

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«ТВЕРСКОЙ КОЛЛЕДЖ ТРАНСПОРТА И СЕРВИСА»

Рассмотрено на заседании  
цикловой методической комиссии  
«18» июня 2017 г.  
Протокол № 11  
Председатель ЦМК  
Е.А.Струкова  
Е.А.Струкова

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ГБПОУ ТКТиС  
О.М.Бойков  
«11» августа 2017 г.



ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ОП. 02 ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА И МЕНЕДЖМЕНТА

Тверь  
2017 г.

Программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности 43.02.03 «Стилистика и искусство визажа» среднего профессионального образования, утверждённого 07.05.2014г. №467

Организация-разработчик: г. Тверь, ГБПОУ «Тверской колледж транспорта и сервиса»

Эйрих Ольга Ивановна– преподаватель.

## СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **ОП. 02 ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА И МЕНЕДЖМЕНТА**

### **1.1. Область применения рабочей программы**

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности 43.02.03 «Стилистика и искусство визажа»

Программа учебной дисциплины может быть использована в профессиональных образовательных программах СПО специальностей группы «Сервис».

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:** дисциплина относится к группе общепрофессиональных дисциплин профессионального цикла.

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

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

- анализировать рынок услуг сферы красоты;
- продвигать профессиональные услуги и товары;
- рассчитывать расход материалов и препаратов;
- рассчитывать стоимость услуг.

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

- основные маркетинговые процессы;
- технологии продвижения услуг;
- основы управления организации;
- современные технологии управления организацией.

Дисциплина направлена на формирование общих компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, заказчиками.

ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.

Дисциплина направлена на формирование профессиональных компетенций:

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.

#### **1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

- максимальной учебной нагрузки обучающегося – 100 часов;
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 66 часов
- самостоятельной работы обучающегося – 34 часа

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объём учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объём часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>100</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>66</b>
В том числе:	
<b>практические занятия</b>	<b>12</b>
<b>контрольные работы</b>	<b>4</b>
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>34</b>
<i>Итоговая аттестация по дисциплине в форме дифференцированного зачёта</i>	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.02 Основы менеджмента и маркетинга

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объём часов	Уровень освоения
Раздел 1. Основы маркетинга		42	
Тема 1.1. Сущность маркетинга	Маркетинг, как экономическая категория. Маркетинговые процессы. Сущность и цели маркетинга рынка услуг сферы красоты. История развития маркетинга. История развития маркетинга в концепции рыночной экономики. Основные принципы и функции маркетинга и его связь с менеджментом.	2	2
	Управление и комплекс маркетинга. Классификация маркетинга. Особенности маркетинга в профессиональной деятельности.	2	
	Маркетинговые исследования. Цели, задачи, объекты и схема проведения маркетингового исследования. Способы сбора информации	2	
	<b>Практическая работа №1.</b> «Схема проведения маркетингового исследования» «Определение емкости товарного рынка с помощью различных методов сбора информации»	2	2
Тема 1.2. Основные стратегии маркетинга	Основные понятия, назначение и признаки сегментирования. Целевой маркетинг: варианты охвата рынка. Позиционирование услуги.	2	2
	Жизненный цикл товара, услуги и рыночная жизнь товара, услуги и их этапы. (есть практ занятие)	2	
	Понятие новой услуги в маркетинговой системе. Стратегия разработки новой услуги.	2	
	<b>Практическая работа №2.</b> «Разработка предложений по продвижению профессиональных услуг и товаров»; «Разработка схемы мониторинга ситуации на рынке услуг сферы красоты».	2	2
Тема 1.3 Формы адаптации производства и сбыта к рыночной ситуации	Сущность ассортиментной политики, формирование ассортимента и номенклатуры услуг. Технология продвижения профессиональных услуг и товаров.	2	2
	Товарная политика предприятия. Виды и стратегия сбыта, уровни, функции каналов распределения. Факторы ценообразования. Типы ценовой политики.	2	
	Понятие и сущность стоимости услуги. Факторы, влияющие на установление стоимости услуги. Механизмы формирования стоимости услуги. Основные виды ценовой стратегии. Управление ценами: скидки и демпинг.	2	
	<b>Практическая работа №3.</b> «Расчёт стоимости услуг (по видам работ)»; «Расчёт расхода материалов и препаратов (по видам работ)»	2	2
	<b>Самостоятельная работа:</b>	16	

