



**УМЕТЬ УПРАВЛЯТЬ – ЗНАЧИТ УМЕТЬ ВЫБИРАТЬ»\*... ОБРАЗОВАНИЕ»**

**\*Ф. ПАНАНТИ ДА МУДЖЕЛЛО**

**МИР МЕНЯЕТСЯ ВСЁ СТРЕМИТЕЛЬНЕЕ И НЕ СОБИРАЕТСЯ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ. ЕЖЕДНЕВНЫЕ ЗАБОТЫ ОТНИМАЮТ НАС У САМИХ СЕБЯ, НЕ ОСТАВЛЯЯ ВРЕМЕНИ НА ПЛАНЫ И РАЗДУМЬЯ. И КАКИМ БЫ БОЛЬШИМ НИ БЫЛ НАШ ЛИЧНЫЙ ОПЫТ – РАНО ИЛИ ПОЗДНО МЫ РИСКУЕМ СТАТЬ ЕГО ЗАЛОЖНИКАМИ. БЕГУЩЕЕ ВПЕРЕД ВРЕМЯ НЕ ОГЛЯДЫВАЕТСЯ НА ОТСТАЮЩИХ – ВСЕ ПРИЗЫ ПОЛУЧАЮТ ТЕ, КТО СМОГ, КТО БЫЛ ГОТОВ!**

**КАК ЖЕ БЫТЬ В ЧИСЛЕ ТАКИХ ВЕЗУНЧИКОВ, ВСЕГДА И ВЕЗДЕ УСПЕВАЮЩИХ ПЕРВЫМИ?**

**ОТВЕТ ОДИН – СТАТЬ НАСТОЯЩИМ БИЗНЕС-ПРОФИ!**

**ТРЕВОЖНЫЕ ПОДОЗРЕНИЯ, НЕУВЕРЕННОСТЬ В ПЕРСПЕКТИВАХ, СТРАХ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ, БЕССИЛЬЕ ОТ БЕСКОНЕЧНЫХ КОНФЛИКТОВ С КЛИЕНТАМИ, ПАРТНЕРАМИ И ПОДЧИНЕННЫМИ – ВСЁ ЭТО ПРИЗНАКИ ТОГО, ЧТО РУКОВОДИТЕЛЮ ПОРА ПОВЫСИТЬ СВОИ НАВЫКИ УПРАВЛЕНИЯ ДО БОЛЕЕ ВЫСОКОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ.**

**РУКОВОДИТЕЛЬ, НЕ ИМЕЮЩИЙ ПОЛНОЦЕННОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ, РАБОТАЕТ КАК БЕЛКА В КОЛЕСЕ. КРУТИТСЯ, КАК МОЖЕТ, ПОКА ВСЁ НОВОЕ И ПЕРСПЕКТИВНОЕ, СПОСОБНОЕ БЫСТРО ДАВАТЬ ХОРОШУЮ ОТДАЧУ «ПРОЛЕТАЕТ МИМО».**

**СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ И ДЕНЕГ ОТДАЕТСЯ РУКОВОДИТЕЛЯМИ УСПЕШНЫМ ЛИДЕРАМ, В НАДЕЖДЕ УЗНАТЬ ИХ «СЕКРЕТЫ» УСПЕХА? В ИТОГЕ ЧЕЛОВЕК, НЕ ВЛАДЕЮЩИЙ УПРАВЛЕНИЕМ, КАК ПРОФЕССИЕЙ, ПОЛУЧАЕТ ТОЛЬКО ОГРАНИЧЕННУЮ ИНФОРМАЦИЮ, ЧТО ЕЩЁ БОЛЬШЕ ОТДАЛЯЕТ ЕГО ОТ ПОДЛИННОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ, ПОСТЕПЕННО РАЗРУШАЕТ И БИЗНЕС, И ЕГО КАРЬЕРУ.**

**ТОТ ФАКТ, ЧТО ЛИДЕРЫ БЕРУТ ЛУЧШЕЕ, УСПЕВАЮТ ПЕРВЫМИ, И ЛЕГКО ДОБИВАЮТСЯ УСПЕХА, ТОЛЬКО КАЖЕТСЯ ВЕЗЕНИЕМ ИЛИ СЕКРЕТОМ. НА САМОМ ДЕЛЕ ЗА ЭТИМ СТОЯТ ЧЕТКИЕ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ.**

**НЕ ВАЖНО, КАКОЙ ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ У ВАС СЕГОДНЯ – ПРИОРИТЕТ ВСЕГДА ЗА КАЧЕСТВЕННЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ И СЕРЬЕЗНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКОЙ.**

**НАУЧИТЕСЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ В БИЗНЕСЕ И ГОВОРИТЬ С СИЛЬНЫМИ ИГРОКАМИ И ЛИДЕРАМИ РЫНКА НА РАВНЫХ. ВЕДЬ ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ И ТРЕБОВАНИЯ СТАНОВЯТСЯ НОРМОЙ – В ЛУЧШЕМ БУДУЩЕМ ОКАЖУТСЯ ТОЛЬКО ЛУЧШИЕ!**

**ПОЛУЧАЙТЕ ПОЛНУЮ ИНФОРМАЦИЮ И РЕАЛИЗУЙТЕ СВОЁ ПРАВО НА КАРЬЕРНЫЙ ВЗЛЁТ И УСПЕХ! БУДЬТЕ ГОТОВЫ К НОВЫМ ПЕРСПЕКТИВАМ!**

**Бойцов Андрей Александрович, Институт стратегического управления социальными системами  
ГУАП [www.ismss.ru](http://www.ismss.ru)**

**Виноградова Елизавета Александровна, ООО «Академия персонального сервиса» [www.  
READYKIT.RU](http://www.readykit.ru)**

## **ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ**

**КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ ВО ВСЕ ВРЕМЕНА БЫЛИ ЖЕЛАННОЙ ЦЕЛЮЮ, НЕ ОСТАВЛЯЮЩЕЙ НАС РАВНОДУШНЫМИ. ВОСХИЩЕНИЕ, ЛЮБОВЬ, ЗАВИСТЬ, БЕЗУМИЕ! НА ЧТО ТОЛЬКО НЕ ШЛИ ЛЮДИ, ЧТО БЫ УЗНАТЬ СЕКРЕТ ВЕЧНОЙ МОЛОДОСТИ, ВЕДЬ КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ СЧИТАЛИСЬ УДЕЛОМ БЕССМЕРТНЫХ БОГОВ И МИМОЛЕТНОЙ ЮНОСТИ.**

**НАМ ПОВЕЗЛО! МЫ ЖИВЕМ ВО ВРЕМЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И ПЕРЕУСТРОЙСТВА МИРА. СОВРЕМЕННАЯ ИДЕОЛОГИЯ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ, КАК И БИЗНЕС В ЭТОЙ СФЕРЕ – НОВОЕ ДЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА ЯВЛЕНИЕ, СТРЕМИТЕЛЬНО РАЗВИВАЮЩИЕСЯ И НЕ МЕНЕЕ СТРЕМИТЕЛЬНО МЕНЯЮЩИЕ НАС И КАЧЕСТВО НАШЕЙ ЖИЗНИ. ТЕПЕРЬ ЛЮДИ ВСЁ БОЛЬШЕ СТРЕМЯТСЯ СОХРАНЯТЬ И УЛУЧШАТЬ СВОЁ ТЕЛО, ЖИТЬ ДОЛГОЙ И ПОЛНОЙ ЖИЗНЬЮ – МЫ, ВСЁ БОЛЕЕ СМЕЛО, ПЛАНИРУЕМ ОСТАВАТЬСЯ КРАСИВЫМИ И ЗДОРОВЫМИ В ЛЮБОМ ВОЗРАСТЕ!**

**МАШТАБНОСТЬ ПРОИСХОДЯЩЕГО И ПЕРСПЕКТИВЫ РАБОТЫ В ОБЛАСТИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ ЗАХВАТЫВАЮТ, НО НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫБИРАЮТ ТОЛЬКО ТЕХ, КТО К НИМ ГОТОВ! ТАК ЧТО ЭТА ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ БЫЛА ПРОСТО ОБЯЗАНА ПОЯВИТЬСЯ.**

## Что такое «индустрия красоты и здоровья»?

Пока для индустрии красоты и здоровья не существует точного научного определения. Но исследования феномена индустрии красоты проводились. Самым интересным и точным нам показалось определение индустрии красоты, как нового социального института.

И этот новый социальный институт уже сейчас активно влияет на всю систему нашей жизни и отношений, изменяет привычки и убеждения, перестраивает психологию, формирует систему ценностей новых поколений.

Обобщенно про индустрию красоты и здоровья можно сказать, что это деятельность, направленная на удовлетворение потребностей конкретного человека. Потребностей, находящихся на стыке его культурных, эстетических, социальных и психологических представлений о возможностях разумного использования физического потенциала своего тела для повышения качества и продолжительности жизни.

Наиболее всего данное определение подходит для такого явления как **WELLNESS**, охватывающего большое разнообразие эстетических и оздоровительных потребностей человека.

Хоть стремление к соединению эстетики и витального не ново для человечества, но сегодняшний темп развития технологий и знаний повышает шансы на успех, и делает вполне достижимыми даже самые амбициозные наши цели.

## Что же такое «красивый бизнес»?

Не смотря на отсутствие устоявшегося определения для индустрии красоты и здоровья, выделить основные виды деятельности, относящиеся к красивому бизнесу, не представляется сложным. Вот их примерный перечень:

### СЕКТОР В2В

(сокращение «BUSINESS-TO-BUSINESS» - бизнес для бизнеса)

- РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО КОСМЕТИЧЕСКИХ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ОБОРУДОВАНИЯ;
- РАЗРАБОТКА ТЕХНОЛОГИЙ ОКАЗАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УСЛУГ;
- ОБУЧЕНИЕ ОКАЗАНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УСЛУГ;
- РЕКЛАМА, МАРКЕТИНГ И ДИСТРИБУЦИЯ КОСМЕТИЧЕСКИХ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ.

