

Приложение

К ООП по специальности/профессии

43.02.17 Технологии индустрии красоты

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.06 Деловые и профессиональные коммуникации

2023

Программу составили:

1. Старикова Галина Александровна

Дисциплина: ОП.06 Деловые и профессиональные коммуникации

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты утверждённым приказом Минобрнауки России от 26.05.2022 г. №775.

Рабочая программа учебной дисциплины составлена на основании учебного плана по специальности «43.02.17 Технологии индустрии красоты»

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рассмотрено на заседании методического объединения Укрупнённых групп специальностей 43.00.00 "Сервис и туризм"

Протокол №8 от 23.05.2023

Председатель МО Абидова Саратина Айтековна

Рекомендовано к использованию в учебном процессе Методическим советом

Протокол №7 от 25.05.2023

Председатель МС Шляхова Наталья Ивановна

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.06 Деловые и профессиональные коммуникации

(наименование дисциплины)

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.06 Деловые и профессиональные коммуникации является обязательной частью обязательной части цикла основной образовательной программы в соответствии ФГОС по специальности «43.02.17 Технологии индустрии красоты». Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций (ОК), профессиональных компетенций (ПК) и личностных результатов (ЛР):

1. ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
2. ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
3. ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
4. ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
5. ЛР 7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
6. ЛР 12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК, ЛР	Умения	Знания
ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03., ЛР 7, ЛР 12	<p>Уметь соблюдать принципы деловой коммуникации;</p> <p>Уметь взаимодействовать с клиентом на основе типологии и клиентоведения;</p> <p>Уметь находить решения в конфликтных ситуациях;</p> <p>Уметь соблюдать правила профессиональной коммуникации на рабочем месте</p>	<p>Основы конфликтологии Способы коммуникации в цифровой среде;</p> <p>Понятие о профессиональных сообществах Профессиональная коммуникация на рабочем месте;</p> <p>Виды деловой коммуникации Типология клиентов Партнерские отношения, правила проведения переговоров</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной дисциплины

Вид учебной работы	Объем в часах
Лекционные занятия	32
Практическая подготовка	16
Общий объем образовательной программы учебной дисциплины, в том числе в форме практической подготовки	48
Форма(-ы) контроля: Дифференцированный зачет	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.06 Деловые и профессиональные коммуникации

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1 Понятие деловой коммуникации	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 7, ЛР 12
	1. Лекционные занятия №1 Сущность и понятие коммуникации, деловой коммуникации	2	1	
	2. Практическая подготовка №1 Виды деловой коммуникации: контактное-дистантное, непосредственное-опосредованное, устное-письменное, межличностное-публичное	2	2	
	3. Практическая подготовка №2 Система основных регуляторов делового общения	2	2	
Тема 2 Типология клиентов	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 7, ЛР 12
	1. Лекционные занятия №3 Классификация типов клиентов	2	1	
	2. Практическая подготовка №3 Мотивы клиента и характеристика приверженности к салону красоты/специалисту индустрии красоты	2	2	
	3. Лекционные занятия №4 Потребительские стереотипы, управление восприятием клиента	2	1	
	4. Лекционные занятия №5 Разновидности влияния на клиента: объективные (музыка, интерьер, запахи, оформление), субъективные (вербальные и невербальные способы коммуникации; вежливость, забота, внимательность)	2	1	
	5. Практическая подготовка №4 Точки контакта потребителя(клиента) и персонала (мастера), причины ухода клиента от специалиста	2	2	
Тема 3 Партнерство	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 12
	1. Лекционные занятия №7 Переговоры и партнерство. Основные понятия	2	1	
	2. Практическая подготовка №5 Выбор партнера, этапы сотрудничества. Взаимовыгодное сотрудничество. Конфликт интересов	2	2	
	3. Лекционные занятия №8 Терминология: лидеры мнений, амбассадоры, инфлюенсеры	2	1	
Тема 4 Управление конфликтом	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.
	1. Практическая подготовка №6 Основы конфликтологии: причины негатива, способы работы с негативом	2	2	
2. Лекционные занятия №10 Понятие репутации, влияние на репутацию негативных и позитивных отзывов	2	1		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы	
Тема 5 Коммуникация в сообществе	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 03., ОК 04., ОК 02., ЛР 12	
	1	Лекционные занятия №11 Основы образования сообществ	2		1
	2	Практическая подготовка №7 Классификация сообществ и разные подходы к управлению	2		2
	3	Лекционные занятия №12 Стратегия развития сообщества – как способ привлечения клиентов	2		1
	4	Лекционные занятия №13 Комьюнити – планирование: привлечение первых участников, принципы сообщества, типы личностей и роли в команде, активация ядра сообщества, правила и модерирование, традиции сообщества, работа с неактивными участниками, закрытие сообщества	2		1
Тема 6 Профессиональная коммуникация на рабочем месте специалиста (работающего по найму)	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 7, ЛР 12	
	1	Практическая подготовка №8 Взаимодействие специалистов в сфере официальных отношений, статус участника профессиональной коммуникации	2		2
	2	Лекционные занятия №14 Понятие субординации, должностной роли	2		1
	3	Лекционные занятия №15 Формальное взаимодействие участников: выполнение распоряжков, требований и регламентов	2		1
	4	Лекционные занятия №16 Нравственные нормы профессиональных коммуникаций: честность, порядочность, ответственность, справедливость	2		1
		Всего	48		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (ознакомление с ранее изученными объектами, свойствами);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Лаборатория технологии педикюра:

