

ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИТНЕСА»

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор ЧОУ ДПО

«Национальный Университет Фитнеса»



Бухарев Д.В.
01 сентября 2023г.

**ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ**

«Управляющий фитнес-клубом»

Вид профессиональной деятельности

**«Управление деятельностью и развитием организации (подразделения организации),
входящей в систему спортивной подготовки».**

Наименование квалификации (профессии, специальности)

«Управляющий фитнес-клубом»

Форма обучения:

**заочная с применением дистанционных образовательных технологий
288 часов**

г. Санкт-Петербург
2023 г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1 Цель реализации программы

Программа «Управляющий фитнес-клубом» разработана в соответствии с требованиями следующих нормативно-правовых документов:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

2. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 01 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».

3. Методические рекомендации-разъяснения по разработке дополнительных профессиональных программ на основе профессиональных стандартов (утв. Министерством образования и науки Российской Федерации 22.04.2015 № ВК 1032/06).

4. Приказ Минтруда России № 950н от 24 декабря 2020 г. «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по продвижению фитнес-услуг» (утв. приказом Минтруда России № 950н от 24 декабря 2020 г.)

4. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 56644-2015 Услуги населению. Фитнес-услуги. Общие требования.

5. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 57116-2016 Общие требования к фитнес-объектам.

6. Федеральный закон "О внесении изменений в Федеральный закон "О физической культуре и спорте в Российской Федерации" в части совершенствования деятельности фитнес-центров" от 02.08.2019 № 303-ФЗ.

Целью реализации дополнительной профессиональной программы является получение слушателями профессиональных компетенций, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности в области управления деятельностью и развитием организации, входящей в систему спортивной подготовки.

В процессе обучения решаются следующие задачи:

- освоение теоретических знаний в области планирования, реализация, контроль деятельности фитнес-клуба;
- освоение теоретических знаний в области маркетинга фитнес-услуг;
- формирование способности к управлению различными аспектами деятельности фитнес-клуба;
- формирование способностей к проектной и процессной деятельности в управлении фитнес-клубом.

1.2. Характеристика нового вида профессиональной деятельности.

а) Область профессиональной деятельности слушателя, прошедшего обучение по программе профессиональной переподготовки для выполнения нового вида профессиональной деятельности «Управление деятельностью и развитием организации (подразделения организации), входящей в систему спортивной подготовки», включает:

- совокупность средств, способов и методов управления, направленных на развитие деятельности спортивной организации в соответствии целевыми показателями;

- исследование спроса на фитнес-услуги и формирование линейки продукта;
- операционное администрирование и контроль деятельности подразделений фитнес-клуба;
- ведение различных форм отчетности, связанной с деятельностью фитнес-клуба;
- обеспечение безопасности и соблюдение гигиенических требований и норм к деятельности фитнес-клуба.

б) Объектами профессиональной деятельности являются:

- процессы управления;
- материально-техническое обеспечение фитнес-клуба;
- нормативная документация в области профессиональной деятельности.

в) Слушатель, успешно завершивший обучение по данной программе, должен решать следующие профессиональные задачи в соответствии с видами профессиональной деятельности:

- проведение анализа деятельности фитнес-клуба;
- составление краткосрочных и долгосрочных планов и разработка программ физкультурно-оздоровительной, тренировочной и соревновательной деятельности фитнес-клуба;
- планирование материально-технического обеспечения деятельности фитнес-клуба;
- планирование расходов и формирование бюджетов фитнес-клуба;
- планирование привлечения кадров по видам спорта для реализации деятельности и мероприятий клуба, развития и повышения профессиональной квалификации кадров;
- планирование продвижения фитнес-программ и фитнес-продуктов;
- контролирование исполнения планов и программ клуба;
- подготовка отчетной документации по управлению деятельностью фитнес-клуба, в том числе с применением информационных систем.

Г) Достижение 6 уровня квалификации в соответствии с профессиональным стандартом «Руководитель организации (подразделения организации), осуществляющей деятельность в области физической культуры и спорта», утвержденным приказом Минтруда России № 363н от 27 апреля 2023 г.