### СЕКТОР В2С

(сокращение «BUSINESS-TO-CONSUMER» - бизнес для потребителей)

- ЭСТЕТИЧЕСКИЕ (ИМИДЖЕВЫЕ) УСЛУГИ (ПАРИКМАХЕРСКИЕ УСЛУГИ, ПЕДИКЮР, МАНИКЮР И Т.Д.);
- КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ (УХОД ЗА КОЖЕЙ ТЕЛА И ЛИЦА, ДЕПИЛЯЦИЯ И Т.Д.);
- БАННЫЕ УСЛУГИ;
- ДОСУГОВО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ (ФИТНЕС, ЙОГА, ТАНЦЫ; БАСЕЙНЫ, АКВАПАРКИ И Т.Д.);
- УСЛУГИ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ (ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ, ИНЪЕКЦИОННЫЕ МЕТОДИКИ, МАССАЖИ, АППАРАТНЫЕ МЕТОДЫ И Т.Д.);
- САНАТОРНО-КУРОРТНЫЙ ОТДЫХ;
- РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ КОСМЕТИЧЕСКИМИ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ, СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМИ ТОВАРАМИ И ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ.

## История управления в индустрии красоты и здоровья

Все «красивые» направления по работе с клиентами получили в России широкое развитие только с приходом рыночной экономики.

Безусловно, и курорты, и бассейны, и бани были в Советском Союзе, и были очень доступны, а организация их работы шла масштабно и четко. Отрицать достижения советского периода невозможно, но цели и задачи всей системы были далеки от поощрения граждан к улучшению своей внешности, что не позволяет говорить о существовании советской индустрии красоты. Массовая пропаганда не одобряла личные эстетические цели советского человека относительно своего тела, кроме целей гигиены и оздоровления!

Парикмахерские, немалый спектр полуплегальных косметологов, гримеров, массажистов и прочих инициативных специалистов работали над имиджем советских людей. Красивые

ПРОФЕССИИ БЫЛИ ХОТЬ И ВОСТРЕБОВАНЫ, НО НЕ ПРЕСТИЖНЫ, А ОБРАЗЫ КИНЕМАТОГРАФА ПОКАЗЫВАЮТ НЕСЕРЬЕЗНЫЙ, ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ, И ДАЖЕ КРИМИНАЛЬНЫЙ, ХАРАКТЕР «ЭТИХ» ЛЮДЕЙ. ДАЖЕ ИНСТИТУТЫ КРАСОТЫ В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ПРЕСЛЕДОВАЛИ ЛЕЧЕБНЫЕ ЦЕЛИ.

ВСЁ ТО, ЧТО СЕГОДНЯ ПРИНЯТО НАЗЫВАТЬ WELLNESS, В СОВЕТСКОЕ ВРЕМЯ КУРИРОВАЛИ РАЗНЫЕ ВЕДОМСТВА, В ОСНОВНОМ «МЕДИЦИНА» (САНАТОРИИ, КУРОРТЫ), «СПОРТ» (БАССЕЙНЫ), «БЫТОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ» (БАНИ, ПАРИКМАХЕРСКИЕ) И «ТОРГОВЛЯ» (ПРОДАЖА КОСМЕТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ), СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОРИЕНТИРЫ БЫЛИ И У РУКОВОДИТЕЛЕЙ.

С ПОЯВЛЕНИЕМ СВОБОДНОГО РЫНКА СИТУАЦИЯ СТАЛА РЕЗКО МЕНЯТЬСЯ. НА ТЕРРИТОРИЮ РОССИИ И СТРАН СНГ ПОШЛА МАССИРОВАННАЯ РЕКЛАМНАЯ И ТОВАРНАЯ АТАКА МИРОВОЙ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ. С НОВЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ НАЧАЛА ФОРМИРОВАТЬСЯ И НОВАЯ НИША.

ИТОГОМ БУРНОГО И ХАОТИЧНОГО РОСТА РОССИЙСКОГО РЫНКА СТАЛО, УВЫ, ТОТАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ ДИЛЕТАНТСТВО. РАСТУЩАЯ ЭКОНОМИКА НЕ ТРЕБОВАЛА УМЕЛОГО УПРАВЛЕНИЯ. ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ БЫЛО ДОСТАТОЧНО ПРИСМОТРЕТЬСЯ К ПРАКТИКАМ, ПЕРЕНЯВШИМ ОПЫТ ОТ СТАРОЖИЛОВ БИЗНЕСА, И ПОУЧИТЬСЯ ЧУЖОМУ ПРИМЕРУ – ЧУЖОЙ ИСТОРИИ ПРОБ, ОШИБОК И ДОСТИЖЕНИЙ.

ВСЁ ЭТО БЫЛО ПРИЕМЛЕМО ДЛЯ НЕРАЗВИТОЙ И СЛАБОЙ ОТРАСЛИ, НО СЕЙЧАС ТОРМОЗИТ ЕЁ РАЗВИТИЕ, НЕ ДАВАЯ ВОЗМОЖНОСТИ СТАТЬ ОБЪЕКТОМ СЕРЬЕЗНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ.

ПРИ ТАКОМ, СУГУБО ПРИКЛАДНОМ ОБУЧЕНИИ «ИЗ УСТ В УСТА», НЕ ПРОИЗОШЛО ФОРМИРОВАНИЕ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЦЕВ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ ОБЛАДАЮЩИХ НЕОБХОДИМЫМ ОБЪЕМОМ ЗНАНИЙ И СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ БАЗОВОЙ ПОДГОТОВКОЙ. ПРИ ЭТОМ ОТРАСЛЬ ПЕРСПЕКТИВНА КАК РЫНОЧНАЯ НИША И НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ, ЗНАЧЕНИЕ КОТОРОЙ В РОССИИ ТОЛЬКО ВОЗРАСТАЕТ И ИДЕТ ПО СВОЕМУ ИНДИВИДУАЛЬНОМУ ПУТИ.

СЕГОДНЯ РОССИЙСКАЯ ИНДУСТРИЯ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ ИСПЫТЫВАЕТ ОСТРУЮ ПОТРЕБНОСТЬ В УПРАВЛЕНЦАХ СЕКТОРА В2С, ОПЕРИРУЮЩИХ СОВРЕМЕННЫМИ ЗНАНИЯМИ, СПОСОБНЫХ ЭФФЕКТИВНО И ГРАМОТНО ПРИМЕНЯТЬ ИХ ДЛЯ РЕШЕНИЯ СЛОЖНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ.

КАЧЕСТВЕННАЯ ПРОФИЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА РУКОВОДЯЩИХ КАДРОВ, ПОЗВОЛЯЮЩАЯ ОТРАСЛИ БЫСТРО И ГИБКО РЕАГИРОВАТЬ НА ТРЕБОВАНИЯ РЫНКА, ПРОГНОЗИРОВАТЬ ВОЗНИКАЮЩИЙ СПРОС, УДЕРЖИВАТЬ СТАБИЛЬНУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И УРОВЕНЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ, ЧТО СДЕЛАЕТ КРАСИВЫЙ БИЗНЕС ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ СЕРЬЕЗНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, НАЦЕЛЕННЫХ НА ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ЗАДАЧИ. ДЛЯ ЭТИХ ЦЕЛЕЙ РАЗРАБОТАНА ПРЕДЛАГАЕМАЯ ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ.

#### НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

ДАННАЯ ПРОГРАММА ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ И ОРИЕНТИРОВАНА НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ПОДГОТОВКУ И ПЕРЕПОДГОТОВКУ, КАК ДЕЙСТВУЮЩИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ, ТАК И ЛИЦ ЖЕЛАЮЩИХ ДЕЛАТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКУЮ КАРЬЕРУ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ.

ПОДГОТОВКА РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРОВОДИТСЯ ПО ТРЕМ ОСНОВНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИМ РАЗНЫЕ УРОВНИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ЗАДАЧ ПРЕДПРИЯТИЯ. НА ВСЕХ НАПРАВЛЕНИЯХ ПРЕДУСМОТРЕНО ПРОХОЖДЕНИЕ ПРАКТИКИ И НАПИСАНИЕ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ РАБОТЫ.

