

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 27.02.2018 14:04:20

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7089acb309ac3da14374155027af0ee57e73fa19

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

"Курский государственный университет"

Кафедра методики, педагогики и психологии профессионального образования

УТВЕРЖДЕНО

протокол заседания

Ученого совета от 24.04.2017 г., №10

Рабочая программа дисциплины

Сервисная деятельность

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис

Профиль подготовки: Сервисная деятельность в индустрии моды и красоты

Квалификация: бакалавр

Индустриально-педагогический факультет

Форма обучения: очная

Общая трудоемкость 4 ЗЕТ

Виды контроля в семестрах:
экзамен(ы) 3

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	Неделя			
Вид занятий	уп	рпд	уп	рпд
Лекции	18	18	18	18
Семинарские	36	36	36	36
Итого ауд.	54	54	54	54
Контактная работа	54	54	54	54
Сам. работа	54	54	54	54
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование первоначальных представлений о профессиональной деятельности специалиста по сервису и знакомство с основными объектами деятельности.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.Б
--------------------	------

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОПК-3: готовностью организовать процесс сервиса, проводить выбор ресурсов и средств с учетом требований потребителя

Знать:

основы теории организации обслуживания с учетом требований потребителя

Уметь:

организовывать процесс сервиса с учетом требований потребителя

Владеть:

способами и средствами оказания услуг

ПК-9: способностью выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности

Знать:

психологические особенности потребителя

Уметь:

механизмы действия и способы проявления законов и закономерностей в различных типах межличностных отношений

Владеть:

методами бесконфликтных взаимоотношений с потребителями в процессе сервисной деятельности