1. Носочки для парафинотерапии утолщенные махровы (3 шт.)
2. Сухожаровой шкаф или автоклав (1 шт.)
3. УФ стерилизатор (1 шт.)
4. Холодильник (1 шт.)
5. Нагреватель для парафина (2 шт.)
6. Парафиноплав (5 шт.)
7. Лампа УФ (5 шт.)
8. Аппарат для горячего маникюра (5 шт.)
9. Ванночка для маникюра (5 шт.)
10. Аппарат для маникюра, аппарат для педикюра (8 шт.)
11. Облучатель - рециркулятор воздуха ультрафиолетовый (1 шт.)
12. Банка металлическая к воскоплаву (1 шт.)
13. Стол маникюрный (12 шт.)
14. Лампа для маникюрного стола (12 шт.)
15. Стулья (12 шт.)
16. Кресло педикюрное и ванночка для ног (2 шт.)
17. Ванночка педикюрная для ног (5 шт.)
18. Столик косметический на колесиках (1 шт.)
19. Стерилизатор (воздушный или паровой) (1 шт.)
20. Стерилизатор кварцевый (гласперленовый) высокотемпературный (1 шт.)
21. Ширмы 2-х или 3-х секционные (2 шт.)
22. Контейнер для дезинфекции (6 шт.)
23. Лак для ногтей (30 шт.)
24. Базовое покрытие под лак (5 шт.)
25. Топовое покрытие под лак (5 шт.)
26. Гель лак для ногтей (20 шт.)
27. Базовое покрытие под гель лак (5 шт.)
28. Топовое покрытие под гель лак (5 шт.)
29. Жидкость для снятия лака (5 шт.)
30. Апельсиновые палочки для ногтей (уп) (1 шт.)
31. Инструментарий для манипуляций (16 шт.)

32. Пилки с различной абразивностью (10 шт.)
33. Щетка педикюрная (5 шт.)
34. Баф, полировщик (10 шт.)
35. Набор типс различных размеров (2 шт.)
36. Ватные диски (5 шт.)
37. Ватные палочки (1 шт.)
38. Полотенца одноразовые в рулоне (5 шт.)
39. Варежки для парафинотерапии утолщенные, махровые (3 шт.)
40. Тапочки одноразовые (10 шт.)
41. Антисептик для рук (3 шт.)
42. Салфетки фибреллы (30 шт.)
43. Крафтпакеты (100 шт в упаковке) (1 шт.)
44. Дезинфицирующее средство для поверхностей 500 мл (2 шт.)
45. Крем для ног 150 мл (3 шт.)
46. Скраб для рук 150 мл (3 шт.)
47. Расширенный дверной проем (1 шт.)
48. Специализированная мебель (1 шт.)

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. 1. Самыгин, С.И. Профессиональная этика и психология делового общения: учебник / С.И. Самыгин; под ред. А.М. Руденко. – Москва: КноРус, 2021. – 232 с. – ISBN 978-5-406-01698-5. – URL:<https://book.ru/book/938764> (дата обращения: 16.01.2022). – Текст: электронный.
2. 2. Основы деловых коммуникаций: учебное пособие / И.А. Юмашева. – Москва: КноРус, 2022. – 162 с. – ISBN 978-5-406-08452-6. – URL:<https://book.ru/book/942402> (дата обращения: 16.01.2022). – Текст: электронный.
3. 3. Психология делового общения и межличностные коммуникации: учебник / Н.Ю. Ульянова. – Москва: КноРус, 2021. – 152 с. – ISBN 978-5-406-08085-6. – URL:<https://book.ru/book/939058> (дата обращения: 16.01.2022). – Текст: электронный.
4. 4. Деловые коммуникации. Практикум: учебное пособие / Л.И. Чернышова. – Москва: КноРус, 2021. – 216 с. – ISBN 978-5-406-02110-1. – URL:<https://book.ru/book/940045> (дата обращения: 16.01.2022). – Текст : электронный.
5. 5. Социальная коммуникация в профилактике конфликтов: учебно-методическое пособие / Н.Х. Гафиятулина, С.И. Самыгин. – Москва: Русайнс, 2021. – 162 с. – ISBN 978-5-4365-6341-1. – URL:<https://book.ru/book>