**Специальность: 080507.00 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ»**

**Программа дополнительного профессионального образования: УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

#### **ПРОГРАММА «ПРОФИ-WELLNESS»**

**УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ (ВЕДЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ОКАЗАНИЕМ УСЛУГ ПОДЛЕЖАЩИХ МЕДИЦИНСКОМУ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ)**

**Программа для: руководителей и владельцев предприятий и организаций, специализирующихся в области эстетических и косметологических услуг, СПА технологий, банного комплекса, фитнеса, курортно-санаторных и оздоровительных услуг**

**В программе: организация и ведения бизнеса в индустрии красоты и здоровья, теория организации и практические навыки контроля за осуществлением профессиональной деятельности на предприятии, узкоспециализированные знания и приемы в области бизнес-технологий, правовой и сервисной деятельности предприятия, планирования и развития бизнеса, бизнес-кейсы предприятий разного уровня и локации.**

**Срок обучения: 550 академических часов**

**Итоговый документ: гос. Диплом о профессиональной переподготовке с предоставлением права ведения профессиональной деятельности в новой сфере**

**Срок обучения: 150 академических часов**

**Итоговый документ: гос. Свидетельство о повышении квалификации**

**«ПРОФИ - SALON»**

**УПРАВЛЕНИЕ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ (ВЕДЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ОКАЗАНИЕМ УСЛУГ ПОДЛЕЖАЩИХ МЕДИЦИНСКОМУ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ)**

**ПРОГРАММА ДЛЯ: РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ВЛАДЕЛЬЦЕВ САЛОНОВ КРАСОТЫ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ПОЛНЫЙ СПЕКТР ЭСТЕТИЧЕСКИХ И КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ, А ТАК ЖЕ ЛИЦ НАМЕРЕННЫХ СТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛАМИ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ.**

**В ПРОГРАММЕ: ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В САЛОНЕ КРАСОТЫ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ И КОММЕРЧЕСКИЕ СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА, ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ И УЗКОСПЕЦИАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА ПО ВОПРОСАМ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ, ВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ, ХОЗЯЙСТВЕННОЙ И КАДРОВОЙ РАБОТЫ.**

**СРОК ОБУЧЕНИЯ: 100 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ**

**ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ: Гос. Свидетельство о повышении квалификации.**

**«Профи–STUDIO»**

**ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ (ВЕДЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НЕ ПОДЛЕЖАЩЕЙ МЕДИЦИНСКОМУ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ)**

**ПРОГРАММА ДЛЯ: РУКОВОДИТЕЛЕЙ И ВЛАДЕЛЬЦЕВ САЛОНОВ И СТУДИЙ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА ЭСТЕТИЧЕСКИХ УСЛУГАХ, А ТАК ЖЕ ЛИЦ НАМЕРЕННЫХ СТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛАМИ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ.**

**В ПРОГРАММЕ: БАЗОВЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В СТУДИИ КРАСОТЫ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ И КОММЕРЧЕСКИЕ СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА, ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ И УЗКОСПЕЦИАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА ПО ВОПРОСАМ ВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ, ХОЗЯЙСТВЕННОЙ И КАДРОВОЙ РАБОТЫ.**

**СРОК ОБУЧЕНИЯ: 72 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСА**

**ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ: Гос. Удостоверение о повышении квалификации**

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ**

**Перечень дисциплин входящих в основную Программу охватывает весь спектр задач современного руководителя индустрии красоты и здоровья. Особенностью обучения является проведение занятий в форме семинаров.**

**Так же в Программу включен блок дисциплин необходимых для получения второго высшего образования в области управления. Обучение в этом блоке проводится в форме лекций; при необходимости получения первого высшего образования потребуются составление дополнительной индивидуальной программы.**

**Базовый состав программы подготовки профессиональных руководителей индустрии красоты и здоровья**

<b>Часть</b>	<b>Основные тематики</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>Истоки и развитие культуры заботы о себе</b>
	<b>История индустрии красоты</b>
	<b>Выбор направления деятельности и психологические аспекты личности руководителя индустрии красоты.</b>
<b>Кадровая работа</b>	<b>Кадровая политика: перечень услуг и набор кадров</b>
	<b>Карта кадрового документооборота</b>
	<b>Профессиональный отбор и обучение персонала</b>
	<b>Начисление заработной платы</b>
	<b>Обязательные выплаты</b>
	<b>Кодекс поведения и профессиональные стандарты в сфере обслуживания населения</b>
<b>Нормативные основы хозяйственной деятельности предприятия</b>	<b>Общие требования к помещениям</b>
	<b>Санитарные требования</b>
	<b>Противопожарные требования</b>
	<b>Взаимодействие с контролирующими и надзорными органами</b>
	<b>Внутреннее регулирование соблюдения противопожарных и санитарных норм</b>

<b>Часть</b>	<b>Основные тематики</b>
	Уставные документы предприятия. Согласования и отчеты (взаимодействие с учредителями, собственниками, управляющей компанией)
<b>Маркетинг</b>	<b>Маркетинговые технологии</b>
	Планирование маркетингового бюджета
	Реклама в индустрии красоты и здоровья
	Представительство в интернет и интернет-маркетинг
	Участие в профессиональных клубах, выставках, конкурсах
<b>Безопасность</b>	Организация безопасности в клиентских и подсобных помещениях
	Обеспечение сохранности материальных ценностей и оборудования. Компенсация ущерба. Правовые аспекты
	Кадровая безопасность
<b>Технологии взаимодействия с клиентами</b>	<b>Бесконфликтное обслуживание</b>
	Технологии продаж и обслуживания в индустрии красоты
	Технологии продаж и обслуживания в индустрии красоты и здоровья
<b>Развитие предприятия и профессиональный рост руководителя</b>	Перспективы развития индустрии красоты и здоровья
	Мировые тенденции в области ухода и оздоровления
	Повышение профессиональной компетенции сотрудников и руководителей; внедрение новых технологий
<b>Технологии управления предприятием</b>	Анализ и планирование деятельности организации (сфера обслуживания)
	Правовые аспекты работы руководителя
	Организация CRM
	Защита конкурентной информации
	Деловой этикет
<b>Организация, контроль и оценка предоставления профессиональных услуг</b>	Эстетические услуги и уход для волос (не требующие медицинской лицензии)
	Эстетические услуги и уход за телом (не требующие медицинской лицензии)
	Косметологические услуги по уходу за лицом
	Аппаратные методы ухода за лицом
	Косметологические услуги по уходу за телом
	Аппаратные методы ухода за телом
	Виды и направления массажа
	Банные услуги
	СПА-технологии
	Комплексные СПА-программы
	Аппаратные эстетические услуги (татуаж, пирсинг)
	Депиляция (в т.ч. аппаратная)
	Технологии искусственного загара
	Виды и направления фитнеса
	Технологии релаксации (медитации, ароматерапия, цветотерапия, музыкальная терапия и проч.)
	Технологии очищения
Применение БАД	

Часть	Основные тематики
Отделка и оформление помещений	Стилистика и дизайн объекта индустрии красоты и здоровья
	Архитектурное планирование помещений
	Требования к материалам и технологиям
	Работа с подрядчиками
Профессиональный кодекс руководителя	Профессиональные требования к личному имиджу и стилистике
	Эстетика в сфере красоты и здоровья
	Стилистика
	Колористика
Профилактика эмоционального выгорания при работе с людьми	Деловой этикет с клиентами и партнерами
	Деловой этикет в коллективе
	Навыки работы в системе «человек-человек»
	Психологическая самодиагностика и профилактика эмоционального выгорания
Управление развитием бизнеса (для программы 550 часов)	Методы восстановления трудоспособности и эмоционального равновесия
	Современный менеджмент
	Финансовый менеджмент
	Управление проектами
	Инновационный менеджмент
	Управление рисками
	Правовое обеспечение деятельности предприятия
	Стратегический маркетинг
	Организационное поведение
Информационные технологии управления предприятием	
Итоговая аттестация	Стажировка
	Подготовка аттестационной работы
	Защита аттестационной работы

#### ПРОГРАММА ТЕМАТИЧЕСКИХ СЕМИНАРОВ

Обучение по программе идет в формате тематических семинаров.

Семинар	Состав семинаров базовой программы
«Философия красоты: психология престижа»	Истоки и развитие культуры заботы о себе: экскурсия в историю и наше бессознательное. Психология и философия наслаждения. Понимание красоты в современном обществе и ее значение в глобальных мировых процессах. Как правильно проектировать будущее. Как выбрать направление деятельности.
«Экономика красоты: мода - деньги»	История индустрии красоты. Экономический феномен XX и XXI века - основы успешности в индустрии красоты и здоровья. Правильные услуги – правильные кадры: ищем идеальный баланс. Профессиональный отбор специалистов.

«ПЕРСОНАЛ: ПЛАТИМ ПО ЗАКОНУ»	ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ТРУДОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО. НАЧИСЛЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ. ТРУДОВОЙ ДОГОВОР И ФАКТИЧЕСКИЙ РЕЖИМ РАБОТЫ. ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ.
«КАДРОВЫЙ ВОПРОС: КТО КОГО ВЫГУЛИВАЕТ?»	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ – КТО ТУТ ГЛАВНЫЙ? ПОЛИТИКА ОТНОШЕНИЙ. КОДЕКС ПОВЕДЕНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ. ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА. КАРТА КАДРОВОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА. ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ НАРУШЕНИЙ ТРУДОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ. КОЛЛЕКТИВНЫЙ ДОГОВОР.
«Мой салон – моя крепость»	СОБЛЮДЕНИЕ НОРМ И ПРАВИЛА ЭКСПЛУАТАЦИИ ПОМЕЩЕНИЙ – РИСКИ И ИЗДЕРЖКИ. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЯМ ПРЕДПРИЯТИЯ. САНИТАРНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ. ПРОТИВОПОЖАРНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ. ВНУТРЕННЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОБЛЮДЕНИЯ РАБОТНИКАМИ ПРОТИВОПОЖАРНЫХ И САНИТАРНЫХ НОРМ.
«ЖЕЛЕЗНАЯ ЛЕДИ: ДЕРЖИМ ТЕРРИТОРИЮ»	ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ С КОНТРОЛИРУЮЩИМИ И НАДЗОРНЫМИ ОРГАНАМИ. ТРУДОВОЙ ДОГОВОР, СОГЛАСОВАНИЯ И ОТЧЕТЫ – ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С УЧРЕДИТЕЛЯМИ, СОБСТВЕННИКАМИ, УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗДЕЛЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ.
«ДЕРЖИМ МАРКУ»	ИМИДЖ И РЕКЛАМА – ОСНОВА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ. ЭФФЕКТИВНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ. РЕКЛАМА – ПРАВИЛА БЕЗ ПРАВИЛ. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ЛОКАЦИИ.
«КРАСИВЫЙ МАРКЕТИНГ»	МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. МАРКЕТИНГОВЫЙ БЮДЖЕТ И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ. УЧАСТИЕ В ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КЛУБАХ, ВЫСТАВКАХ, КОНКУРСАХ. ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ИНТЕРНЕТ И ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ.
«БЕСПЕЧНОСТЬ: УГРОЗЫ & УБЫТКИ»	МЕРЫ ПО СОХРАНЕНИЮ СТАБИЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ. ОРГАНИЗАЦИЯ БЕЗОПАСНОСТИ В КЛИЕНТСКИХ И ПОДСОБНЫХ ПОМЕЩЕНИЯХ. ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ. КОМПЕНСАЦИЯ УЩЕРБА. БЕСКОНФЛИКТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ.
«БЕЗОПАСНОСТЬ – ВООРУЖАЕМСЯ ЗНАНИЯМИ»	УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ МАТЕРИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ. ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАННОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ И ОБОРУДОВАНИЯ. ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ ПРИ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЯХ. ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ. СТРАХОВАНИЕ.

