

**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 ТЕХНОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты  
(направленность подготовки Эстетическая косметология)

Тюмень 2023

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технология индустрии красоты (направленность подготовки Эстетическая косметология) утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 26.08.2022., № 775, и ПООП, зарегистрированной в федеральном реестре примерных образовательных программ СПО Министерства образования и науки Российской Федерации ФГБОУ ДПО ИРПО № П-40 от 08.02.2023г.

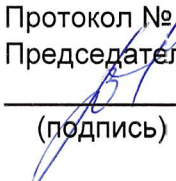
Разработчик: М.А. Соснина, преподаватель высшей квалификационной категории

ОДОБРЕНО

На заседании ПЦК ЭУиК

Протокол № 10А от 30.05.2023

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 РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.09 Технология предпринимательства является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальностям: 43.02.16 Туризм и гостеприимство; 43.02.17 Технологии индустрии красоты; 38.02.04 Коммерция (по отраслям); 54.02.01 Дизайн (по отраслям).

### 1.2. Цель и планируемые результаты освоения учебной дисциплины:

Умения	Знания
У-1 составлять и декомпозировать жизненные цели; У-2 генерировать бизнес-идеи; У-3 применять технологию принятия решения; У-4 составить Диаграмму Ганта; У-5 строить схему бизнес-процессов; У-6 создавать корпоративную почту, страницы в социальных сетях; У-7 настраивать рекламу в социальных сетях; У-8 применять технологию принятия решения; У-9 составлять и оформлять организационную схему компании; У-10 разрабатывать/составлять техническое задание для разработки имиджевых элементов компании; У-11 создавать и проводить презентацию предпринимательской идеи и самопрезентацию; У-12 строить воронку продаж; У-13 составлять аватар клиента; У-14 составлять финансовую модель компании; У-15 планировать предпринимательскую деятельность.	3-1 понятие «Предпринимательство», «Предприниматель»; 3-2 плюсы и минусы предпринимательской деятельности; 3-3 мотивацию и стимулирование предпринимательской деятельности; 3-4 понятие «Целеполагание», виды целей, дерево целей; 3-5 определение категории «План», виды планов, инструменты планирования; 3-6 понятие «Процесс развития», его этапы; 3-7 технологии генерирования предпринимательских идей; 3-8 клиентоориентированность как условие планирования; 3-9 понятие «Ставка предпринимателя» в планировании развития; 3-10 роль исследований в планировании; 3-11 основные технологии маркетингового планирования; 3-12 понятия «Проект» и «Проектное управление», структуру проекта; 3-13 методы анализа позиций конкурентов; 3-14 понятие «Инновации»; 3-15 командообразование: понятие, этапы; 3-16 понятие «Ключевые компетенции»; 3-17 методы подбора персонала по ключевым компетенциям; 3-18 регламенты в управлении командой: понятие, роль, технологии разработки; 3-19 понятие и значение корпоративной культуры и ее элементов; 3-20 алгоритм составления финансового плана проекта; 3-21 требования к созданию презентации проекта; 3-22 средства презентации; 3-23 этапы подготовки и проведения самопрезентации предпринимателя; 3-24 определение и виды каналов сбыта; 3-25 воронку продаж, технологии лидогенерации; 3-26 основные технологии интернет-маркетинга.

## 1. 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 и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствуют элементы программы
1	2	3	4
<b>Тема 1. Мотивы предпринимательской деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	3-1, 3-2, 3-3, 3-7 У-2
	1. Понятие «Предпринимательство», «Предприниматель». Плюсы и минусы предпринимательской деятельности. Мотивация и стимулирование предпринимательской деятельности. Внутренние ресурсы		
	<b>Практические занятия:</b>	<b>2</b>	
	1. <b>Практическое занятие № 1.</b> Генерация бизнес-идей. Освоение технологии принятия решения	2	
<b>Тема 2. Планирование рабочего процесса</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	3-4, 3-5, 3-6, 3-8, 3-9, 3-10, 3-14 У-1, У-3, У-4, У-5, У-15
	1. Целеполагание: понятие, виды целей, дерево целей. План, виды планов, инструменты планирования. Процесс развития, этапы и их сопряженность. Планирование личного развития. Предпринимательские идеи и планирование их развития. Клиентоориентированность как условие планирования. Ставка предпринимателя в планировании развития. Роль исследований в планировании		
	2. Проект и проектное управление. Структура проекта. Бизнес-проект с триединой позиции - предприниматель-технолог-организатор		
	3. Анализ позиций конкурентов как этап проектирования. Инновации: понятие, степени, границы.		
	<b>Практические занятия:</b>	<b>6</b>	
	1. Практическое занятие № 2. Составление Диаграммы Ганта	2	
	2. Практическое занятие № 3. Построение схемы бизнес-процессов	2	
	3. Практическое занятие № 4. Определение эффективности бизнес-процессов	2	
<b>Тема 3. Ключевые компетенции и</b>	1. Командообразование: понятие этапы. Ключевые компетенции: понятие, определение и реализация в бизнесе. Подбор персонала по	<b>2</b>	3-15, 3-16, 3-17, 3-18, 3-19

