

Программа «Администратор предприятия индустрии красоты» является курсом об основных принципах и технологиях организации работы и управления предприятием индустрии красоты.

Основной целью образовательной программы «Администратор предприятия индустрии красоты» является усовершенствование теоретических и практических навыков управления у сотрудников предприятий индустрии красоты.

Задачи образовательной программы:

дать слушателям комплексные и системные знания и навыки в области организации работы и управления предприятием индустрии красоты, а именно:

- знания и навыки в области планирования деятельности предприятия;
- знания и навыки в области формирования организационной и управленческой структуры предприятия;
- знания и навыки в области управления, мотивирования и стимулирования персонала предприятия, направленное на достижение стратегических и оперативных целей;
- знания и навыки в области построения внутренней информационной системы предприятия для сбора информации с целью принятия решения.

Категория слушателей

Программа повышения квалификации «Администратор предприятия индустрии красоты» рассчитана на руководителей среднего звена предприятий в сфере индустрии красоты: салонов красоты, косметологических центров, медицинских центров, клиник, спа-центров, фитнес-центров. Категории обучающихся по данной программе: предприниматели, директора, управляющие, главные врачи, менеджеры.

На обучение принимаются лица с высшим или средним профессиональным образованием в области менеджмента, маркетинга, сервиса, здравоохранения, экономики.

Объем образовательной программы 36 академических часа, из них: 21 час – аудиторные занятия (лекции – 21 час), 7 часов – самостоятельная работа слушателей по освоению теоретического материала и подготовке к аттестации, промежуточные аттестации и итоговая аттестация – 8 часов.

Режим занятий: Образовательная программа «Администратор ПИК» - это обучение в объеме 36 часа со сдачей итогового экзамена по программе обучения. Режим аудиторных занятий: 3 дня по 9-10 академических часов в день.

По окончании обучения выдается удостоверение о повышении квалификации по программе «Администратор предприятия индустрии красоты».

Правовую основу образовательной программы составляют следующие документы:

- федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- приказ Минобрнауки РФ от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- постановление Правительства РФ от 15.08.2013 № 706 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг»;
- приказ Минобрнауки РФ от 25.10.2013 № 1185 «Об утверждении примерной формы договора об образовании на обучение по дополнительным образовательным программам»;
- приказ Минобрнауки РФ от 09.01.2014 № 2 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;
- письмо Минобрнауки РФ от 09.10.2013 № 06-735 «О дополнительном профессиональном образовании»;
- письмо Минобрнауки РФ от 10.04.2014 № 06-381 «О направлении Методических рекомендаций по использованию дистанционных образовательных технологий при реализации дополнительных профессиональных образовательных программ»;
- приказ Минобрнауки РФ от 07.04.2014 № 276 «Об утверждении порядка проведения аттестации педагогических работников организаций, осуществляющих образовательную деятельность»;

I. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

В результате успешного освоения образовательной программы «Администратор предприятия индустрии красоты» у обучающихся формируются следующие **профессиональные компетенции**, направленные на успешное выполнение слушателем профессиональных задач:

ПК 1. Готовность к деятельности по повышению качества обслуживания, формированию клиентурных отношений;

ПК 2. Готовность к диагностике и анализу запросов потребителей, синтезу оптимального варианта процесса сервиса;

ПК 3. Способность и готовность к организации и осуществлению прикладных и практических проектов и иных мероприятий по изучению и

моделированию социальных, экономических, эпидемиологических и других условий, оказывающих влияние на здоровье и качество жизни населения;

ПК 4. Способность правильно и плодотворно вести себя с клиентами

ПК 5. Удовлетворение клиента = безупречная услуга +качественный сервис + радость сотрудников

ПК 6. Как победить тщетность в неквалифицированном знании продаваемого продукта

ПК 7. Способность управлять, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями;

ПК 8. Способность знать методы выхода из любой конфликтной ситуации

ПК 9. Способность заложить прочный фундамент долгосрочного и перспективного сотрудничества клиента с салоном.

ПК 10. Умение работать с коллективом. Построение доброжелательной и рабочей атмосферы внутри коллектива. Эффективные коммуникации по работе с коллегами и подчиненными.

ПК 11. Навыки повышения эффективности по продвижению и продаже салонных услуг. Основные правила продаж. Принятие решений при работе с клиентами.

ПК 12. Иметь достаточное количество информации о модных тенденциях в сфере услуг красоты.

ПК 13. Знание правовых аспектов деятельности салона. Заказ и закупка материалов и комплектующих. Оформление документации.