«МАРКЕТИНГ НА СТОЙКЕ»	ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ. ОРГАНИЗАЦИЯ CRM. ОФОРМЛЕНИЕ ВИТРИН.
«МАРКЕТИНГ НА СТОЙКЕ»	ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ. ОРГАНИЗАЦИЯ CRM. ОФОРМЛЕНИЕ ВИТРИН.
«ФУТУРОШОК: ГДЕ БУДУТ ДЕНЬГИ ЗАВТРА»	АКТИВНОЕ НАБЛЮДЕНИЕ ЗА РЫНКОМ, ЗНАНИЕ НОВЫХ ТРЕНДОВ И ТЕХНОЛОГИЙ, ЧУТКОЕ ОТНОШЕНИЕ К ТВОРЧЕСКОМУ ПОИСКУ СВОИХ СПЕЦИАЛИСТОВ – ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБЯЗАННОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ. МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ УХОДА И ОЗДОРОВЛЕНИЯ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ. СОПРОТИВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМ. ВОЗРАСТНЫЕ АСПЕКТЫ ВОСПРИЯТИЯ ИЗМЕНЕНИЙ.
«ТЕХНОЛОГИЧНЫЙ БИЗНЕС: ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ»	ФОРМАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ. АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ, КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ.
«СЛОВО И ДЕЛО: ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ»	ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ. РЕПУТАЦИОННЫЕ И ИМИДЖЕВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ РУКОВОДИТЕЛЯ. ЗАЩИТА КОНКУРЕНТНОЙ ИНФОРМАЦИИ.
«ВСЁ О ВОЛОСАХ»	ЭСТЕТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ И УХОД ДЛЯ ВОЛОС (НЕ ТРЕБУЮЩИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ЛИЦЕНЗИИ).
«РУЧКИ & НОЖКИ»	ЭСТЕТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ И УХОД ЗА ТЕЛОМ (НЕ ТРЕБУЮЩИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ЛИЦЕНЗИИ).
«ЗАБОТА О ЛИЦЕ»	КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ ПО УХОДУ ЗА ЛИЦОМ. АППАРАТНЫЕ МЕТОДЫ УХОДА ЗА ЛИЦОМ.
«ЗАБОТА О ТЕЛЕ»	КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ ПО УХОДУ ЗА ТЕЛОМ. АППАРАТНЫЕ МЕТОДЫ УХОДА ЗА ТЕЛОМ.
«МИР МАССАЖА»	ВИДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ МАССАЖА.
«МИР БАНИ»	БАННЫЕ УСЛУГИ.
«СПА-ТЕХНОЛОГИИ»	СПА-ТЕХНОЛОГИИ.
«МИР СПА»	КОМПЛЕКСНЫЕ СПА-ПРОГРАММЫ.
«ЭСТЕТИКА: ВАЖНОЕ ДОПОЛНЕНИЕ»	АППАРАТНЫЕ ЭСТЕТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ (ТАТУАЖ, ПИРСИНГ). ДЕПИЛЯЦИЯ (В Т.Ч. АППАРАТНАЯ).
«КОКТЕЙЛЬ КРАСОТЫ»	ТЕХНОЛОГИИ ИСКУССТВЕННОГО ЗАГАРА. ТЕХНОЛОГИИ ОЧИЩЕНИЯ. ПРИМЕНЕНИЕ БАД. НАПИТКИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ.
«ФИЛОСОФИЯ ДВИЖЕНИЯ»	ВИДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ФИТНЕСА.
«ВСЕЛЕННАЯ СЧАСТЬЯ»	ТЕХНОЛОГИИ РЕЛАКСАЦИИ (МЕДИТАЦИЯ, АРОМАТЕРАПИЯ, ЦВЕТОТЕРАПИЯ, МУЗЫКАЛЬНАЯ ТЕРАПИЯ И ПРОЧ.).

«СТРОИМ СКАЗКУ»	СТИЛИСТИКА И ДИЗАЙН ОБЪЕКТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ. ДИЗАЙН ПОМЕЩЕНИЙ И ИДЕОЛОГИЯ УСЛУГ.
«СКАЗКА НАИЗНАНКУ»	АРХИТЕКТУРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПОМЕЩЕНИЙ. ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ И ТЕХНОЛОГИЯМ. РАБОТА С ПОДРЯДЧИКАМИ.
«УПРАВЛЕНИЕ: ВЛАСТЬ СТИЛЯ»	ВНЕШНЕЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ, КАК ТЕХНОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЛИЧНОМУ ИМИДЖУ И СТИЛИСТИКЕ РУКОВОДИТЕЛЯ. ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ С КЛИЕНТАМИ И ПАРТНЕРАМИ. ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ В КОЛЛЕКТИВЕ.
«КРАСОТА: ШОУ ОБРАЗОВ»	ЭСТЕТИКА ДЛЯ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ – СТИЛИСТИКА.
«КРАСОТА: ВЛАСТЬ ЦВЕТА»	ЭСТЕТИКА ДЛЯ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ – КОЛОРИСТИКА.
«РУКОВОДИТЕЛЯМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ!»	БАЗОВЫЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ НАВЫК - УМЕНИЕ УПРАВЛЯТЬ СВОИМИ ЭМОЦИЯМИ, СОХРАНЯЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ. НАВЫКИ РАБОТЫ В СИСТЕМЕ «ЧЕЛОВЕК-ЧЕЛОВЕК». ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ САМОДИАГНОСТИКА И ПРОФИЛАКТИКА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ.
«ТАЙНА ЖИЗНИ»	МЕТОДЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ТРУДОСПОСОБНОСТИ И ЭМОЦИОНАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ.
«ВСЯ ЖИЗНЬ ИГРА»	ТРЕНИНГ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ. ЭЛЕМЕНТЫ ТЕАТРАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА. РАБОТА С ДЫХАНИЕМ И ЭМОЦИЯМИ. САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ.

#### Направления подготовки менеджеров-администраторов

Программа подготовки профессиональных менеджеров-администраторов для предприятий индустрии красоты и здоровья была разработана по заявкам руководителей. Если руководитель – лицо бизнеса, то менеджер-администратор – лицо конкретного предприятия и его коллектива.

Успешность красивого бизнеса основана на успешной работе с клиентами, и тут администратор является основным действующим лицом. Именно по администратору, точнее по тому впечатлению, которое оставляет у клиентов от его работы, судят об успешности предприятия, причем независимо от качества предоставляемых услуг.

Программа подготовки менеджеров-администраторов представляет интерес для всех желающих получить опыт работы в индустрии красоты и здоровья, а так же для тех, кто уже занят в индустрии красоты и здоровья, но хочет повысить свою квалификацию и результативность работы.

Задача курса – подготовить специалистов, понимающих специфику ведения бизнеса, способных работать в связке с руководителем, реализуя не только поставленные им задачи, но и высокие стандарты работы всего коллектива.

Обучения проводятся в двух формах: семинарами (как при подготовке руководителей) и лекциями. Форма обучения определяется составом группы.

#### «Профи-wellness» администрирование

Менеджер-администратор в индустрии красоты и здоровья (ведение деятельности с оказанием услуг подлежащих медицинскому лицензированию)

Программа для администраторов: предприятий и организаций, специализирующихся в области эстетических и косметологических услуг, СПА технологий, банного комплекса, фитнеса, курортно-санаторных и оздоровительных услуг.