1.3 Требования к результатам освоения программы

В результате освоения программы слушатель должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

- способность использовать правовые и экономические знания для планирования и осуществления деятельности фитнес-клуба, контроля целевых показателей развития;
- способность использовать методики проектного менеджмента для обеспечения эффективного управления фитнес-клубом;

- способность использовать методики процессного менеджмента для обеспечения эффективного управления бизнес-процессами фитнес-клуба.
- способность использовать методики эффективного менеджмента в организации деятельности фитнес-клуба и работы его департаментов;
- способность определять маркетинговую стратегию и управлять продажами в фитнес-индустрии;
- способность обеспечивать эффективную кадровую политику и развитие персонала в фитнес-индустрии;
- способность формировать отчетную документацию по управлению деятельностью фитнес-клуба, в том числе с применением информационных систем;
- способность использовать электронное, цифровое и коммуникационное оборудование в управленческой деятельности, использовать цифровые технологии с соблюдением требований информационной безопасности и защиты персональных данных.

В результате освоения программы слушатель должен:

1) приобрести следующие необходимые знания:

- требований законодательства Российской Федерации к соблюдению порядка сбора и защиты персональных данных;
- требований законодательства Российской Федерации к обеспечению информационной безопасности;
- законодательства Российской Федерации в сфере физической культуры и спорта;
- законодательства Российской Федерации в сфере ответственности физических, юридических лиц за нарушение требований по антидопингу;
- законодательства Российской Федерации в сфере регулирования трудовых отношений в области физической культуры и спорта;
- субстанций и (или) методов, запрещенных для использования в спорте постоянно и только в соревновательный период по виду спорта;
- процедур допинг-контроля в спорте, включая адаптивный спорт;
- алгоритма допинг-контроля во время соревнований и во внесоревновательный период;
- методов анализа факторов внешней и внутренней среды;
- основ планирования, бюджетирования и порядка финансирования;
- методов разработки программ физкультурно-оздоровительной и (или) физкультурно-массовой, тренировочной и соревновательной деятельности;
- календарей проведения муниципальных, региональных, всероссийских, международных спортивных мероприятий;
- правил и регламентов организации работы по направлениям деятельности (воспитательная, антидопинговая работа, материально-техническое, медико-биологическое обеспечение) с учетом специфики видов спорта;
- требований к оформлению, реквизитам, порядку разработки и утверждения локальных нормативных актов;
- требований к экипировке, спортивному инвентарю и оборудованию по видам спорта;
- технологий управления деятельностью физкультурно-спортивной организации;
- систем финансового, бухгалтерского и статистического учета реализации уставной деятельности фитнес-клуба;

- федеральных стандартов спортивной подготовки по виду спорта (спортивной дисциплине);
- профессионально-этических требований делового общения;
- основ информационных технологий в профессиональной деятельности;
- правил составления отчетной документации по управлению планированием деятельности фитнес-клуба;
- регламентов работы с информационными системами, включая ограничения, допуски и порядок их применения;
- правил работы с аналитическими, справочными правовыми системами;
- технологии работы с поисковыми системами, информационными ресурсами, базами данных и цифровыми сервисами;
- цифровых средств коммуникации для проведения работы;
- порядка использования электронных и технических устройств для обеспечения трудовых процессов;
- правил, видов, алгоритмов оказания первой помощи до оказания медицинской помощи;
- структуры бюджета фитнес-клуба;
- функций менеджера в управлении фитнес-клубом;
- способов распределения, постановки задач и контроля исполнения;
- стандартов управления качеством;
- метрик удовлетворенности клиента;
- способов получения и анализа обратной связи;
- основных форм оплаты труда в фитнес-индустрии;
- способов мотивации персонала в фитнес-индустрии;
- принципов и алгоритмов процессного управления;
- видов рисков в деятельности фитнес-клуба;
- способов обеспечения безопасности клиентов и персонала в фитнес-клубе;
- каналов коммуникации и каналов привлечения клиента;
- особенностей информационного маркетинга;
- современных методов продаж и принципов ценообразования;
- методы оценки персонала.