	<p>- работа с источниками информации (основной и дополнительной учебной литературой, Интернет- ресурсами) с целью тщательной проработки тем раздела ПМ</p> <p>Сущность, цели и основные принципы маркетинга. Эволюция развития маркетинга. Маркетинг и общество. Маркетинговая стратегия. Роль конкуренции в современном бизнесе. Ценообразование, специфика ценообразования парикмахерских услуг. Сегментация рынка. Методы сегментирования рынка парикмахерских услуг. Организация маркетинга. Окружающая среда маркетинга. Реклама, СМИ. Методы стимулирования продаж услуг. Решение практических задач по различным направлениям использования маркетинга в деятельности предприятий.</p> <p>Определять цену товара, работе, услуге. Уметь составлять рекламу, учитывая необходимые требования. Оформлять презентацию услуги.</p>		
	<b>Контрольная работа по разделу 1 «Маркетинг»</b>	2	
Раздел 2. Основы менеджмента		56	
Тема 2.1. Сущность современного менеджмента	Сущность и характерные черты современного менеджмента. Цели и задачи менеджмента. История развития менеджмента. Особенности менеджмента в области профессиональной деятельности.	2	2
	Принципы управления. Объекты и субъекты управления. Школы менеджмента.	2	
	Организация, как форма существования людей. Организация, как открытая система. Основы управления организацией.	2	
	<b>Практическая работа №1.</b> «Разработка схемы управления салоном красоты».	2	
Тема 2.2. Цикл управления.	Функции менеджмента в рыночной экономике: организация, планирование, мотивация, принятие решений и контроль деятельности экономического субъекта.	4	2
	Значение и содержание функций менеджмента. Цикл менеджмента. Связующие процессы. Обзор современных технологий управления организаций.	2	
Тема. 2.3. Методы и стили управления	Система методов управления. Экономическое, административное и социально-психологическое воздействие. Необходимость сочетания всех методов управления.	4	2
	Значение психологических методов управления. Личность и ее свойства. Социально-психологические отношения.	2	
	Информационные технологии в сфере управления. Значение управления информацией и требования, предъявляемые к ней.	2	2
	Коммуникация в системе управления. Основные элементы и этапы коммуникации.	2	
	Искусство делового общения в работе менеджера. Принципы делового общения. Законы и приемы делового общения.	2	

	Барьеры общения и пути их устранения.	2	
	Сущность и элементы руководства. Стили руководства.	2	2
	Форма власти и влияние. Управление неформальной организацией. Неформальный лидер и работа с ним.	2	
	Управление конфликтами и стрессами.	2	
	<b>Практические занятия:</b> 2.Использование в профессиональной деятельности приемов делового и управленческого общения, разбор ситуаций. 3.Изучение основных понятий руководства. Разбор производственных ситуаций.	4	2
	<b>Самостоятельная работа:</b> Подготовить сообщения на тему: «Школы менеджмента», «Факторы внешней среды организации», «Сущность управленческой деятельности», «Функции управления», «Виды и уровни коммуникаций», «Социально-психологические отношения в трудовом коллективе»; Уметь общаться с клиентами при встрече и по телефону используя различные средства коммуникаций. Заполнить таблицу по характеристике стилей управления.	16	
	<b>Контрольная работа по разделу 2 «Менеджмент»</b>	2	
	<b>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачёта</b>	2	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета «Основы экономики, менеджмента и маркетинга»

##### **Оборудование учебного кабинета:**

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебных наглядных пособий Основы экономики, маркетинга и менеджмента;
- нормативно-правовые документы.

##### **Технические средства обучения:**

- интерактивная доска с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

##### **Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

###### **Основные источники:**

1. Котерова Н.П. Экономика организации: учебник СПО, -10-е изд., - М.: Академия, 2017 г. -228 с.
2. Казначевская Г.Б. Менеджмент: учебник СПО, - М.: Кнорус, 2020 г.- 240 с.