3.2.2. Дополнительные источники

1. 1. Психологические тесты [Электронный ресурс]. URL: <https://www.b17.ru/tests/>
2. 2. Курс «Деловые коммуникации» [Электронный ресурс]. URL: <https://online.edu.ru/public/course?faces-redirect=true&cid=11136890>

3.2.3. Интернет-ресурсы

1. 1. Znanium.ru
2. 2. Book.ru

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Образовательные результаты освоения образовательной программы учебной дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Умение		
Уметь соблюдать принципы деловой коммуникации	Умеет соблюдать принципы деловой коммуникации	1. Ситуационные задачи 2. Групповое решение задач с распределением ролей 3. Оценка результатов выполнения практической работы; 4. Экспертное наблюдение за работой студента на занятии
Уметь взаимодействовать с клиентом на основе типологии и клиентоведения	Умеет взаимодействовать с клиентом на основе типологии и клиентоведения	1. Ситуационные задачи 2. Групповое решение задач с распределением ролей 3. Оценка результатов выполнения практической работы; 4. Экспертное наблюдение за работой студента на занятии
Уметь находить решения в конфликтных ситуациях	Умеет находить решения в конфликтных ситуациях	1. Ситуационные задачи 2. Групповое решение задач с распределением ролей 3. Оценка результатов выполнения практической работы; 4. Экспертное наблюдение за работой студента на занятии
Уметь соблюдать правила профессиональной коммуникации на рабочем месте	Умеет соблюдать правила профессиональной коммуникации на рабочем месте	1. Ситуационные задачи 2. Групповое решение задач с распределением ролей 3. Оценка результатов выполнения практической работы; 4. Экспертное наблюдение за работой студента на занятии
Знание		
Основы конфликтологии Способы коммуникации в цифровой среде	- о способах коммуникации на рабочем месте, в коллективе, в цифровой среде	1. Индивидуальный опрос 2. Фронтальный опрос 3. Письменный опрос
Понятие о профессиональных сообществах Профессиональная коммуникация на рабочем месте	Транслировать знания о профессиональных сообществах, о профессиональной коммуникации на рабочем месте	1. Индивидуальный опрос 2. Фронтальный опрос 3. Письменный опрос
Виды деловой коммуникации Типология клиентов Партнерские отношения, правила проведения переговоров	Применять знания - о типологии клиентов - о проведении переговоров Демонстрировать знания - об основах конфликтологии - о способах коммуникации в информационной среде	1. Индивидуальный опрос 2. Фронтальный опрос 3. Письменный опрос

4.2. Матрица соответствия контрольно-оценочных средств образовательным результатам учебной дисциплины

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Умение		
Уметь соблюдать принципы деловой коммуникации	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	Задания к практической подготовке №1-2
Уметь взаимодействовать с клиентом на основе типологии и клиентоведения	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	Задания к практической подготовке №2-3
Уметь находить решения в конфликтных ситуациях	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	Задания к практической подготовке №4-5
Уметь соблюдать правила профессиональной коммуникации на рабочем месте	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	Задания к практической подготовке №5-8

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Знание		
Основы конфликтологии Способы коммуникации в цифровой среде	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	Вопросы к дифференцированному зачёту №11-25
Понятие о профессиональных сообществах Профессиональная коммуникация на рабочем месте	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	Вопросы к дифференцированному зачёту №25-35
Виды деловой коммуникации Типология клиентов Партнерские отношения, правила проведения переговоров	ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	Вопросы к дифференцированному зачёту №1-10

Задание к практическим занятиям и практической подготовке, вопросы к практическим занятиям и практической подготовке в методических указаниях к практическим занятиям и практической подготовке по дисциплине «Деловые и профессиональные коммуникации» для обучающихся по специальности 43.02.17 «Технология индустрии красоты»