2) приобрести следующие необходимые умения:

- анализировать деятельность фитнес-клуба с учетом внутренних и внешних факторов для планирования деятельности и разработки программ;
- разрабатывать и согласовывать планы и программы физкультурно-оздоровительной и или физкультурно-массовой, тренировочной и соревновательной деятельности фитнес-клуба, с учетом календарей проведения муниципальных, региональных, всероссийских, международных спортивных мероприятий;
- планировать работу по направлениям деятельности (воспитательная, антидопинговая работа, материально-техническое, медико-биологическое обеспечение) с учетом специфики видов спорта;
- рассчитывать достаточность и необходимость персонала, материально-технических ресурсов для обеспечения выполнения планов работы фитнес-клуба;
- анализировать данные финансовой, статистической отчетности и принимать решения по формированию бюджета фитнес-клуба;

- выполнять анализ расходов и контролировать исполнение планов расходов с учетом утвержденных бюджетов фитнес-клуба;
- обеспечивать мероприятия по привлечению кадров по видам спорта;
- утверждать персональные графики работников фитнес-клуба;
- разрабатывать и внедрять локальные нормативные акты по обеспечению основной деятельности организации, по кадровым вопросам, мотивации и стимулированию персонала;
- планировать и обеспечивать организацию мероприятий по развитию персонала;
- вести отчетную документацию по управлению планированием деятельности фитнес-клуба;
- пользоваться цифровыми технологиями при выполнении работы;
- использовать электронное, цифровое и коммуникационное оборудование;
- применять цифровую коммуникацию с соблюдением требований информационной безопасности и защиты персональных данных;
- организовывать оказание первой помощи до оказания медицинской помощи;
- использовать приемы тайм-менеджмента при организации работы фитнес-клуба;
- составлять бюджет движения бюджетных средств;
- рассчитывать рентабельность услуги и организации;
- формировать линейку фитнес-продуктов;
- проектировать стандарты качества обслуживания;
- делегировать полномочия и формировать поручения подчиненным;
- формировать основные факторы конкурентоспособности фитнес-клуба;
- проводить оценку конкурентоспособности фитнес-клуба;
- конструктивно реагировать на критику;
- учитывать факторы ценообразования в фитнес-индустрии.

3) приобрести навыки:

- использования методик краткосрочного и долгосрочного планирования;
- использования поисковых, справочных, аналитических систем, информационных ресурсов, баз данных и цифровых сервисов;
- формирования данных в информационных системах;
- управления временем своим и сотрудников фитнес-клуба;
- формирования линейки фитнес-продуктов;
- построения бизнес-модели фитнес-клуба;
- навыки расчетов доходов и расходов бюджета фитнес-клуба;
- анализа клиентской базы;
- эффективной коммуникации с руководителем;
- формирования расписания групповых тренировок;
- сегментирования аудитории фитнес-клуба;

1.4. Требования к уровню подготовки поступающего на обучение, необходимому для освоения программы.

Лица, желающие освоить дополнительную профессиональную программу, должны иметь один из следующих уровней образования:

- высшее образование или среднее профессиональное образование в области менеджмента или в области физической культуры и спорта с направленностью "спортивный менеджмент";
- высшее образование или среднее профессиональное образование в области физической культуры и спорта или в области обороны и безопасности государства по служебно-прикладной физической подготовке и дополнительное профессиональное образование - программы повышения квалификации по спортивному менеджменту;
- высшее образование (непрофильное) или среднее профессиональное образование (непрофильное) и дополнительное профессиональное образование..

Наличие указанного образования должно подтверждаться документом государственного или установленного образца.

Желательно иметь стаж работы (не менее года) в сфере физической культуры и спорта или руководства организацией (не менее пяти лет) любой сферы деятельности, подтвержденный записью в трудовой книжке.

1.5. Трудоемкость обучения

Нормативная трудоемкость обучения по данной программе – 288 часов, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы слушателя.

1.6. Форма обучения

Форма обучения – заочная, без отрыва от производства, с использованием дистанционных образовательных технологий в полном объеме.

