

<b>Дополнительные источники информации</b>	<b>Количество экземпляров</b>
Ю.Е. Мелихов, П.А. Малуев, Управление персоналом. Портфель надежных технологий [Учебник] учеб.-практ. пособие: М. : Дашков и К, 2017	50 экз. УНИЦ ФГБОУ ВО «КНИТУ»
В.М. Маслова, Управление персоналом [Учебник] учебник для студ. вузов, обуч. по экон. спец.: М. : Юрайт, 2011	1 экз. УНИЦ ФГБОУ ВО «КНИТУ»

### 11.3. Электронные источники информации

При изучении дисциплины «Организация и продвижение салонного бизнеса» предусмотрено использование электронных источников информации:

1. Электронный каталог УНИЦ КНИТУ: Режим доступа: <http://ruslan.kstu.ru/>
2. ЭБС «Лань»: Режим доступа: <https://e.lanbook.com>
3. Образовательная платформа «Юрайт»: Режим доступа: <https://urait.ru/>
4. ЭБС «Znanium.com»: Режим доступа: <http://znanium.com/>
5. ЭБС Университетская библиотека онлайн: Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>
6. ЭБС IPRbooks: Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/>
7. ЭБС BOOK.ru : Режим доступа: <https://www.book.ru/>
8. Научная электронная библиотека <https://elibrary.ru/>

**УНИЦ**  
*Согласовано*

### 11.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Базы данных

Scopus Доступ свободный: [www.scopus.com](http://www.scopus.com)

Web of Science Доступ свободный: [apps.webofknowledge.com](http://apps.webofknowledge.com)

## Информационные справочные системы

Справочно-правовая система «ГАРАНТ» Доступ свободный: [www.garant.ru](http://www.garant.ru)

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» Доступ свободный: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

Журнал «Директор салона красоты». Сайт журнала «Директор салона красоты» - Доступ свободный: <https://www.dirsalona.ru>

Научный журнал «Сервис в России и за рубежом». Сайт журнала «Сервис в России и за рубежом» - Доступ свободный: <http://service-rusjournal.ru>

Научный журнал «Сервис plus». Сайт журнала «Сервис plus» - Доступ свободный: <http://philosoph.ru>

Журнал «Коммерческий директор». Сайт журнала «Коммерческий директор» - Доступ свободный: <https://www.kom-dir.ru>

Портал для малого и среднего бизнеса «Бизнес.ру». Сайт портала «Бизнес.ру» - Доступ свободный: <https://event.business.ru>

## 12. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лицензированное программное обеспечение и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства, используемое в учебном процессе при освоении дисциплины «Организация и продвижение салонного бизнеса»:

Офисные и деловые программы: ABBYY FineReader 9.0 проф;

Офисные и деловые программы: MS Office 2007 Russian;

Офисные и деловые программы: MS Office 2007 Professional Russian;

Офисные и деловые программы: MS Office 2010-2016 Standard

Архиватор 7 Zip

Блокнот Notepad

Яндекс Браузер

Учебные аудитории для проведения учебных занятий оснащены оборудованием и техническими средствами обучения:

- доска меловая;
- стол и стул преподавателя;
- парты и стулья ученические;
- наглядные пособия;
- интерактивная система SMART SBM600i6.

Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой:

1. комплект: Ноутбук ASUS X 552/N3540/4Gb/500/DVD/M920 1 Gb предустановленная Windows 64 bit с сумкой, мышкой;

2. компьютер персональный RAY P294 2011 на базе процессора INTEL Core i3-2120 3.3 ГГц, с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационную среду КНИТУ. Допускается замена оборудования его виртуальными аналогами.

## 13. Образовательные технологии

Количество часов занятий, проводимых в интерактивных формах в учебном процессе по дисциплине «Организация и продвижение салонного бизнеса» составляет 4 ч.

В процессе освоения дисциплины «Организация и продвижение салонного бизнеса» используются следующие образовательные технологии:

- работа в малых группах;
- использование общественных ресурсов: экскурсии, выставки;
- разработка проекта (метод проектов).