

Министерство образования и науки Самарской области
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Самарской области
«Сызранский медико-гуманитарный колледж»

УТВЕРЖДЕНО
Приказом директора
ГБПОУ «СМГК»
№ 204/01-05од от 28.05.2021

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.02. ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА И МЕНЕДЖМЕНТА

**профессионального учебного цикла
программы подготовки специалистов среднего звена
43.02.03 Стилистика и искусство визажа**

углубленной подготовки

Сызрань, 2021

ОДОБРЕНА
методическим объединением
преподавателей, реализующих
образовательную программу по
специальности Стилистика
и искусство визажа

Руководитель методического
объединения преподавателей
реализующих ОП по
специальности Стилистика
и искусство визажа
Федорова Е.В.
Протокол № 9 от 18.05.2021

Составлена в соответствии с
Федеральным государственным
образовательным стандартом
среднего профессионального
образования по специальности
43.02.03 Стилистика и искусство
визажа

Заместитель директора по учебной
работе
Н.А. Куликова

Составитель:

Пацай Н.В. преподаватель ГБПОУ «СМГК»

Эксперты:

Внутренняя экспертиза

Техническая экспертиза: Тараборова Ю.Н. преподаватель ГБПОУ
«СМГК», и.о. методиста
Содержательная экспертиза: Нугаева В.Р. преподаватель ГБПОУ
«СМГК»

Внешняя экспертиза

Содержательная экспертиза: Буркина Т.А. - ст. преподаватель
филиала «СамГТУ» в г.
Сызрани

Рабочая программа разработана на основе федерального государственного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 43.02.03 Стилистика и искусство визажа, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от «07» мая 2014 г. № 467.

Рабочая программа разработана с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.03 Стилистика и искусство визажа, утвержденного Министерством образования и науки РФ от «07» мая 2014 г. № 467, а также по итогам исследования квалификационных запросов со стороны предприятий/организаций регионального рынка труда.

СОДЕРЖАНИЕ

1.	ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ	13
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	15
5.	ПРИЛОЖЕНИЯ	19
6.	ЛИСТ АКТУАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	20

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа дисциплины (далее – программа УД) является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 43.02.03 Стилистика и искусство визажа подготовки, разработанной в государственном бюджетном профессиональном образовательном учреждении Самарской области «Сызранский медико-гуманитарный колледж».

1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Дисциплина ОП.02. Основы маркетинга и менеджмента относится к профессиональному учебному циклу программы подготовки специалистов среднего звена.

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

Обязательная часть

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

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

Вариативная часть – не предусмотрено.

Содержание дисциплины должно быть ориентировано на подготовку обучающихся к освоению профессиональных модулей программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 43.02.03 Стилистика и искусство визажа подготовки и овладению профессиональными компетенциями (далее - ПК):

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

В процессе освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы общие компетенции (далее - ОК):

Код	Наименование результата обучения
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