1.7. Режим занятий

При заочной форме обучения учебная нагрузка устанавливается не более 30 часов в неделю, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы слушателя.

1.8. Срок освоения программы.

Срок освоения программы профессиональной переподготовки - 12 недель.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план

Наименование дисциплин	Всего, часов	Всего аудиторных часов	Аудиторные занятия, час.		Самостоятельная работа	Текущий контроль	Промежуточный контроль	Итоговый контроль
			Лекции (лист)	Семинары				
1. Основы управления фитнес-клубом	64	28	28	-	30	4	2	
2. Управление проектами в деятельности фитнес-клуба	46	18	18	-	20	6	2	
3. Эффективный менеджмент	58	20	20	-	28	8	2	
4. Процессный менеджмент в управлении фитнес-клубом	30	12	12	-	12	4	2	
5. Управление продажами в фитнесе	56	24	24	-	26	4	2	
6. Управление персоналом в фитнесе	28	12	12	-	14		2	
Итоговая аттестация (экзамен)	6							6
ИТОГО	288	114	114	-	128	26	12	6

2.2. Календарный учебный график

Наименование дисциплины	Кол-во часов	Недели обучения											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Основы управления фитнес-клубом	64	24	24	16									
2. Управление проектами в деятельности фитнес-клуба	46			8	24	14							
3. Эффективный менеджмент	58					10	24	24					
4. Процессный менеджмент в управлении фитнес-клубом	30								24	6			
5. Управление продажами в фитнесе	56									18	24	14	
6. Управление персоналом в фитнесе	28											10	18
Итоговая аттестация (экзамен)	6												6
Всего	288	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Материально-технические условия реализации программы

Теоретическая подготовка и изучения материалов по практике выполнения упражнений проходят на электронном ресурсе и не предусматривает наличия лекционных аудиторий.

Перечень средств обучения, необходимых для реализации дополнительной профессиональной программы:

Платформа для создания онлайн-школ GetCourse — мультимодальная Web платформа для создания собственных онлайн-школ/курсов полного цикла с сервисом предиктивной аналитики на базе искусственного интеллекта для осуществления преподавательской деятельности в режиме онлайн. На платформе размещены видеолекции по каждой теме, практические занятия в форме вебинаров, список литературы, раздаточные материалы (словари, шаблоны программ и документов, дополнительная справочная информация), тестовые задания для слушателей с автоматической проверкой.

Слушатели получают доступ на платформу со своих электронных устройств (персонального компьютера, планшета, телефона) через логин и пароль.

4. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ

Итоговая аттестация обучающихся, освоивших программу профессиональной переподготовки, проводится в форме экзамена, включающего в себя теоретическую и практическую часть.

Теоретическая часть экзамена проводится по дисциплинам «Основы управления фитнес-клубом», «Управление проектами в деятельности фитнес-клуба», «Эффективный менеджмент», «Процессный менеджмент в управлении фитнес-клубом», «Управление продажами в фитнесе», «Управление персоналом в фитнесе».

Примерные вопросы к экзамену:

1. Правовые основы деятельности фитнес-клуба,
2. Бизнес-модель фитнес-клуба, ее значение и структура.
3. Управление бюджетом фитнес-клуба.
4. Использование проектного подхода в управлении фитнес-клубом, границы применимости.
5. Формирование и поддержание качества фитнес-услуги.
6. Создание линейки фитнес-продукта и наполнение фитнес-продукта.
7. Виды первичной отчетности и текущей документации в подразделениях фитнес-клуба.
8. Ценообразование дополнительных услуг фитнес-подразделения.
9. Правила эффективного совещания.
10. Основные принципы взаимодействия с руководителем.
11. Принципы делегирования полномочий и формирования поручений.
12. Основные риски в деятельности фитнес-клуба и способы их минимизации.
13. Использование процессного менеджмента в управлении фитнес-клуба.
14. Проектирование системы показателей в управлении фитнес-клуба.
15. Основные документы, необходимые в деятельности фитнес-клуба.
16. Обеспечение безопасности в фитнес-клубе.
17. Основы позиционирования фитнес-клуба на рынке.
18. Методы анализа конкурентов и создание конкурентного профиля
19. Особенности цифрового маркетинга
20. Использование CRM системы в продажах, ее функции и настройки эффективности.

