

АНО ДПО "УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР "ПЛАСТЭК-СТОЛИЦА"

Утверждаю

Директор

АНО ДПО "УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР

"ПЛАСТЭК-СТОЛИЦА"

Кузнецова Е.С

28.08.2023

М.п



Дополнительная профессиональная программа

повышения квалификации

«Управление салоном красоты»

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Москва, 2023

Учебный план

№	Название разделов (тем)	Всего часов	В том числе:			Форма контроля
			ТЗ	ПЗ	Атт	
1.	Модуль 1. Индустрия красоты. Современное состояние и перспективы развития	11	6	5	-	-
2.	Промежуточная аттестация	1	-	-	1	зачет
3.	Модуль 2. Управление салоном красоты	11	6	5	-	-
4.	Модуль 3. Стратегия и развитие салонного бизнеса	11	6	5	-	-
5.	Итоговая аттестация	2	-	-	2	зачет
6.	Итого	36	18	15	3	

Учебно-тематический план

№	Название разделов (тем)	Всего часов	В том числе:			Форма контроля
			ТЗ	ПЗ	Атт	
1.	Модуль 1. Индустрия красоты. Современное состояние и перспективы развития	11	6	5	-	Зачет
1.1.	Предприятия индустрии красоты: типы, виды, классы. Виды услуг. Примеры успешных салонов. Салонный бизнес, как важная составляющая сферы услуг. Факторы успеха и проблемы салонов красоты. Перспективы развития отрасли. Форма организации предприятий.	5	3	2	-	-
1.2.	Открытие салона красоты. Пошаговая модель. Определение необходимых инвестиций. Создание модели предприятия. Бизнес-план.	6	3	3	-	-
2.	Промежуточная аттестация	1	-	-	1	зачет
3.	Модуль 2. Управление салоном красоты	11	6	5	-	-
3.1.	Организация обслуживания клиентов салонов красоты	3	2	1	-	-
3.2.	Управление персоналом в салоне. Отбор сотрудников в салон. Обучение персонала. Должностные инструкции для сотрудников. Мотивация сотрудников	4	2	2	-	-
3.3.	Управление финансами салона красоты. Ценообразование. Оплата труда специалистов и сотрудников салона. Учетная политика. Снижение потерь.	4	2	2	-	-
4.	Модуль 3. Стратегия и развитие салонного бизнеса	11	6	5	-	-
4.1.	Секреты маркетинга в салонном бизнесе. Услуги. Конкуренты. Маркетинговые исследования. Построение маркетинговой политики салона.	3	2	1	-	-
4.2.	Технология продаж в салоне красоты. Персональные продажи и их значение. Задачи и принципы продаж. Виды продаж. Правила продаж в сфере услуг красоты.	4	2	2	-	-
4.3.	Реклама в салоне красоты. Привлечение новых клиентов, работа со старыми клиентами.	4	2	2	-	-
5.	Итоговая аттестация	2	-	-	2	зачет
6.	Итого	36	18	15	3	