1.4. Количество часов на освоение дисциплины

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 32 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 20 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 12 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	32
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	20
в том числе:	
Теоретические занятия	8
лабораторные работы	не предусмотрено
практические занятия	12
контрольные работы	не предусмотрено
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	не предусмотрено
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	12
в том числе:	
внеаудиторная самостоятельная работа	12
Итоговая аттестация в форме экзамена	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Место организации обучения и/или название лаборатории, кабинета	Объем часов	Уровень освоения
Раздел 1. Основы менеджмента			18	
Тема 1.1. Сущность и характерные черты менеджмента	Содержание		1	
	1. Понятие и сущность менеджмента. История развития менеджмента. Цели и задачи менеджмента.	Кабинет маркетинга и менеджмента	1	1
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия		1	
	1. Специфика менеджмента в России.		1	1
	Контрольные работы		не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающегося			
Тема 1.2. Методы управления	Содержание		1	
	1. Виды методов управления: организационно-административные, экономические, социально-психологические. Управление и типы характеров.	Кабинет маркетинга и менеджмента	1	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия		1	
	1. Совершенствование системы управления.		1	2
	Контрольные работы		не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающегося		1	
1. Написать реферат на тему:		1		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Место организации обучения и/или название лаборатории, кабинета	Объем часов	Уровень освоения
	<ul style="list-style-type: none"> • Школа менеджмента; • Управление как основа деятельности фирмы; • Социальная ответственность и этика менеджмента 			
Тема 1.3. Основные функции управления. Планирование.	Содержание		1	
	1. Понятие «стратегия», «планирование», «стратегическое планирование». SWOT- анализ (оценка сильных и слабых сторон организации).	Кабинет маркетинга и менеджмента	1	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия			
	1. Провести SWOT- анализ салона красоты			2,3
	Контрольные работы		не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающегося		1	
1. Бизнес-план: структура, содержание, функции		1		
Тема 1.4. Основные функции управления. Организация управления	Содержание		1	
	1. Организационная структура управления. Функция и роль менеджмента.	Кабинет маркетинга и менеджмента	1	
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия		1	
	1. Построить и проанализировать организационную структуру управления салона красоты, парикмахерской.		1	2,3
	Контрольные работы		не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающегося		1	
1. Презентация на тему: организационная структура		1		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Место организации обучения и/или название лаборатории, кабинета	Объем часов	Уровень освоения
	управления салона красоты			
Тема 1.5. Коммуникации	Содержание			
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия		1	
	1.	Коммуникационные процессы (КП). Элементы КП: отправитель, сообщение, канал, получатель. Эффективные системы коммуникаций.	1	2,3
	2.	Коммуникации между подразделениями организации.		
	Контрольные работы		не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающегося		1	
	1.	Подготовить презентацию по темам: <ul style="list-style-type: none"> • Система коммуникаций в организации; • Неформальные коммуникации 	1	
Тема 1.6. Управленческие решения	Содержание			
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия		1	
	1.	Управленческие решения. Классификация. Подходы к принятию решения. Этапы принятия решения.	1	2
	Контрольные работы		не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающегося		1	
1.	Создание презентации по теме: Групповые методы принятия управленческих решений	Кабинет маркетинга и менеджмента	1	
Тема 1.7.	Содержание			

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Место организации обучения и/или название лаборатории, кабинета	Объем часов	Уровень освоения
Стили и эффективность руководства	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия		1	
	1. Власть и лидерство. Стили руководства и их эффективность. Делегирование.		1	2
	Контрольные работы		не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающегося		1	
	1. Написать доклад по темам: <ul style="list-style-type: none"> • Деловое общение; • Виды и причины конфликтов; • Способы локализации конфликтов 		1	
Раздел 2. Основы маркетинговой деятельности			14	
Тема 2.1. Понятие и сущность маркетинга	Содержание		2	
	1. Сущность, принципы и функции маркетинга. Эволюция маркетинга.	Кабинет маркетинга и менеджмента	2	1
	Лабораторные работы		не предусмотрено	
	Практические занятия		2	
	1. Маркетинговая среда предприятий услуг. Понятия внешнего и внутреннего маркетинга предприятия.		2	2,3
	Контрольные работы		не предусмотрено	
Самостоятельная работа обучающегося		2		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)		Место организации обучения и/или название лаборатории, кабинета	Объем часов	Уровень освоения
	1.	Подготовить доклад по теме: Комплекс маркетинга в сфере услуг и особенности его реализации		2	
Тема 2.2. Структура маркетинга	Содержание			1	
	1.	Структура маркетинга: разработка нового товара, товарная номенклатура и ассортимент. Распределение товаров. Продвижение товаров.	Кабинет маркетинга и менеджмента	1	1,2
	Лабораторные работы			не предусмотрено	
	Практические занятия			2	
	1.	Новые виды услуг и прогрессивные виды обслуживания. Процесс разработки нового вида услуги.		2	2,3
	Контрольные работы			не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающегося			2	
	1.	Дополнить перечень услуг салона красоты новыми видами услуг в соответствии с современными тенденциями развития рынка услуг, дать характеристику предложенным услугам		2	
Тема 2.3. Маркетинговые исследования.	Содержание			1	
	1.	Составляющие системы маркетинговой информации. Методы сбора маркетинговой информации.	Кабинет маркетинга и менеджмента	1	2
	Лабораторные работы			не предусмотрено	
	Практические занятия			1	
	1.	Методы маркетинговых опросов: методы сбора первичных и методы сбора вторичных данных. Виды		1	2,3

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Место организации обучения и/или название лаборатории, кабинета	Объем часов	Уровень освоения
	маркетинговых опросов. Целевой маркетинг.			
	Контрольные работы		не предусмотрено	
	Самостоятельная работа обучающегося		1	
1.	Составить анкету для опроса клиентов салона красоты с целью анализа их удовлетворенности качеством		1	
	Всего:		32	

Уровни освоения учебного материала:

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета; мастерских – не предусмотрено; лабораторий – не предусмотрено.

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета:

– посадочные места по количеству обучающихся и рабочее место преподавателя;

– таблицы, схемы, структуры, диаграммы;

– презентации;

– методические пособия, рекомендации для обучающихся.