21. Методы стимулирования продаж в фитнес-клубе.
22. Управление продажами, его основные элементы и методы.
23. Проектирование вакансии и отбор соискателей на позицию в фитнес-клубе.
24. Индивидуальная программа развития сотрудника фитнес-клуба.

Лицам, успешно освоившим программу профессиональной переподготовки «Управляющий фитнес-клубом» и прошедшим итоговую аттестацию, выдается диплом о профессиональной переподготовке с указанием нового вида профессиональной деятельности «Управление деятельностью и развитием организации (подразделения организации), входящей в систему спортивной подготовки».

5. СОСТАВИТЕЛИ ПРОГРАММЫ

Левицкий Тимофей Григорьевич – консультант по управлению (стратегия, управление персоналом, информационные системы, организационное развитие), бизнес-тренер, руководитель проектов. Работает в больших и средних компаниях с 2002 года.

Образование высшее, инженер-конструктор. Диссертация по теме «Управление качеством». Дополнительное образование - Бюро Det Norske Veritas, Аудит бизнес-процессов International Management Institute, Brussels, Project Management Школа АСИ, конструирование флота, методология Rapid Foresight
Английский язык – уровень Proficient Use

За последнее время занимал должности Начальника Управления ИТ на Ижорском трубном заводе (ИТЗ – один из крупнейших поставщиков труб для газовой и нефтяной промышленности России и Европы), Директора по процессам в ФК «Еврокоммерц» (лидер СНГ по факторингу), Директора по организационному развитию ALEX fitness (крупнейшая в России сеть фитнес-клубов эконом-класса).

С 2010 года по 2013 год и с 2019 года по 2020 год — директор по организационному развитию сети фитнес-клубов «Алекс Фитнес». Отвечал за управление персоналом, бизнес-процессы, разработку и мониторинг стратегии, продуктивную работу команды собственников и топов, формирование кадрового резерва.

Управлял комплексными организационными проектами в таких компаниях, как Мултон (производитель соков номер два в России), «Газпром нефть».

Разработал и ведет несколько авторских курсов: по организационному развитию, управлению проектами, подбору персонала .

Автор книги «Мы взорвем этот рыночек. Как стать лидером рынка за три года» о развитии сети клубов «Алекс Фитнес».

6. Рабочая программа учебной дисциплины «Основы управления фитнес-клубом»

6.1. Цель учебной дисциплины

Цель учебной дисциплины – совершенствование или получение новых знаний, умений и навыков слушателями в области управления фитнес-клубом.

6.2. Место учебной дисциплины в структуре программы профессиональной переподготовки

Учебная дисциплина является вводной в программу профессиональной переподготовки. Знания, умения и навыки, полученные в результате изучения данной учебной дисциплины, используются при изучении последующих учебных дисциплин программы профессиональной переподготовки: «Управление проектами в деятельности фитнес-клуба», «Эффективный менеджмент», «Процессный менеджмент в управлении фитнес-клубом», «Управление продажами в фитнесе», «Управление персоналом в фитнесе».

6.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование обучающимися компетенции:

- способность использовать правовые и экономические знания для планирования и осуществления деятельности фитнес-клуба, контроля целевых показателей развития;
- способность формировать отчетную документацию по управлению деятельностью фитнес-клуба, в том числе с применением информационных систем;
- способность использовать электронное, цифровое и коммуникационное оборудование в управленческой деятельности, использовать цифровые технологии с соблюдением требований информационной безопасности и защиты персональных данных.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен получить знания, умения и навыки, которые позволят сформировать соответствующие компетенции для его нового вида профессиональной деятельности. В результате освоения программы слушатель должен:

1) приобрести следующие необходимые знания:

- требований законодательства Российской Федерации к соблюдению порядка сбора и защиты персональных данных;
- требований законодательства Российской Федерации к обеспечению информационной безопасности;
- законодательства Российской Федерации в сфере физической культуры и спорта;
- законодательства Российской Федерации в сфере ответственности физических, юридических лиц за нарушение требований по антидопингу;
- законодательства Российской Федерации в сфере регулирования трудовых отношений в области физической культуры и спорта;
- субстанций и (или) методов, запрещенных для использования в спорте постоянно и только в соревновательный период по виду спорта;
- процедур допинг-контроля в спорте, включая адаптивный спорт;
- алгоритма допинг-контроля во время соревнований и во внесоревновательный период;

- методов анализа факторов внешней и внутренней среды;
- основ планирования, бюджетирования и порядка финансирования;
- правил и регламентов организации работы по направлениям деятельности (воспитательная, антидопинговая работа, материально-техническое, медико-биологическое обеспечение) с учетом специфики видов спорта;
- требований к оформлению, реквизитам, порядок разработки и утверждения локальных нормативных актов;
- технологий управления деятельностью физкультурно-спортивной организации;
- систем финансового, бухгалтерского и статистического учета реализации уставной деятельности фитнес-клуба;
- правил составления отчетной документации по управлению планированием деятельности фитнес-клуба;
- структуры бюджета фитнес-клуба;
- функций менеджера в управлении фитнес-клубом;
- способов распределения, постановки задач и контроля исполнения;

2) приобрести необходимые умения:

- анализировать деятельность фитнес-клуба с учетом внутренних и внешних факторов для планирования деятельности и разработки программ;
- анализировать данные финансовой, статистической отчетности и принимать решения по формированию бюджета фитнес-клуба;
- выполнять анализ расходов и контролировать исполнение планов расходов с учетом утвержденных бюджетов фитнес-клуба;
- утверждать персональные графики работников фитнес-клуба; - вести отчетную документацию по управлению планированием деятельности фитнес-клуба;
- пользоваться цифровыми технологиями при выполнении работы;
- использовать электронное, цифровое и коммуникационное оборудование;

3) приобрести навыки:

- использования методик краткосрочного и долгосрочного планирования;
- построения бизнес-модели фитнес-клуба;
- навыки расчетов доходов и расходов бюджета фитнес-клуба.

6.4. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Общий объем времени, отводимого на изучение учебной дисциплины, составляет 64 часа.

Вид учебной работы	Всего часов
Аудиторные занятия (всего), в том числе:	28
Лекции (Л)	28
Практические занятия (ПЗ)	-
Семинары (С)	-
Лабораторные работы (Л)	-
Самостоятельная работа (СР, всего)	30
Текущая аттестация	4
Вид промежуточной аттестации и его трудоемкость	2 (зачет)
Общая трудоемкость	64

6.5. Разделы учебной дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование разделов (темы) учебной дисциплины (модуля)	Лекции	Семинары	Самостоятельная работа	Всего
1.	Экономика и бизнес-модель фитнес-клуба	16	-	20	20
2.	Роль менеджера в деятельности фитнес-клуба.	12	-	10	30

6.6. Содержание разделов учебной дисциплины

Раздел 1. Экономика и бизнес-модель фитнес-клуба.

Тема 1.1. Нормативно-правовая база фитнес-индустрии.

Законодательство Российской Федерации в сфере физической культуры и спорта. Законодательство Российской Федерации в сфере ответственности физических, юридических лиц за нарушение требований по антидопингу. Законодательство Российской Федерации в сфере управления и организации работы по антидопинговому обеспечению. Законодательство Российской Федерации в сфере управления и организации работы по антидопинговому обеспечению. Законодательство Российской Федерации в сфере формирования требований, правил и стандартов в области антидопинга. Субстанции и (или) методы, запрещенные для использования в спорте постоянно и только в соревновательный период по виду спорта. Алгоритм допинг-контроля во время соревнований и во внесоревновательный период. Процедуры допинг-контроля в спорте, включая адаптивный спорт.

Тема 1.2. Бизнес-модель для фитнес-индустрии.

Понятие бизнес-модели, ее основные элементы. Структура бизнес-модели. Методика построения бизнес-модели Остервальдера.