команда. Корпоративная культура	ключевым компетенциям		У-8, У-9
	2. Регламенты в управлении командой: понятие, роль, технологии разработки		
	3. Понятие и значение корпоративной культуры и ее элементов: миссия, нормы этикета, стиль, мероприятия		
	<b>Практические занятия:</b>	<b>4</b>	
	1. <b>Практическое занятие № 5.</b> Составление организационной схемы компании	2	
	2. <b>Практическое занятие № 6.</b> Разработка имиджевых элементов компании	2	
Тема 4. Технологии интернет-маркетинга и управление продажами	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	3-11, 3-13, 3-23, 3-24, 3-25 У-6, У-7, У-10, У-12, У-13
	1. Технологии интернет-маркетинга: понятие, виды, применение. Адаптация технологий к конкретной ситуации. Оценка эффективности использования		
	2. Продажи как элемент анализа. Каналы сбыта как определяющий фактор в управлении продажами. Выбор и развитие каналов сбыта. Воронка продаж. Лидогенерация		
	<b>Практические занятия:</b>	<b>8</b>	
	1. <b>Практическое занятие № 7.</b> Создание корпоративной почты, страниц в социальных сетях	2	
	2. <b>Практическое занятие № 8.</b> Настройка рекламы в социальных сетях	2	
	3. <b>Практическое занятие № 9.</b> Построение воронки продаж	2	
	4. <b>Практическое занятие № 10.</b> Построение воронки продаж	2	
Тема 5. Технология презентации	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	3-12, 3-20, 3-21, 3-22 У-11, У-14
	1. Презентация проекта: требования к созданию. Средства презентации. Самопрезентация предпринимателя этапы подготовки и проведения. Использование визуальных эффектов и образов		
	<b>Практические занятия:</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие № 11.</b> Презентация и самопрезентация	2	
	<b>Практическое занятие № 12.</b> Презентация и самопрезентация	2	
	<b>Практическое занятие № 13.</b> Презентация и самопрезентация	2	
Промежуточная аттестация (зачет)			
Итого		<b>36</b>	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

Кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный оборудованием: доской учебной, рабочим местом преподавателя, столами, стульями (по числу обучающихся), техническими средствами обучения (компьютером, средствами аудиовизуализации, наглядными пособиями).

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

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. Чеберко, Е.Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО/Е.Ф. Чеберко. - Москва: Юрайт, 2021 - 219 с. - (Профессиональное образование). – URL: <https://biblio-online.ru>
2. Информационные 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](http://www.biblio-online.ru)

##### **Дополнительные источники:**

1. Бороздина, Г.В. Психология общения [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО/ Г.В. Бороздина, Н.А. Кормнова. - Москва: Юрайт, 2021 - 463 с. - (Профессиональное образование). - URL: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru) Борисов, Е. Ф.
2. Основы экономики [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО/Е.Ф. Борисов. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2021 - 383 с. - (Профессиональное образование). – URL: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru).
3. Российский экономический журнал [Текст]: журнал / АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – Москва: АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – 6 журналов в год. - 2019 – №1-3, 6.
4. Российский экономический журнал [Текст]: журнал / АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – Москва: АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – 6 журналов в год. - 2020 – №1-3, 5-6.
5. 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>.



#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения текущей и промежуточной аттестации.

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<b>Умения:</b> У-1 составлять и декомпозировать жизненные цели; У-2 генерировать бизнес-идеи; У-3 применять технологию принятия решения; У-4 составить Диаграмму Ганта; У-5 строить схему бизнес-процессов; У-6 создавать корпоративную почту, страницы в социальных сетях; У-7 настраивать рекламу в социальных сетях; У-8 применять технологию принятия решения; У-9 составлять и оформлять организационную схему компании; У-10 разрабатывать /составлять техническое задание для разработки имиджевых элементов компании; У-11 создавать и проводить презентацию предпринимательской идеи и самопрезентацию; У-12 строить воронку продаж; У-13 составлять аватар клиента; У-14 составлять финансовую модель компании; У-15 планировать предпринимательскую деятельность.	- полнота ответов, точность формулировок, не менее 75% правильных ответов; - актуальность темы, адекватность результатов поставленным целям, полнота ответов, точность формулировок, адекватность применения терминологии.	<b>Текущий контроль:</b> устный опрос, оценка выполнения тестовых заданий, оценка выполнения заданий практических работ. <b>Промежуточная аттестация:</b> выполнение заданий на зачете.
<b>Знания:</b> З-1 понятие «Предпринимательство», «Предприниматель»; З-2 плюсы и минусы предпринимательской деятельности; З-3 мотивацию и стимулирование предпринимательской деятельности; З-4 понятие «Целеполагание»,	- полнота ответов, точность формулировок, не менее 75% правильных ответов; - актуальность темы, адекватность результатов поставленным целям, полнота ответов, точность формулировок, адекватность применения терминологии.	<b>Текущий контроль:</b> устный опрос, оценка выполнения тестовых заданий, оценка выполнения заданий практических работ. <b>Промежуточная аттестация:</b> выполнение заданий на зачете/ дифференцированном зачете

<p>           виды целей, дерево целей;            3-5 определение категории            «План», виды планов,            инструменты планирования;            3-6 понятие «Процесс            развития», его этапы;            3-7 технологии генерирования            предпринимательских идей;            3-8            клиентоориентированность            как условие планирования;            3-9 понятие «Ставка            предпринимателя» в            планировании развития;            3-10 роль исследований в            планировании;            3-11 основные технологии            маркетингового            планирования;            3-12 понятия «Проект» и            «Проектное управление»,            структуру проекта;            3-13 методы анализа позиций            конкурентов;            3-14 понятие «Инновации»;            3-15 командообразование:            понятие, этапы;            3-16 понятие «Ключевые            компетенции»;            3-17 методы подбора            персонала по ключевым            компетенциям;            3-18 регламенты в            управлении командой:            понятие, роль, технологии            разработки;            3-19 понятие и значение            корпоративной культуры и ее            элементов;            3-20 алгоритм составления            финансового плана проекта;            3-21 требования к созданию            презентации проекта;            средства презентации;            3-22 этапы подготовки и            проведения самопрезентации            предпринимателя;            3-23 определение и виды            каналов сбыта;            3-24 воронку продаж,            технологии лидогенерации;            3-25 основные технологии            интернет-маркетинга.         </p>		
--	--	--