Технические средства обучения:

– компьютер;

– мультимедийный проектор;

– интерактивная доска;

– классная доска;

– экран.

3.2. Информационное обеспечение

Основные источники:

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. Учебник . – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2014.
2. Казначевская Г.Б. Менеджмент. – Ростов-на-Дону, Феникс, 2015.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента: Пер. с англ./Мескон М.Х., Альберт М.
4. Назаров Ю.А. Основы менеджмента. Учебное пособие. М.: Глобус; Волгоград: Альянс, 2015.
5. Основы маркетинга: учебное пособие/С.В.Карпова, И.А.Фирсова; под общей ред. С.В. Каповой – Ростов-н/Д: Феникс, 2014.-286сю – (Среднее профессиональное образование).
6. Алексун В.И. Маркетинг. Учебное пособие. М., «Дашков и К», 2015.
7. Басовский Л.Е. Маркетинг. Учебное пособие М., «Ифа-М» 2016.

Дополнительные источники:

1. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. М.: Омега., 2014.
2. Друкер П.Ф. Практика менеджмента/Пер. с англ. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2016.
3. Ломакин А.Л. Управленческие решения. – М.: Форум, ИНФРА-М, 2015.
4. Лукашевич В.В., Астахов Н.Н. Менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.

5. Теория управления: Учебник/Под общ. ред. Гапоненко А.Л. и Панкрухина А.П. изд. 3-е, доп. и перераб. – М.: Изд-во РАГС, 2016.
6. «Менеджмент в России и за рубежом», Практический журнал. Издательство: «Финпресс».
7. «Российский журнал менеджмента». Научно-исследовательский журнал.

Интернет ресурсы:

1. <http://www.mevriz.ru/>
2. <http://www.rjm.ru/>
3. <http://www.new-management.info/>
4. <http://www.top-manager.ru/>
5. www.consultant.ru
6. www.garant.ru

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.4 Организовывать заключительные работы по обслуживанию заказчика	– организация работ после проведения процедуры в соответствии с инструкциями; – маркетинговое консультирование по уходу в домашних условиях	– оценка практических умений; – оценка результатов экзамена
ПК 2.6 Организовывать заключительные работы по обслуживанию заказчика	– организация работ после проведения процедуры в соответствии с инструкциями; – маркетинговое консультирование по уходу в домашних условиях	– оценка практических умений; – оценка результатов экзамена
ПК 3.4 Организовывать заключительные работы по обслуживанию заказчика	– организация работ после проведения процедуры в соответствии с инструкциями; – маркетинговое консультирование по уходу в домашних условиях	– оценка практических умений; – оценка результатов экзамена
ПК 4.5 Организовывать заключительные работы по обслуживанию заказчика	– организация работ после проведения процедуры в соответствии с инструкциями; – маркетинговое консультирование по уходу в домашних условиях	– оценка практических умений; – оценка результатов экзамена

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	– проявляет интерес и участие в профессионально значимых мероприятиях (олимпиадах, конференциях)	– оценка компетентностно-ориентированных заданий; – оценка результатов решения проблемно-ситуационных задач – оценка устных ответов; – оценка результатов экзамена

<p>ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p>	<ul style="list-style-type: none"> – определяет ближайшие и конечные жизненные цели в профессиональной деятельности; – определяет пути реализации жизненных планов; – определяет перспективы трудоустройства 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка компетентностно-ориентированных заданий; – оценка результатов решения проблемно-ситуационных задач – оценка устных ответов; – оценка результатов экзамена
<p>ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях</p>	<ul style="list-style-type: none"> – прогнозирует результаты выполнения деятельности в соответствии с целью; – разбивает поставленную цель на задачи, подбирая из числа известных технологии (элементы технологий), позволяющие решить каждую из задач; – выбирает способ (технологию) решения задачи в соответствии с заданными условиями и имеющимися ресурсами; – выстраивает план (программу) деятельности; – подбирает ресурсы (инструмент, информацию и т.п.) необходимые для решения задачи; – оценивает результаты своей деятельности, их эффективность и качество 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка компетентностно-ориентированных заданий; – оценка результатов решения проблемно-ситуационных задач – оценка устных ответов; – оценка результатов экзамена
<p>ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p>	<ul style="list-style-type: none"> – задает вопросы, указывающие на отсутствие информации, необходимой для решения задачи; – систематизирует информацию в самостоятельно определенной в соответствии с задачей информационной поиске структуре 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка компетентностно-ориентированных заданий; – оценка результатов решения проблемно-ситуационных задач – оценка устных ответов; – оценка результатов экзамена
<p>ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности</p>	<ul style="list-style-type: none"> – формулирует запрос на внутренние ресурсы (знания, умения, навыки, способы деятельности, ценности, установки, свойства психики) для решения профессиональной задачи; – составляет программу саморазвития, 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка компетентностно-ориентированных заданий; – оценка результатов решения проблемно-ситуационных задач – оценка устных ответов; – оценка результатов экзамена