**В ПРОГРАММЕ: ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РАБОТЫ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ, НАВЫКИ КОНТРОЛЯ ЗА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ, УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ЗНАНИЯ И ПРИЕМЫ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ (ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ, КОММУНИКАЦИИ, РАБОТЫ С КЛИЕНТОМ), ОСНОВЫ ПРАВОВОЙ И СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ТРЕНИНГИ И КЕЙСЫ ПО ВОПРОСАМ КЛИЕНТСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.**

**СРОК ОБУЧЕНИЯ: 120 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ**

**ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ: ГОС. СВИДЕТЕЛЬСТВО О ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ**

**«ПРОФИ - SALON» АДМИНИСТРИРОВАНИЕ**

**МЕНЕДЖЕР-АДМИНИСТРАТОР В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ (ВЕДЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ОКАЗАНИЕМ УСЛУГ ПОДЛЕЖАЩИХ МЕДИЦИНСКОМУ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ)**

**ПРОГРАММА ДЛЯ: АДМИНИСТРАТОРОВ САЛОНОВ КРАСОТЫ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ПОЛНЫЙ СПЕКТР ЭСТЕТИЧЕСКИХ И КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ, А ТАК ЖЕ ЛИЦ НАМЕРЕННЫХ СТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛАМИ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ.**

**В ПРОГРАММЕ: ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РАБОТЫ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ, НАВЫКИ КОНТРОЛЯ ЗА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ, УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ЗНАНИЯ И ПРИЕМЫ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ (ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ, КОММУНИКАЦИИ, РАБОТЫ С КЛИЕНТОМ), ТРЕНИНГИ И КЕЙСЫ ПО ВОПРОСАМ КЛИЕНТСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.**

**СРОК ОБУЧЕНИЯ: 72 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСА**

**ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ: ГОС. УДОСТОВЕРЕНИЕ О ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ**

**«ПРОФИ–STUDIO» АДМИНИСТРИРОВАНИЕ**

**МЕНЕДЖЕР-АДМИНИСТРАТОР В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ (ВЕДЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НЕ ПОДЛЕЖАЩЕЙ МЕДИЦИНСКОМУ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЮ)**

**ПРОГРАММА ДЛЯ АДМИНИСТРАТОРОВ: САЛОНОВ И СТУДИЙ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА ЭСТЕТИЧЕСКИХ УСЛУГАХ, А ТАК ЖЕ ЛИЦА НАМЕРЕННЫЕ СТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛАМИ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ.**

**В ПРОГРАММЕ: ВЕДЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РАБОТЫ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ, УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ЗНАНИЯ И ПРИЕМЫ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ (ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ, КОММУНИКАЦИИ, РАБОТЫ С КЛИЕНТОМ), ТРЕНИНГИ ПО ВОПРОСАМ КЛИЕНТСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.**

**СРОК ОБУЧЕНИЯ: 36 АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ**

**ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ: СПРАВКА О ПРОСЛУШАННЫХ ЧАСАХ**

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ-АДМИНИСТРАТОРОВ**

**РАБОТА МЕНЕДЖЕРА-АДМИНИСТРАТОРА В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ, ЯВЛЯЕТСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИЕЙ И ПРЕДЪЯВЛЯЕТ ВЫСОКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОФПОДГОТОВКЕ ВЫПУСКНИКА.**

**В ПОВСЕДНЕВНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ МЕНЕДЖЕРА-АДМИНИСТРАТОРА ВХОДЯТ: РАБОТА С КЛИЕНТАМИ, ВКЛЮЧАЯ СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И ПРЯМЫЕ ПРОДАЖИ; РАБОТА С МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЦЕННОСТЯМИ; КООРДИНАЦИЯ И КОНТРОЛЬ ЗА РАБОТОЙ КОЛЛЕКТИВА СПЕЦИАЛИСТОВ.**

**ПОМИМО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИФИКИ, ПРЕДЛАГАЕМАЯ ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ-АДМИНИСТРАТОРОВ ВКЛЮЧАЕТ УСИЛЕННУЮ ПРОРАБОТКУ И ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ, ТЕХНОЛОГИЙ ПРОДАЖ; БЕСКОНФЛИКТНОГО ОБЩЕНИЯ; КУЛЬТУРЫ ОБЩЕНИЯ.**

**ПРИ ПРИЕМЕ НА ОБУЧЕНИЕ ПРОВОДИТСЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ПРИГОДНОСТЬ К РАБОТЕ В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ.**

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: 080507.00 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ»**

**ПРОГРАММА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ:**

**МЕНЕДЖЕР-АДМИНИСТРАТОР ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ**

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ-АДМИНИСТРАТОРОВ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ**

<b>№ п/п</b>	<b>Часть Программы</b>	<b>Основные тематика</b>
<b>1</b>	<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>ИСТОКИ И РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ ЗАБОТЫ О СЕБЕ</b> <b>ИСТОРИЯ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ</b> <b>КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ИМИ УСЛУГ.</b>

№ п/п	Часть Программы	Основные тематика
2		<b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАБОТЫ АДМИНИСТРАТОРА</b> <b>ФУНКЦИИ АДМИНИСТРАТОРА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ</b> <b>ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ</b> <b>ОСНОВНЫЕ ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ АДМИНИСТРАТОРА</b> <b>ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ</b> <b>КОДЕКС ПОВЕДЕНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ В СФЕРЕ</b> <b>ОБСЛУЖИВАНИЯ</b> <b>ПРАВОВЫЕ НОРМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ (ВЕДЕНИЕ МЕДИЦИНСКИХ</b> <b>КАРТ, ЗАКЛЮЧЕНИЕ КЛИЕНТСКИХ ДОГОВОРОВ, ОФОРМЛЕНИЕ</b> <b>ИНФОРМИРОВАННОГО СОГЛАСИЯ И Т.Д..)</b> <b>РАБОТА НА КОМПЬЮТЕРЕ (ОФИСНЫЕ ПРОГРАММЫ, СПЕЦИАЛЬНАЯ</b> <b>ПРОГРАММА)</b>
3		<b>РАБОТА С МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЦЕННОСТЯМИ И ФИНАНСОВЫМИ</b> <b>ДОКУМЕНТАМИ</b> <b>МАТЕРИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ</b> <b>ПРОВЕДЕНИЕ ИНВЕНТАРИЗАЦИЙ</b> <b>РАБОТА НА ККМ</b> <b>ОФОРМЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ</b> <b>ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАННОСТИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ И</b> <b>ОБОРУДОВАНИЯ</b> <b>УЧЕТ И КОНТРОЛЬ РАСХОДОВАНИЯ КОСМЕТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И</b> <b>РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ</b> <b>РАБОТА С ОТЧЕТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ И ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО</b> <b>УЧЕТА</b>
4		<b>РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ</b> <b>ОРГАНИЗАЦИЯ ГРАФИКА РАБОТ И ВЕДЕНИЕ ЗАПИСИ КЛИЕНТОВ</b> <b>КОНТРОЛЬ ЗА КАЧЕСТВОМ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ</b> <b>ПРАВИЛА ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ НАРУШЕНИЙ ТРУДОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b> <b>УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОМ</b> <b>КОРПОРАТИВНЫЙ СТИЛЬ: РЕАЛИЗАЦИЯ И КОНТРОЛЬ</b>
5		<b>РАБОТА С МАРКЕТИНГОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ</b> <b>(МАРКЕТИНГ НА СТОЙКЕ)</b> <b>МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ (ОБЗОР)</b> <b>ПРАВИЛА ВЫКЛАДКИ КОСМЕТИЧЕСКОЙ И ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ</b> <b>ПРОДУКЦИИ</b> <b>РАБОТА С САЙТОМ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> <b>ЛИЧНЫЙ ИМИДЖ РАБОТНИКОВ, КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ</b> <b>ВЕДЕНИЕ БАЗЫ CRM И РАБОТА С НЕЙ</b> <b>КОНТРОЛЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ РЕКЛАМНЫХ АКЦИЙ И СБОР</b> <b>МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ</b>
6		<b>ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ</b> <b>БЕСКОНФЛИКТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ</b> <b>ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОХРАННОСТИ ЛИЧНОГО ИМУЩЕСТВА РАБОТНИКОВ И</b> <b>ПОСЕТИТЕЛЕЙ</b> <b>КОНТРОЛЬ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ РАБОТНИКАМИ И ПОСЕТИТЕЛЯМИ</b> <b>ПРОТИВОПОЖАРНЫХ И САНИТАРНЫХ НОРМ.</b> <b>ПРАВИЛА ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ВНЕШТАТНЫХ СИТУАЦИЙ</b> <b>ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ</b> <b>КОНТРОЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ (ТРЕНИНГ)</b> <b>ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ ВНЕШТАТНЫХ СИТУАЦИЙ</b> <b>(ТРЕНИНГ)</b>
7		<b>ТЕХНОЛОГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТОМ</b> <b>ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ</b> <b>ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И</b> <b>ЗДОРОВЬЯ</b>