###### **Дополнительные источники:**

1. Раков А.В.. Стандартизация и сертификация в сфере услуг, -М.: Академия, 2014.-200с.
2. Карпова С.В. Основы маркетинга. Учебник для СПО, ЮРАЙТ, 2015 г.
3. Казначевская Г.Б. Менеджмент. - Ростов-на-Дону, Феникс, 2014-240 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. –М:Вильемс, 2014-752с.
5. Барышев А.Ф. Маркетинг. 7-е издание – М.: Издательский центр «Академия», 2013.
6. Гомала А.И., Кириллов В.Е., Жанин П.А. Экономика. - М.: Издательский центр «Академия», 2013.
7. Драчева Е.Л., Юликов Л.И. Менеджмент. - М.: Издательский центр «Академия», 2012.
8. Пястолов С.М. Экономическая теория - М.: Издательский центр «Академия», 2012.

1. Интернет ресурсы по менеджменту. Форма доступа: <http://www.new->

- management.info/
2. Интернет ресурсы по маркетингу. Форма доступа:  
<http://www.marketolog.ru/-маркетолог>
  3. Сайты и учебные материалы по экономике для студентов. Форма  
доступа: <http://www.alleng.ru/edu/econom2.htm>
  4. <http://www.ecsocman.edu.ru/>
  5. <http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp>
  6. <http://allmedia.ru/>

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также, выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Раздел (тема) программы	Результаты обучения (освоенные умения, освоенные знания)	Основные показатели результатов подготовки	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Тема 1.1. Сущность маркетинга	Знает основные маркетинговые процессы	правильно характеризует маркетинговые процессы в профессиональной деятельности; верно определяет содержание и принципы развития социально-экономических процессов в России	Оценка за устный ответ Оценка за практическую работу № 1
Тема 1.2. Основные стратегии маркетинга	Умеет сегментировать и позиционировать парикмахерские услуги; Определяет жизненный цикл услуг	правильно проводит сегментирование парикмахерских услуг; грамотно разрабатывает варианты новых услуг	Оценка за устный ответ Оценка за практическую работу № 2
	Умеет продвигать профессиональные услуги и товары; Знает технологии продвижения услуг	с использованием лекционного материала разрабатывает предложения по продвижению услуг, сравнивает варианты	
	Умеет анализировать рынок услуг сферы красоты	разрабатывает схемы мониторинга ситуации на рынке услуг сферы красоты	
Тема 1.3 Формы адаптации производства и сбыта к рыночной ситуации	Умеет рассчитывать расход материалов и препаратов	грамотно использует справочную информацию для определения норм расхода материалов и препаратов на два-три вида работ	Оценка за практическую работу № 3 оценка за контрольную работу
	Знает факторы ценообразования; Умеет рассчитывать стоимость услуг	составляет калькуляцию себестоимости трёх-четырёх видов услуг салона красоты	
Тема 2.1. Сущность современного менеджмента	Знает основы управления организации	обоснованно составляет структурную схему, сравнивает варианты	Оценка за устный ответ Оценка за практическую работу №1

Тема 2.2. Цикл управления	Знает современные технологии управления организацией.	обоснованно принимает решение в конкретной профессиональной ситуации. определяет возможности использования отдельных информационных потоков в процессе принятия решений по управлению организацией.	Оценка за устный ответ Оценка за практическую работу № 2
Тема. 2.3.Методы и стили управления	Знает стили и методы управления;	Грамотно использует методы влияния в работе с клиентом, принципы делового общения	Оценка за практическую работу № 3 оценка за контрольную работу

**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**

ОК	Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Демонстрирует познавательный интерес в ходе овладения профессиональными умениями и навыками	Интерпретация наблюдений за деятельностью студентов
		Занимает активную позицию на семинарских занятиях	
		Имеет позитивные характеристики (отзывы) работодателя	
		Принимает участие в обсуждении учебного материала. Приводит примеры, связанные с профессией при обсуждении учебного материала по теме дисциплины, решении профилированных задач	
ОК 2.	Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	Выполняет работу в установленные заданием сроки	
		Решает ситуационные задачи и доводит решение до завершения	
		Обосновывает выбор применяемых методов и способов решения профессиональных задач.	
ОК 3.	Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	Аргументирует оценку эффективности принятого решения в области профессиональных задач	
ОК 4.	Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития	Оценивает достаточность информации для решения учебной задачи, определяет недостающую информацию, предлагает варианты действий для сбора недостающей информации	

