

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСКУССТВА,
ДИЗАЙНА И СФЕРЫ УСЛУГ

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.10 ЦИФРОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты

Рабочая программа по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты составлена на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 26 августа 2022 года № 775 и примерной образовательной программой, утвержденной протоколом ФУМО в системе среднего профессионального образования по УГПС 43.00.00 от 19.12.2022 № 01 (зарегистрировано в государственном реестре примерных основных образовательных программ, приказ ФГБОУ ДПО ИРПО № П-40 от 08.02.2023).

Разработчик: Демьянова М.В., преподаватель высшей квалификационной категории.

Рассмотрено и одобрено
на заседании ПЦК Экономики, управления и коммерции
Протокол № 10 А от 30 мая 2023 г.
Председатель ПЦК

____ М.В. Демьянова

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения рабочей программы:

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.10 Цифровые решения для бизнеса является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальностям: 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения учебной дисциплины:

Умения	Знания
У-1 составлять портрет цифровизации современного бизнеса; У-2 тестировать цифровую инфраструктуру; У-3 разрабатывать бизнес-модель с элементами цифровых технологий; У-4 проектирования траектории развития компании; У-5 строить схему развития бизнес-процессов в сети Internet; У-6 применять технологию принятия решения; У-7 составить Диаграмму Ганта; У-8 работать в приложении Trello; У-9 разрабатывать/составлять техническое задание для разработки имиджевых элементов компании; У-10 планировать структуру информационной системы компании У-11 писать скрипты для чат-ботов и продающих текстов для социальных сетей; У-12 работать в CRM-системе; У-13 оценивать эффективность интернет-маркетинга; У-14 строить воронку продаж; У-15 создавать корпоративную почту, страницы в социальных сетях; У-16 настраивать рекламу в социальных сетях; У-17 составлять финансовую модель компании; У-18 использовать современные инструменты public relations в сети Internet; У-19 создавать и проводить презентацию предпринимательской идеи и самопрезентацию.	3-1 понятие «Цифровизация», «Предприниматель»; 3-2 плюсы и минусы цифровизации предпринимательской деятельности; 3-3 причины необходимости цифровизации современного бизнеса; 3-4 содержание и этапы реализации программы «Цифровой экономики Российской Федерации»; 3-5 понятие и технологию трансформации бизнес-моделей; 3-6 цикла разработки инноваций; 3-7 цифровая стратегия; 3-8 проект и проектное управление, структура проекта; 3-9 понятие тактического управления и его инструменты; 3-10 понятие удаленного управления компанией; 3-11 процессы принятия решения; 3-12 технологию автоматизации решений в стереотипных ситуациях; 3-13 структуру информационной системы поддержки принятия управленческих решений; 3-14 эффекты от автоматизации работы; 3-15 понятие продажи как элемент цифровизации; 3-16 Internet-каналы сбыта; 3-17 технологии Internet-маркетинга: понятие, виды, применение; 3-18 основные технологии маркетингового планирования; 3-19 понятия «Проект» и «Проектное управление», структуру проекта; 3-20 понятие «Инновации»; 3-21 командообразование: понятие этапы; понятие «Ключевые компетенции»; 3-22 понятие и значение корпоративной культуры и ее элементов; 3-23 алгоритм составления финансового плана проекта; 3-24 требования к созданию презентации проекта; средства презентации; 3-25 этапы подготовки и проведения самопрезентации предпринимателя;