№ п/п	Часть Программы	ОСНОВНЫЕ ТЕМАТИКИ
8	РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РОСТ АДМИНИСТРАТОРА	<p>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ</p> <p>ПОВЫШЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РОСТ</p>
9	ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С РУКОВОДСТВОМ	<p>ЭТИКЕТ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ</p> <p>КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА И ЕЕ СОБЛЮДЕНИЕ (ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ)</p> <p>СОСТАВЛЕНИЕ ОТЧЕТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ</p>
10	ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ И РАНЖИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ	
11	ЗНАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КЛИЕНТСКИХ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЯ	<p>ЭСТЕТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ И УХОД ДЛЯ ВОЛОС (НЕ ТРЕБУЮЩИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ЛИЦЕНЗИИ)</p> <p>ЭСТЕТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ И УХОД ЗА ТЕЛОМ (НЕ ТРЕБУЮЩИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ЛИЦЕНЗИИ)</p> <p>КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ ПО УХОДУ ЗА ЛИЦОМ</p> <p>АППАРАТНЫЕ МЕТОДЫ УХОДА ЗА ЛИЦОМ</p> <p>КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ ПО УХОДУ ЗА ТЕЛОМ</p> <p>АППАРАТНЫЕ МЕТОДЫ УХОДА ЗА ТЕЛОМ</p> <p>ВИДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ МАССАЖА</p> <p>БАННЫЕ УСЛУГИ</p> <p>СПА-ТЕХНОЛОГИИ</p> <p>КОМПЛЕКСНЫЕ СПА-ПРОГРАММЫ</p> <p>АППАРАТНЫЕ ЭСТЕТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ (ТАТУАЖ, ПИРСИНГ )</p> <p>ДЕПИЛЯЦИЯ (В Т.Ч. АППАРАТНАЯ)</p> <p>ТЕХНОЛОГИИ ИСКУССТВЕННОГО ЗАГАРА</p> <p>ВИДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ФИТНЕСА</p> <p>ТЕХНОЛОГИИ РЕЛАКСАЦИИ (МЕДИТАЦИИ, АРОМАТЕРАПИЯ, ЦВЕТОТЕРАПИЯ, МУЗЫКАЛЬНАЯ ТЕРАПИЯ И ПРОЧ.)</p> <p>ТЕХНОЛОГИИ ОЧИЩЕНИЯ</p> <p>БАДы и ПИЩЕВЫЕ ДОБАВКИ</p> <p>ПРЕЗЕНТАЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ (ЭКСКУРСИЯ ПО ОБЪЕКТУ)</p> <p>СТИЛИСТИКА И ДИЗАЙН ОБЪЕКТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И СТИЛЬ АДМИНИСТРАТОРА</p>
12	ИМИДЖ И ЭТИКЕТ	<p>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЛИЧНОМУ ИМИДЖУ И СТИЛИСТИКЕ АДМИНИСТРАТОРА</p> <p>ПРАВИЛА СЕРВИРОВКИ И ПОДАЧИ НАПИТКОВ</p> <p>ОСНОВЫ ЭТИКЕТА</p> <p>ЭТИКЕТ РЕЧИ И ТЕЛЕФОННЫХ ЗВОНКОВ</p>
11	ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СЕРВИСА	<p>НАВЫКИ РАБОТЫ В СИСТЕМЕ «ЧЕЛОВЕК-ЧЕЛОВЕК»</p> <p>ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ САМОДИАГНОСТИКА И ПРОФИЛАКТИКА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ</p> <p>МЕТОДЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ТРУДОСПОСОБНОСТИ И ЭМОЦИОНАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ</p> <p>ВЕДЕНИЕ ТЕЛЕФОННЫХ ПЕРЕГОВОРОВ</p> <p>УМЕНИЕ СКАЗАТЬ «НЕТ» И АВТОРИТЕТ В КОЛЛЕКТИВЕ</p> <p>РАБОТА С НЕУВЕРЕННЫМ КЛИЕНТОМ</p> <p>РАБОТЫ С ВОЗРАСТНЫМ КЛИЕНТОМ</p> <p>РАБОТА С НЕСТАНДАРТНЫМИ КЛИЕНТАМИ</p> <p>ЕСЛИ КЛИЕНТ МУЖЧИНА. ЕСЛИ КЛИЕНТ ЖЕНЩИНА. ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ.</p>
12	ПОДГОТОВКА К АТТЕСТАЦИИ	<p>СТАЖИРОВКА</p> <p>ПОДГОТОВКА АТТЕСТАЦИОННОЙ РАБОТЫ</p> <p>ЗАЩИТА АТТЕСТАЦИОННОЙ РАБОТЫ</p>

Часто задаваемые вопросы!

- Я РАБОТАЮ МНОГО ЛЕТ. РАЗВЕ МОЕГО ОПЫТА НЕ ДОСТАТОЧНО?
- СЕЙЧАС ОПЫТА УЖЕ НЕДОСТАТОЧНО, ТРЕБУЕТСЯ ПОСТОЯННОЕ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ. И ЭТО ПРИЗНАНО НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ – В РОССИИ ФОРМИРУЕТСЯ СИСТЕМА НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ.

ГРАМОТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ – ОСНОВНАЯ ГАРАНТИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ. ДАЖЕ ОЧЕНЬ ОПЫТНОМУ УПРАВЛЕНЦУ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ПРАКТИЧЕСКИХ НАВЫКОВ И ЛИЧНОГО ОПЫТА СЕЙЧАС НЕДОСТАТОЧНО.

- ТОЛЬКО НАСТОЯЩАЯ БАЗОВАЯ ПОДГОТОВКА И ПОСТОЯННОЕ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ПОЗВОЛЯЕТ УВЕРЕННО ГОВОРИТЬ О ПРОФЕССИОНАЛИЗМЕ РУКОВОДИТЕЛЯ И ДАЕТ СО ВРЕМЕНЕМ ТАКИЕ КАЧЕСТВА КАК:
- САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ В ПОНИМАНИИ И ПРОГНОЗИРОВАНИИ ИЗМЕНЕНИЙ РЫНКА, ПЕРСПЕКТИВ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ;
  - УМЕНИЕ ВЕСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАМКАХ ПРАВОВОГО ПОЛЯ, ОБЕСПЕЧИВАЯ СТАБИЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ И СОХРАНЕНИЕ БИЗНЕСА, РОСТ СВОЕЙ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ;
  - СПОСОБНОСТЬ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ КАДРОВУЮ ПОЛИТИКУ И ОБЕСПЕЧИВАТЬ ОТЛАЖЕННУЮ РАБОТУ, КАК КОЛЛЕКТИВА, ТАК И ОТДЕЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ;
  - УВЕРЕННОСТЬ И ОПЫТ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ОБЪЕКТИВНО ОЦЕНИВАТЬ КАЧЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОЙ ИНФОРМАЦИИ И УСЛУГ;
  - УМЕНИЕ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС В РАЗНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ И СФЕРАХ.

ТАК ЖЕ БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ ВЫГОДЕН И ДЛЯ ЛИЧНОСТНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ САМОГО РУКОВОДИТЕЛЯ, Т.К. СОХРАНЯЕТ ЕГО ФИЗИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ И ПСИХОЭМОЦИОНАЛЬНОЕ РАВНОВЕСИЕ, СНИЖАЯ НЕПРОДУКТИВНЫЕ НАГРУЗКИ.

- ДУМАЮ, ЧТО МНЕ УЖЕ ПОЗДНО УЧИТЬСЯ, Я НЕ СПРАВЛЮСЬ?
- ДА, СПРАВИТЕСЬ, ВСЯ ПРОГРАММА ОРИЕНТИРОВАНА НА ОБУЧЕНИЕ ВЗРОСЛЫХ.

ПРОГРАММА РАССЧИТАНА НА ОБУЧЕНИЕ ВЗРОСЛЫХ, ТО ЕСТЬ ЛЮДЕЙ ЛИЧНОСТНО СФОРМИРОВАВШИХСЯ, ИМЕЮЩИХ ОБРАЗОВАНИЕ И ОПЫТ РАБОТЫ.

Для эффективной организации обучения взрослых необходимо соблюдение двух основных условий:

Предложить график предотвращающий «срывы» посещаемости и обеспечить обучающимся возможность прохождения максимально полного курса обучения;  
Скорректировать разноуровневость подготовки и мотивации слушателей. Например, постепенно усиливать интенсивность обучения, что бы скорректировать неравномерность готовности в группе, и выйти на единый темп усвоения материала;  
Как видите, принципы организации обучения отличаются от привычных нам со школы и ВУЗа форм. Обучаться по этой Программе можно в любом возрасте и с любым уровнем подготовки, т.к. ее структура учитывает объективные обстоятельства и ритм жизни взрослого человека.

- А ОБУЧАТЬСЯ БУДЕТ ИНТЕРЕСНО?
- ДА. МЫ ОБУЧАЕМ ПО ПРИНЦИПУ ЛУЧШИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ – «ОБУЧЕНИЕ БЕЗ МОТИВАЦИИ НЕ ИМЕЕТ СМЫСЛА!»

Никакие подходы к обучению не дадут результата без эффективной мотивации. Мотивация облегчает процесс получения знаний, делая его увлекательным и эмоциональным.

Откуда же мы возьмем мотивацию?

Из активных методов обучения – кейсов (проработка конкретных ситуаций), видео, практических творческих заданий, деловых игр, элементов тренинга, театрального мастерства и т.п.

Открытое общение с преподавателями и группой, навыки публичных выступлений. Всё это делает обучение разносторонним и результативным.

- В чем же уникальность Программы?
- В том, что прохождение программы идет по блокам тематических семинаров (см перечень семинаров на стр. ???).

**СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ НА ДАННОЙ ПРОГРАММЕ, ЯВЛЯЕТСЯ НАШИМ НОУ-ХАУ, ПРИМЕНЯЕМЫМ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ПОДГОТОВКИ АДМИНИСТРАТИВНЫХ И УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.**

**ПОСТЕПЕННЫЙ «РАЗГОН» ИНТЕНСИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ ЧЕТКИМ РИТМОМ СЕТКИ ЗАНЯТИЙ СТРОЯЩЕЙСЯ ИЗ РЯДА ТЕМАТИЧЕСКИХ БЛОКОВ ПО 4 СЕМИНАРА.**

**КАЖДЫЙ БЛОК ИМЕЕТ СТРОГУЮ ВНУТРЕННЮЮ ЛОГИКУ:**

**ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ СЕМИНАРОВ В БЛОКЕ:**

**1) «РАСШИРЕНИЕ КРУГОЗОРА» - УВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ, НАГЛЯДНЫЙ.**

**СЛУШАТЕЛЕЙ ЗНАКОМЯТ С ОБЩИМИ ДИСЦИПЛИНАМИ, ПОКАЗЫВАЮТ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ, И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ.**

**2) «УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ» - МОТИВИРУЮЩИЙ, ФОРМИРУЮЩИЙ МЫШЛЕНИЕ.**

**РЕШЕНИЕ КОНКРЕТИЗИРОВАННЫХ И УЗКОПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ (КЕЙСОВ), НАВЫКИ ПРИМЕНЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ И БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ.**

**3) «ЗНАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» - КОММУНИКАТИВНЫЙ, ПРИКЛАДНОЙ (ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРИЕМЫ).**

**ЗНАКОМСТВО С ТЕХНИКАМИ, ТЕХНОЛОГИЯМИ И ВИДАМИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РАБОТ И УСЛУГ; МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ.**

**4) «ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ» - ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ, БАЗОВЫЙ.**

**ОБУЧЕНИЕ БАЗОВЫМ УПРАВЛЕНЧЕСКИМ ДИСЦИПЛИНАМ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫМ АСПЕКТАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. АКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗНАНИЙ ПОЛУЧЕННЫХ НА ПРЕДЫДУЩИХ СЕМИНАРАХ В КАЧЕСТВЕ ИЛЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРИАЛА.**