	<p>самообразования;</p> <ul style="list-style-type: none"> – определяет этапы достижения поставленных целей; – владеет методами самообразования 	
<p>ОК. 6 Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, заказчиками</p>	<ul style="list-style-type: none"> – выбирает стиль общения в соответствии с ситуацией – аргументировано отвергает или принимает идеи других участников обсуждения – соблюдает нормы публичной речи – организует коллективное обсуждение рабочей ситуации – принимает и фиксирует решение по всем вопросам для группового обсуждения – развивает и дополняет идеи других участников группового обсуждения (разрабатывает чужую идею) – оформляет документы в соответствии с нормативными актами 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка компетентностно-ориентированных заданий; – оценка результатов решения проблемно-ситуационных задач – оценка устных ответов; – оценка результатов экзамена
<p>ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий</p>	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрирует собственную деятельность в роли руководителя команды в соответствии с заданными условиями – демонстрирует навыки использования информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка компетентностно-ориентированных заданий; – оценка результатов решения проблемно-ситуационных задач – оценка устных ответов; – оценка результатов экзамена
<p>ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p>	<ul style="list-style-type: none"> - выполняет профессиональные обязанности во время учебных сборов; - грамотная корректировка и своевременное устранение допущенных ошибок в своей работе; - грамотное решение ситуационных задач с применением профессиональных знаний и 	<ul style="list-style-type: none"> – оценка компетентностно-ориентированных заданий; – оценка результатов решения проблемно-ситуационных задач – оценка устных ответов; – оценка результатов экзамена

	умений; - обзор публикаций в профессиональных изданиях	
ОК 9. Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности	– знает инновации в области профессиональной деятельности	– оценка компетентностно-ориентированных заданий; – оценка результатов решения проблемно-ситуационных задач – оценка устных ответов; – оценка результатов экзамена

Результаты (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки
Обучающийся должен уметь:	
- анализировать рынок услуг сферы красоты	– оценка результатов выполнения индивидуальных заданий; – оценка результатов защиты рефератов и презентаций; – оценка результатов экзамена
- продвигать профессиональные услуги и товары	– оценка результатов решения вариативных задач и упражнений; – оценка результатов экзамена
- рассчитывать расход материалов и препаратов	– оценка результатов выполнения индивидуальных заданий; – оценка результатов экзамена
Обучающийся должен знать:	
- основные маркетинговые процессы	– оценка выполнения тестовых заданий; – оценка подготовленных сообщений к выступлению на семинаре; – оценка подготовленных рефератов; – оценка результатов экзамена
- технологии продвижения услуг, основы управления организации	– оценка выполнения тестовых заданий; – оценка подготовленных сообщений к выступлению на семинаре; – оценка подготовленных рефератов; – оценка результатов экзамена
- современные технологии управления организацией	– оценка выполнения тестовых заданий; – проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; – оценка результатов экзамена

ПРИЛОЖЕНИЕ 3
к рабочей программе профессионального модуля

Планирование учебных занятий с использованием активных и интерактивных форм и методов обучения обучающихся

№ п/п	Тема учебного занятия	Активные и интерактивные формы и методы обучения	Коды формируемых компетенций
1	Принципы, функции и концепции маркетинга услуг. Маркетинговая среда предприятий услуг.	групповая дискуссия	ОК 2, ОК 3, ОК 4, ПК 1.4
2	Практическое занятие. Разработать перечень элементов общения с клиентами салона красоты и подготовиться продемонстрировать методику установления контакта	ролевая игра	ПК. 1.4, ПК 2.1, ПК 3.4 ПК 4.5.

ЛИСТ АКТУАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Дата актуализации	Результаты актуализации	Фамилия И.О. и подпись лица, ответственного за актуализацию
12.05.2020 Протокол № 9	Рассмотрено и одобрено на заседании методического объединения преподавателей, реализующих ОП «Стилистика и искусство визажа»	Ю.Н. Тараборова Руководитель ОП «Стилистика и искусство визажа»