		Аргументировано отстаивает принятое решение с соблюдением делового этикета	
ОК 5.	Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	Использует поисковые системы, применяет алгоритмы отбора полезной для решения учебных задач информации.	
ОК 6.	Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, заказчиками.	В групповых формах деятельности исполняет отведённую ему роль.	
ОК 7.	Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.	Обосновывает свою позицию, выслушивает мнение оппонентов, анализирует собственное решение и решение оппонента. При необходимости меняет свою точку зрения, мотивируя принятое решение	
ОК 8	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Проводит анализ инноваций в профессиональной сфере Использует найденную информацию для профессионального и личностного роста	
ОК 9.	Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности.	При разборе ситуаций устанавливает влияние смены производственных технологий на управленческие действия	

## Критерии устных ответов

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся:

- полно излагает изученный материал, даёт правильное определение понятий, терминов по оборудованию, технике и технологии;
- обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся:

- дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «отлично», но допускает 1 – 2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1 – 2 недочёта в последовательности и речевой неточности излагаемого.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся:

- обнаруживает знание и понимание основных положений излагаемой темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий, формулировке правил, понятий или терминов;
- не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в речевом оформлении материала.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся:

- обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала;
- допускает ошибки в формулировке определений правил, понятий, терминов, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Оценка «неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке обучающегося, которые являются серьёзным препятствием успешного овладения последующего материала.

Оценка («отлично», «хорошо», «удовлетворительно») может ставиться как за единовременный ответ, так и за рассредоточенный во времени, т.е. за сумму ответов, данных обучающимся на протяжении урока при условии, если в процессе урока не только заслушивались ответы обучающегося, но и осуществлялась проверка его умения применять знания на практике.

## Критерии оценки практической работы

Данными критериями оценки выполнения практической работы оценивается:

- овладение приёмами работы;
- соблюдение технических и технологических требований к качеству производимых работ;
- выполнение установленных норм времени (выработки);
- пользование оборудованием, инструментом, приспособлениями;
- соблюдение требований безопасности труда и организации рабочего места.

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся:

- в полном объёме овладел приёмами выполнения работ;
- полностью соблюдал технологию выполнения работ;
- все виды работ выполнил в установленную норму времени;
- умело пользовался оборудованием, инструментами, приспособлениями;
- соблюдал требования безопасности труда и организации рабочего места;
- качество выполненной работы соответствует образцам (эталонам)

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся:

- овладел приёмами выполнения работ;
- соблюдал технологию работ, но допустил 1 – 2 ошибки;
- все виды работ выполнил в установленную норму времени;
- умело пользовался оборудованием, инструментами, приспособлениями;
- соблюдал требования безопасности труда и организации рабочего места;
- качество выполненной работы соответствует образцам (эталонам)

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся:

- в недостаточном объёме овладел приёмами работы;
- допускал существенные технологические ошибки при выполнении работ;
- не выполнил работу в установленную норму времени;
- неуверенно пользовался оборудованием, инструментами, приспособлениями;
- допускал нарушения требований безопасности труда и организации рабочего места;
- качество выполненной работы не в полной мере соответствует образцам (эталонам)

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся:

- не овладел приёмами работы;
- не соблюдал технологию выполнения работ;
- не выполнил работу в установленную норму времени;
- при выполнении работ неуверенно пользовался оборудованием, инструментами, приспособлениями;
- при выполнении работ допускал нарушения требований безопасности труда и организации рабочего места;

- качество выполненной работы не соответствует образцам (эталонам)

Оценка знаний, умений и навыков по результатам текущего и итогового контроля производится в соответствии с универсальной шкалой (таблицей)

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	Балл (отметка)	Вербальный аналог
90 – 100	5	отлично
80 – 89	4	хорошо
70 – 79	3	удовлетворительно
Менее 70	2	неудовлетворительно