**ВСЕ СЕМИНАРЫ СГРУППИРОВАНЫ ПО ТЕМАТИКАМ, Т.Е. ЗАТРАГИВАЮТ РАЗНЫЕ АСПЕКТЫ (ПРАВОВОЙ, МАРКЕТИНГОВОЙ, ФИНАНСОВОЙ, ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ И ПРОЧ.) ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ОБЛАСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ РАССМОТРЕТЬ ВСЕ ВОПРОСЫ В СВЯЗКЕ ДРУГ С ДРУГОМ, БЕЗ ПОТЕРЬ АКТУАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ. ФОРМА СЕМИНАРА ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛНОСТЬЮ ПРОРАБОТАТЬ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С КОНКРЕТНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОБЛЕМОЙ И СРАЗУ ЖЕ ПРИМЕНИТЬ ПОЛУЧЕННЫЕ ЗНАНИЯ НА ПРАКТИКЕ.**

**- ВДРУГ ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ БУДЕТ СЛОЖНОЙ ДЛЯ МЕНЯ?**

**- ДА, ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ ОБУЧЕНИЯ БУДЕТ СЛОЖНАЯ, НО НУЖНАЯ, ПОНЯТНАЯ И ИНТЕРЕСНАЯ!**

**РАЗНЫЙ УРОВЕНЬ НАЧАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ В ГРУППЕ, ЯВЛЯЕТСЯ СЕРЬЕЗНОЙ ПРОБЛЕМОЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ ВЗРОСЛЫХ. ЕСЛИ ЭТОТ ВОПРОС НЕ УЧИТЫВАТЬ СКУЧНО МОЖЕТ СТАТЬ ВСЕМ: ТЕМ, КТО УЖЕ ВСЁ ЗНАЕТ, И ТЕМ, КТО СОВСЕМ НИЧЕГО НЕ ЗНАЕТ.**

**ИСПОЛЬЗУЕМАЯ НАМИ ДЛЯ ПРЕПОДАВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА МЕТОДОЛОГИЯ «9 КЛЮЧЕЙ БИЗНЕСА» © (СМ СТРАНИЦУ ????) ПОЗВОЛЯЕТ СТРОИТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИМ ДИСЦИПЛИНАМ В НЕСКОЛЬКО ЭТАПОВ. ТАКОЙ ПОДХОД ПОЗВОЛЯЕТ УЧЕСТЬ ПОТРЕБНОСТИ И ИНТЕРЕСЫ ВСЕХ КАТЕГОРИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ, НЕЗАВИСИМО ОТ УРОВНЯ ИХ БАЗОВЫХ ЗНАНИЙ.**

**НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ НЕОБХОДИМОЕ ПОНИМАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРУЕТСЯ НА ИНТУИТИВНО ПОНЯТНЫХ СХЕМАХ ИЛЛЮСТРИРУЮЩИХ ТЕ ИЛИ ИНЫЕ ПРОЦЕССЫ РАБОТЫ. ТАКАЯ НАГЛЯДНОСТЬ ПОЗВОЛЯЕТ ДОБИТЬСЯ ПОНИМАНИЯ ПРИНЦИПОВ РАБОТЫ БИЗНЕСА И ДЕЙСТВУЮЩИХ НА НЕГО ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ У ЛЮДЕЙ С САМЫМИ РАЗНЫМИ ОСОБЕННОСТЯМИ ВОСПРИЯТИЯ И УРОВНЕМ ЗНАНИЙ.**

**НА ЭТОМ ЭТАПЕ ПРОИСХОДИТ ПРОРАБОТКА СЛОЖИВШИХСЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТЕРЕОТИПОВ, НА НАГЛЯДНЫХ ПРИМЕРАХ ОТРАБАТЫВАЮТСЯ НАВЫКИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ. В ОСНОВНОЙ ЧАСТИ ПРОГРАММЫ ПРОИСХОДИТ ПОДКРЕПЛЕНИЕ ПОЛУЧЕННОГО ИНТУИТИВНОГО ПОНИМАНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИМИ ОСНОВАМИ. ИЗУЧЕНИЕ ОСНОВНЫХ ДИСЦИПЛИН МЕНЕДЖМЕНТА НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, ПОЗВОЛЯЕТ СФОРМИРОВАТЬ У ОБУЧАЮЩИХСЯ КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ БАЗУ ЗНАНИЙ.**

**ПО ОКОНЧАНИИ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ МЕТОДИКИ ПОЗВОЛЯЮТ РУКОВОДИТЕЛЮ САМОСТОЯТЕЛЬНО ПРОВОДИТЬ ДИАГНОСТИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ, СТРАТЕГИЧЕСКИ ПЛАНИРОВАТЬ ЕГО РАЗВИТИЕ, СНИЖАТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ.**

**- ЕСЛИ Я ПРОПУЩУ ЗАНЯТИЕ, МНЕ БУДУТ ПОНЯТНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ТЕМЫ?**

**- ДА. В ПРОГРАММУ ЗАЛОЖЕН ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ И ПОДДЕРЖКА ПОЛУЧЕННЫХ ЗНАНИЙ!**

**ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАКСИМАЛЬНО ПОЛНОГО ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОГРАММЫ МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ СИСТЕМУ «НАСЛОЕНИЯ» ИНФОРМАЦИИ.**

**КАЖДЫЙ СЕМИНАР ИМЕЕТ КОНКРЕТНУЮ ТЕМАТИКУ, НО ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ СОЧЕТАНИЕ РАЗНЫХ КУРСОВ И ДИСЦИПЛИН, ОСВЕЩАЮЩИХ ТОТ ИЛИ ИНОЙ АСПЕКТ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ВСЕСТОРОННЕ ЭТОТ ВОПРОС РАЗОБРАТЬ. ДАЛЕЕ В ПРОГРАММЕ ЭТИ ЖЕ ТЕМАТИКИ ИЛЛЮСТРИРУЮТ СЕМИНАРЫ ПОСВЯЩЕННЫЕ ОБЩИМ ДИСЦИПЛИНАМ (МАРКЕТИНГ, КАДРОВОЕ ДЕЛО И ПРОЧ.). ТАКАЯ «ГОЛОГРАФИЧЕСКАЯ» СИСТЕМА ПОДАЧИ ИНФОРМАЦИИ ПОЗВОЛЯЕТ ПРЕПОДАВАТЕЛЮ ВЕСТИ ПОСТОЯННЫЙ ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ, И, ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ, ДОБИВАТЬСЯ БОЛЕЕ ГЛУБОКОГО ПОНИМАНИЯ ВОПРОСА У КАЖДОГО ОБУЧАЮЩЕГОСЯ.**

**- СМОГУ ЛИ Я РАБОТАТЬ В ПЕРИОД ОБУЧЕНИЯ ПО ПРОГРАММЕ?**

**- ДА, СОВМЕСТИТЬ ОБУЧЕНИЕ С РАБОТОЙ БУДЕТ ВОЗМОЖНО. РЕЖИМ ЗАНЯТИЙ РАССЧИТАН НА ОБУЧЕНИЕ ДЕЙСТВУЮЩИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ.**

**ДЛЯ МАКСИМАЛЬНОГО УДОБСТВА ОБУЧЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ ПРОВОДИТСЯ В БУДНИЕ ДНИ, В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ ДНЯ, ДВА РАЗА В НЕДЕЛЮ. ТАКОЙ ГРАФИК ПОЗВОЛЯЕТ ДЕЙСТВУЮЩЕМУ РУКОВОДИТЕЛЮ НЕ ВЫПАДАТЬ ИЗ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА, ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ РАБОТЫ ВТОРУЮ ПОЛОВИНУ ДНЯ, БОЛЕЕ АКТИВНУЮ В ДАННОМ ВИДЕ БИЗНЕСА.**

**ПОВТОРЕНИЕ ТЕМ И УДОБНОЕ ВРЕМЯ ЗАНЯТИЙ МИНИМИЗИРУЮТ ВОЗМОЖНЫЕ «СРЫВЫ» ГРАФИКА ОБУЧЕНИЯ.**

**У МЕНЯ НЕТ СВОЕГО БИЗНЕСА, ГДЕ ЕЩЁ Я СМОГУ ПРИМЕНИТЬ ПОЛУЧЕННЫЕ ЗНАНИЯ?**

**СЕЙЧАС СПРОС НА ПРОФЕССИОНАЛОВ ВО ВСЕХ ОБЛАСТЯХ РАСТЕТ. В БИЗНЕСЕ НАСТОЯЩИЙ ПРОФЕССИОНАЛ ТОТ, КТО УМЕЕТ РАЗВИВАТЬ НАПРАВЛЕНИЕ, ПОЛУЧАТЬ ПРИБЫЛЬ, ОБЕСПЕЧИВАТЬ УСТОЙЧИВУЮ РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИМЕТЬ СВОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ГОЛОС.**

**ИМЕННО ТАКИЕ ЛЮДИ ИНТЕРЕСНЫ ТЕПЕРЬ ИНВЕТОРАМ И ИНВЕСТИЦИОННЫМ КОМПАНИЯМ.**

**В ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА РЕАЛИЗАЦИЯ КРУПНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ. ГОРОД НУЖДАЕТСЯ В РАЗВИТОЙ СИСТЕМЕ ЦЕНТРОВ СЕМЕЙНОГО ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ОТДЫХА – ТРИ КРУПНЫХ ОБЪЕКТА В РАЗНЫХ РАЙОНАХ ГОРОДА. ТАК ЖЕ ПРОГНОЗИРУЕТСЯ ПОЯВЛЕНИЕ ОКОЛО 6-И РАЗВИТЫХ ГОРОДСКИХ СЕТЕВЫХ ПРОЕКТОВ (САЛОНОВ КРАСОТЫ) РАЗНОГО УРОВНЯ И НАПРАВЛЕННОСТИ (СОЦИАЛЬНЫХ, МОЛОДЕЖНЫХ, СРЕДНЕГО КЛАССА, ИМИДЖЕВЫХ И ПРОЧ.).**