	3-26 современные инструменты public relations в сему Internet.
--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	36
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	36
в том числе:	
теоретическое обучение	10
лабораторные занятия	-
практические занятия	26
курсовая работа (проект)	-
самостоятельная работа (индивидуальный проект)	-
Промежуточная аттестация проводится в форме: зачет/дифференцированный зачет	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Коды знаний, умений формированию которых способствуют элементы программы
1	2		3	4
Раздел 1. Цифровизация экономики				
Тема 1.1. Цифровизация и бизнес	Содержание учебного материала		2	3-1 – 3-26 У-1 – У-19
	1.	Понятие «Цифровизация», «Предприниматель». Плюсы и минусы цифровизации предпринимательской деятельности. Причины необходимости цифровизации современного бизнеса. Тестирование цифровой инфраструктуры		
	Практические занятия:		2	
	1.	Практическое занятие № 1. Составление кластера «Цифровизация Российской экономики»	2	
Раздел 2. Цифровизация бизнес-моделей				
Тема 2.1. Трансформация бизнес-моделей	Содержание учебного материала		2	3-1 – 3-26 У-1 – У-19
	1.	Трансформация бизнес-моделей – залог успеха. Ускорение цикла разработки инноваций, развитие с меняющейся бизнес-средой		
	Практические занятия:		2	
	1.	Практическое занятие № 2. Разработка бизнес-модели с элементами цифровых технологий	2	
Тема 2.2. Траектория развития для бизнеса	Содержание учебного материала		2	3-1 – 3-26 У-1 – У-19
	1.	Цифровая стратегия. Проект и проектное управление. Структура проекта. Проектирование траектории развития компании		
	Практические занятия:		2	
	1.	Практическое занятие № 3. Построение схемы развития бизнес-процессов в сети Internet, диаграммы Ганта	2	
Тема 2.3. Цифровые инструменты тактического управления компанией	Содержание учебного материала		2	3-1 – 3-26 У-1 – У-19
	1.	Понятие тактического управления. Инструменты тактического управления. Удаленное управление компанией		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Коды знаний, умений формированию которых способствуют элементы программы
1	2		3	4
	Практические занятия:		4	
	1.	Практическое занятие № 4. Изучение приложения Trello	2	
	2.	Практическое занятие № 5. Работа в приложении Trello	2	
Раздел 3. Автоматизация бизнес-процессов				
Тема 3.1. Автоматизация процессов принятия решений; эффекты	Практические занятия:		4	3-1 – 3-26 У-1 – У-19
	1.	Практическое занятие № 6. Решение ситуационных задач	2	
Тема 3.2. Эффекты от автоматизации работы	2.	Практическое занятие № 7. Решение ситуационных задач	2	
Раздел 4. Цифровой маркетинг				
Тема 4.1. Взаимодействие с клиентом	Практические занятия:		8	3-1 – 3-26 У-1 – У-19
	1.	Практическое занятие № 8. Выбор и развитие каналов сбыта в цифровой среде. Написание скриптов для чат-ботов и продающих текстов для социальных сетей	2	
	2.	Практическое задание № 9. Работа в CRM-системе	2	
Тема 4.2. Технологии Internet-маркетинга	3.	Практическое занятие № 10. Создание корпоративной почты, страниц в социальных сетях	2	
	4.	Практическое занятие № 11. Настройка рекламы в социальных сетях	2	
Раздел 5. Автоматизация финансового планирования				
Тема 5.1. Технология финансового планирования	Содержание учебного материала		2	3-1 – 3-26 У-1 – У-19
	1.	Финансовое планирование: понятие, роль. Методы и показатели финансового планирования. Алгоритм составления финансового плана проекта		
	Практические занятия:		4	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся		Объем часов	Коды знаний, умений формированию которых способствуют элементы программы
1	2		3	4
	1.	Практическое занятие № 12. Заполнение финансовой модели компании	2	
	2.	Практическое занятие № 13. Презентация и самопрезентация	2	
Промежуточная аттестация (зачет)				
Итого			36	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Реализация программы учебной дисциплины предполагает наличие лаборатории информационно-коммуникационных технологий, кабинет гуманитарных и социальных дисциплин.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- компьютеры с лицензионным программным обеспечением по количеству обучающихся, компьютер преподавателя, принтер и мультимедиапроектор.

3.1. Информационное обеспечение обучения

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

Основные источники:

1. Информационный технологии в менеджменте (управлении) [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО/под ред. Ю.Д. Романовой. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2021. - 411 с. - (Профессиональное образование). - URL: www.biblio-online.ru

2. Морошкин, В.А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учеб. пособ./В.А. Морошкин, В.П. Буров. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: ИНФРА-М, 2018. - 288 с. - (СПО). - Режим доступа: <http://znanium.com>

3. Чеберко, Е.Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО/Е.Ф. Чеберко. - Москва: Юрайт, 2020. - 219 с. - (Серия: Профессиональное образование). Режим доступа: www.biblio-online.ru

Дополнительные источники:

1. Барышев, А.Ф. Маркетинг [Электронный ресурс]: учеб. для СПО/А.Ф. Барышев. - 14-е изд., стер. - Москва: Академия, 2018. - 224 с. Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru>

2. Горленко, О. А. Управление персоналом [Электронный ресурс]: учебник для СПО / О.А. Горленко, Д.В. Ерохин, Т.П. Можаяева. - 2е изд., испр. и доп. - Москва: Юрайт, 2019. - 249 с. - (Серия: Профессиональное образование). - Режим доступа: www.biblioonline.ru

3. Менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для СПО/под общ. ред. Н.И. Астаховой, Г. И. Москвитина. – Москва: Юрайт, 2019. - 422 с. - (Серия: Профессиональное образование). - Режим доступа: www.biblio-online.ru

4. Михеева, Е.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности [Электронный ресурс]: учеб. для СПО/Е.В. Михеева. - 4-е изд., стер. - Москва: Академия, 2020. - 416 с. - Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru>

5. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / под ред. Г.Б. Поляка, Е.Е. Смирновой. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2020. - 385 с. - (Серия: Профессиональное образование). - Режим доступа: www.biblioonline.ru

6. Тюрин, Д.В. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс]: учебник для СПО / Д.В. Тюрин. - Москва: Юрайт, 2019. - 342 с. (Серия: Профессиональное образование). - Режим доступа: www.biblio-online.ru

7. Шадрина, Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Электронный

ресурс]: учебник и практикум для СПО/Г. В. Шадрина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2019. - 431 с. (Серия: Профессиональное образование). - Режим доступа: www.biblio-online.ru

Internet-ресурсы:

1. Консалтинг для малого бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bistrast.ru>
2. Правовые системы Гарант, Кодекс, Консультант+
3. Предложение о предоставлении субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства: <http://tmb72.ru/content/municipalnaja-finansovaja-podderzhka/predlozhenija/>
4. Муниципальная финансовая поддержка: <http://tmb72.ru/content/finansovaja-podderzhka/municipalnaja-finansovaja-podderzhka/>
5. Государственная финансовая поддержка: <http://www.tyumen-region.ru/support/>
6. Микрозаймы <https://www.iato.ru/podderzhka-biznesa/finansovaya/zaymy/mikrozaymy/>
7. Инвестиционные займы: <https://www.iato.ru/podderzhka-biznesa/finansovaya/zaymy/investitsionnye-zaymy/>
8. Гарантийный фонд: <https://www.iato.ru/podderzhka-biznesa/finansovaya/garantiyny-fond/>
9. Центр поддержки предпринимательства: <https://iato.ru/podderzhka-biznesa/informatsionnaya/tsentr-podderzhki-predprinimatelstva/#meropriyatiya-i-konsultatsii-cpp>
10. konsultatsii-cpp

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>3-1 - понятие «Цифровизация», «Предприниматель»;</p> <p>3-2 - плюсы и минусы цифровизации предпринимательской деятельности;</p> <p>3-3 - причины необходимости цифровизации современного бизнеса;</p> <p>3-4 - содержание и этапы реализации программы «Цифровой экономики Российской Федерации»;</p> <p>3-5 - понятие и технологию трансформации бизнес-моделей;</p> <p>3-6 - цикла разработки инноваций;</p> <p>3-7 - цифровая стратегия;</p> <p>3-8 - проект и проектное управление, структура проекта;</p> <p>3-9 - понятие тактического управления и его инструменты;</p> <p>3-10 - понятие удаленного управления компанией;</p> <p>3-11 - процессы принятия решения;</p> <p>3-12 - технологию автоматизации решений в стереотипных ситуациях;</p> <p>3-13 - структуру информационной системы поддержки принятия управленческих решений;</p> <p>3-14 - эффекты от автоматизации работы;</p> <p>3-15 - понятие продажи как элемент цифровизации;</p> <p>3-16 - Internet-каналы сбыта;</p> <p>3-17 - технологии Internet-маркетинга: понятие, виды, применение;</p> <p>3-18 - основные технологии маркетингового планирования;</p> <p>3-19 - понятия «Проект» и «Проектное управление», структуру проекта;</p>	<p>- оперирует терминами: «Цифровизация», «Предприниматель»;</p> <p>- называет плюсы и минусы цифровизации предпринимательской деятельности;</p> <p>- называет причины необходимости цифровизации современного бизнеса;</p> <p>- раскрывает содержание и этапы реализации программы «Цифровой экономики Российской Федерации»;</p> <p>- определяет понятие и технологию трансформации бизнес-моделей;</p> <p>- раскрывает этапы цикла разработки инноваций;</p> <p>- называет понятия «цифровая стратегия», «проект», «проектное управление», называет структурные части проекта;</p> <p>- дает понятие тактического управления и его инструменты;</p> <p>- раскрывает понятие удаленного управления компанией;</p> <p>- знает процессы принятия решения;</p> <p>- называет технологию автоматизации решений в стереотипных ситуациях;</p> <p>- называет структуру информационной системы поддержки принятия управленческих решений;</p> <p>- перечисляет эффекты от автоматизации работы;</p> <p>- раскрывает понятие продажи как элемент цифровизации;</p> <p>- называет Internet-каналы сбыта;</p> <p>- перечисляет технологии</p>	<p>Текущий контроль: оценка результатов ответов, собеседования. Оценка выполнения тестового задания.</p> <p>Промежуточная аттестация: оценка выполнения задания на зачете.</p>