**НА ТАКОМ ФОНЕ, ВЛАДЕЛЬЦЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА БУДУТ ВЫНУЖДЕНЫ МЕНЯТЬ СВОЙ ПОДХОД К ВЕДЕНИЮ ДЕЛ НА БОЛЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ. ИЛИ ИМ ПРИДЕТСЯ УХОДИТЬ С РЫНКА, УСТУПАЯ МЕСТО БОЛЕЕ ЭНЕРГИЧНЫМ И ПОДГОТОВЛЕННЫМ КОНКУРЕНТАМ.**

**А МОЖНО ЛИ ПОСЕЩАТЬ ТОЛЬКО ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ, ПО ПРИНЦИПУ – «МИНИМУМ ТЕОРИИ И МАКСИМУМ ПРАКТИКИ»?**

**ДА, МОЖНО. НО ТАКОЕ ОБУЧЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОБРАЗОВАНИЕМ, ТЕМ БОЛЕЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИМ. СООТВЕТСТВЕННО ВЫДАЧА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ ТАК ЖЕ НЕ ПРЕДУСМОТРЕНА.**

**«МИНИМУМ ТЕОРИИ – МАКСИМУМ ПРАКТИКИ!» - ТАКОЙ ПРИЗЫВ ЧАСТО ЗВУЧИТ В РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛАХ РАЗНЫХ ОБУЧАЮЩИХ КУРСОВ. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ К ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ СФОРМИРОВАЛОСЬ ЗАКОНОМЕРНОЕ НЕДОВЕРИЕ – ОНА КАЖЕТСЯ НЕНУЖНОЙ И МАЛО УВЛЕКАТЕЛЬНОЙ.**

**ВЕДЬ СДЕЛАТЬ ПРОЦЕСС ПРЕПОДАВАНИЯ ТЕОРИИ ИНТЕРЕСНЫМ И ПОЛЕЗНЫМ ДЛЯ ВЗРОСЛОГО СЛУШАТЕЛЯ, ТРЕБУЕТ ОТ ЛЕКТОРА НЕ ТОЛЬКО ЗНАНИЙ В КОНКРЕТНОЙ ОБЛАСТИ, НО И ВЛАДЕНИЯ МЕТОДИКАМИ И ПРИЕМАМИ ОБУЧЕНИЯ.**

**ПОЛУЧЕНИЕ ПРИКЛАДНЫХ НАВЫКОВ БЕЗ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ОГРАНИЧИВАЕТ КРУГОЗОР РУКОВОДИТЕЛЯ И ЕГО СПОСОБНОСТЬ К САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ.**

**БЕЗУСЛОВНО, СУГУБО ПРАКТИЧЕСКАЯ СТОРОНА НЕОБХОДИМА В ОВЛАДЕНИИ ПРОФЕССИЕЙ, НО ЭТО ПРИЕМЛЕМО ТОЛЬКО В КРАТКОСРОЧНЫХ ПРОГРАММАХ, ПРИЗВАННЫХ ОСВЕТИТЬ КАКОЙ-ТО ОТДЕЛЬНЫЙ ВОПРОС ДЛЯ СЛУШАТЕЛЕЙ...УЖЕ ЯВЛЯЮЩИХСЯ ДИПЛОМИРОВАННЫМИ РУКОВОДИТЕЛЯМИ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ.**

**ПРОХОЖДЕНИЕ МАСТЕР-КЛАССОВ НЕОБХОДИМО, НО НЕ ДАЕТ СЛУШАТЕЛЯМ ОБРАЗОВАНИЯ.**

**НЕКОТОРЫЕ ПРАКТИКИ ХОРОШО ОБХОДЯТСЯ БЕЗ ОБРАЗОВАНИЯ И ДАЖЕ УЧАТ ДРУГИХ!**

**- А МНОГИЕ ДРУГИЕ ПРАКТИКИ ПЛОХО ОБХОДЯТСЯ БЕЗ ОБРАЗОВАНИЯ И ХОТЯТ УЧИТЬСЯ.**

**ВЫСОКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ НЕ ВОЗНИКНЕТ ПО МАНОВЕНИЮ ВОЛШЕБНОЙ ПАЛОЧКИ. РУКОВОДИТЕЛЬ, КОТОРЫЙ НИКОГДА НЕ ОБУЧАЛСЯ МЕНЕДЖМЕНТУ, ИСПОЛЬЗУЕТ ИСТОЧНИКИ «УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ВДОХНОВЕНИЯ», КАЖУЩИЕСЯ ЕМУ НАДЕЖНЫМИ:**

**СОБСТВЕННЫЙ ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ;**

**ПРИМЕР ДРУГИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ, КОТОРЫХ ОН МОЖЕТ НАБЛЮДАТЬ;**

**КНИГИ, ИНТЕРНЕТ, ПОСОБИЯ, СЕМИНАРЫ;**

ОПЫТ, ПРИОБРЕТЕННЫЙ ЦЕНОЙ ЛИЧНЫХ НАХОДОК И ОШИБОК (ОПЛАЧИВАТЬ ИХ И ПОРОЖДЕННЫЕ ИМИ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИХОДИТСЯ, КАК ПРАВИЛО, ПРЕДПРИЯТИЮ).  
СКОЛЬКО ЖЕ ЛЕТ НУЖНО ПОТРАТИТЬ, ЧТО БЫ ИЗ ВСЕГО ЭТОГО ХАОСА СЛОЖИЛАСЬ СТРОЙНАЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА? ВСЕЙ ЖИЗНИ МОЖЕТ НЕ ХВАТИТЬ!  
Судя по тому, как умело и эффективно некоторые убежденные практики продают свои образовательные услуги, можно с уверенностью утверждать, что сами они предпочли пройти как раз глубокое и всестороннее обучение бизнесу.

Пройдя обучение, я смогу вести управленческую деятельность в другой области?  
Да. Программы подготовки руководителей в 150 и 550 часов, дают знания и навыки, позволяющие эффективно управлять и быть руководителем предприятия малого и среднего бизнеса в секторе B2C, а профессиональной специфике новой отрасли будет необходимо обучиться дополнительно.

Мы заинтересованы в том, что бы у каждого подготовленного по Программе руководителя были максимальные возможности, в том числе и реализовать свой управленческие возможности в другой сфере. Такой подход повсеместно применяется при обучении руководящих работников, так как потенциал человека имеющего лидерское начало требует самой разносторонней реализации.

Программа включают ряд системообразующих курсов, формирующих будущего управленца:

**МЕНЕДЖМЕНТ**  
**МАРКЕТИНГ**  
**УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**  
**ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Все курсы интегрируют научные знания экономики, социологии, права, психологии, юриспруденции, а также управленческих дисциплин, включая стратегический менеджмент, организационное поведение, управление проектами и др.

Такая совокупность дисциплин позволяет:

- добиться глубокого понимания организационных процессов и методов управления ими, как определяющих факторов эффективности и конкурентоспособности предприятия;
- обучить методам анализа текущей ситуации и принятия управленческих решений;
- развить системное конструктивное управленческое мышление, позволяющее ориентироваться и решать управленческие задачи в сложной и динамичной внешней среде, с учетом конкретной локации объекта (объектов) управления;
- сформировать предпосылки для достижения формального и неформального лидерства, управления групповой деятельностью;
- выработать навыки управленческого мышления и поведения (на примере отработки конкретных управленческих ситуаций).

Хорошее обучение - это такое обучение, после завершения которого, перед выпускником открывается новый мир - новые перспективы, новые контакты, новые идеи, новые силы!  
Какими мы видим наших выпускников?

Во-первых – востребованными, во-вторых – востребованными и ещё раз – востребованными!  
Развитие российской экономики нуждается в подготовленных управленцах свободно владеющих современными знаниями и навыками.  
Основное направление инвестиций – люди!  
Инвестируйте в свой потенциал. Позвольте другим инвестировать Вас и Ваши идеи.  
Будьте готовы получить лучшее!

### **Благодарности**

*Авторы выражают признательность за искреннюю поддержку, ценные рекомендации и профессиональную оценку:*

*Буновой Гаянэ Григорьевне – настоящему профессионалу индустрии красоты, опытному руководителю, ставшему идеологом и организатором Санкт-Петербургского клуба руководителей индустрии красоты (СПБКРИК).*

**ШЕПЕТЕ АЛЕКСАНДРУ ПАВЛОВИЧУ - ДОКТОРУ ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОРУ, ДЕКАНУ ФАКУЛЬТЕТА ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ И ПРОГРАММИРОВАНИЯ ГУАП, ДИРЕКТОРУ ИНСТИТУТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ.**

**ЯКОВЛЕВУ АЛЕКСАНДРУ ВИКТОРОВИЧУ – КАНДИДАТУ ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТУ ГУАП.**

**ВСЕМ УЧАСТНИКАМ СТУДИИ ДИЗАЙНА KLAUSTROOM И, ОТДЕЛЬНО, БАСТРАКОВУ НИКОЛАЮ ЗА ИДЕЮ ОБЛОЖЕК ДЛЯ СЕРИИ ИЗДАНИЙ ОБ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ.**