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>3-20 - понятие «Инновации»;</p> <p>3-21 - командообразование: понятие этапы; понятие «Ключевые компетенции»;</p> <p>3-22- понятие и значение корпоративной культуры и ее элементов;</p> <p>3-23 - алгоритм составления финансового плана проекта;</p> <p>3-24 - требования к созданию презентации проекта; средства презентации;</p> <p>3-25 - этапы подготовки и проведения самопрезентации предпринимателя;</p> <p>3-26- современные инструменты public relations в сети Internet.</p>	<p>Internet-маркетинга: его понятие, виды, способы применения;</p> <p>- перечисляет основные технологии маркетингового планирования;</p> <p>- раскрывает понятие «Инновации»;</p> <p>- раскрывает понятие командообразование: называет этапы и «Ключевые компетенции»;</p> <p>- раскрывает понятие и значение корпоративной культуры и ее элементов;</p> <p>- перечисляет этапы алгоритма составления финансового плана проекта;</p> <p>- называет и поясняет требования к созданию презентации проекта; средства презентации;</p> <p>- перечисляет этапы подготовки и проведения самопрезентации предпринимателя;</p> <p>- называет современные инструменты public relations в сети Internet</p>	
<p>У-1 - составлять портрет цифровизации современного бизнеса;</p> <p>У-2 - тестировать цифровую инфраструктуру;</p> <p>У-3 - разрабатывать бизнес-модель с элементами цифровых технологий;</p> <p>У-4 - проектирование траектории развития компании;</p> <p>У-5 - строить схему развития бизнес-процессов в сети Internet;</p> <p>У-6 - применять технологию принятия решения;</p> <p>У-7 - составить Диаграмму Ганта;</p> <p>У-8 - работать в приложении Trello;</p> <p>У-9 -</p>	<p>- составляет портрет цифровизации современного бизнеса;</p> <p>- тестирует цифровую инфраструктуру;</p> <p>- разрабатывает бизнес-модель с элементами цифровых технологий;</p> <p>- проектирует траектории развития компании;</p> <p>- строит схему развития бизнес-процессов в сети Internet;</p> <p>- применяет технологию принятия решения;</p> <p>- составляет Диаграмму Ганта;</p> <p>- работает в приложении Trello;</p> <p>- разрабатывает /составляет техническое</p>	<p>Текущий контроль: оценка результатов ответов, собеседования. Оценка выполнения тестового задания.</p> <p>Промежуточная аттестация: оценка выполнения задания на зачете.</p>

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p><i>разрабатывать/составлять техническое задание для разработки имиджевых элементов компании;</i> <i>У-10 - планировать структуру информационной системы компании</i> <i>У-11 - писать скрипты для чат-ботов и продающих текстов для социальных сетей;</i> <i>У-12 - работать в CRM-системе;</i> <i>У-13 - оценивать эффективность интернет-маркетинга;</i> <i>У-14 - строить воронку продаж;</i> <i>У-15 - создавать корпоративную почту, страницы в социальных сетях;</i> <i>У-16 - настраивать рекламу в социальных сетях;</i> <i>У-17 - составлять финансовую модель компании;</i> <i>У-18 - использовать современные инструменты public relations в сети Internet;</i> <i>У-19 - создавать и проводить презентацию предпринимательской идеи и самопрезентацию.</i></p>	<p>задание для разработки имиджевых элементов компании;</p> <ul style="list-style-type: none"> - планирует структуру информационной системы компании - пишет скрипты для чат-ботов и продающих текстов для социальных сетей; - работает в CRM-системе; - оценивает эффективность интернет-маркетинга; - строит воронку продаж; - создает корпоративную почту, страницы в социальных сетях; - настраивает рекламу в социальных сетях; - составляет /заполняет финансовую модель компании; - использует современные инструменты public relations в сети Internet; - создает и проводит презентацию предпринимательской идеи и самопрезентацию. 	