Тема 1.3. Бюджет фитнес-клуба. Построение бюджета. Виды расходов и доходов. Доходы прямые и косвенные, постоянные и переменные. Бюджет движения денежных средств. Планирование бюджета. Понятие рентабельности. Рентабельность продаж, рентабельность услуги. Маржа, расчет маржи для фитнес-услуги. План факторный анализ бюджета. Инвестиционный бюджет.

Раздел 2. Роль менеджера в деятельности фитнес-клуба.

Тема 2.1. Планирование и результат.

Уровни менеджмента. Целеполагание и результат. Соотношение целей и задач. Постановка целей по SMART. Планирование как механизм достижения целей. Декомпозиция задач. Расстановка приоритетов. Постановка задач подчиненным. Определение сроков. Диаграмма Ганта.

Тема 2.2. Организация исполнения.

Как ставить задачу подчиненным, способы постановки задач, их достоинства и недостатки. Алгоритм постановки задач. Формулировка задач по SMART. Контроль

исполнения как инструмент управления, виды контроля. Этапы контроля, точки контроля. Обратная связь. Структура обратной связи. Координация работы нескольких сотрудников.

Тема 2.3. Вызовы современного менеджмента.

Характеристика современного мира: Изменчивость, неопределенность, сложность, трудности интерпретаций. Сложности, не связанные с технологиями. Трудности менеджмента в современных условиях.

6.7. Семинары.

В данной теме семинары не предусмотрены

6.8. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) основная литература:

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие Москва: ИНФРА-М, 2022 –214 с
2. Абчук, В. А. Менеджмент в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / В. А. Абчук, С. Ю. Трапицын, В. В. Тимченко. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 239 с.
3. Абчук, В. А. Менеджмент в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / В. А. Абчук, С. Ю. Трапицын, В. В. Тимченко. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 249 с.
4. Айдаркина, Е. Е. Теория и практика управления : учебное пособие / Е. Е. Айдаркина ; Южный федеральный университет. — Ростов-на-Дону ; Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2020. — 164 с.
5. Барышев, А. В. Основы разработки управленческого решения : учебное пособие / А.В. Барышев. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. – 164 с.
6. Гарнов А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : Москва : ИНФРА-М, 2022. – 366 с.
7. Григорьев Т. И. Финансовый анализ для менеджеров. Оценка. Прогноз. М.: Юрайт, 2022 – 496 с.
8. Карпов А. Е. 100% практического бюджетирования. Книга 3: Финансовая модель бюджетирования - М.: Результат и качество, 2021. - 305 с.
9. Резник, С. Д. Введение в специальность "Менеджмент организации" / С.Д. Резник, И.А. Игошина, В.С. Резник. - М.: Логос, 2023. - 320 с.
10. Серебренникова, Л. Л. Бюджетирование как инструмент повышения эффективности финансовой деятельности организации ; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. – Москва : б.и., 2020 – 80с.
11. Солдатов, А. В. Менеджмент организации. Взгляд социального психолога / А.В. Солдатов, Т.Д. Василенко, А.В. Селин. - М.: Книжный Клуб Книговек, 2023. - 256 с.
12. Хейг, П. Управленческие концепции и бизнес-модели: полное руководство / Пол Хейг ; пер. с англ. — Москва : Альпина Паблшер, 2019. — 370 с.
13. Хруцкий, В. Е. Внутрифирменное бюджетирование. Теория и практика Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 572 с.

б) дополнительная литература:

1. Жилкина А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 285 с
2. Карпова Т. П., Карпова В. В. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков Издательство: Вузовский учебник, 2021 г. – 302с.
3. Староверова, К. О. Менеджмент. Эффективность управления : учебное пособие для вузов / К. О. Староверова. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 269 с.
4. Трофимова, Л. А. Менеджмент. Методы принятия управленческих решений : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. А. Трофимова, В. В. Трофимов. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 335 с.

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Электронная библиотека «Образовательные ресурсы по экономике, менеджменту»
http://www.library.fa.ru/res_links.asp?cat=edu

6.9. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Теоретическая подготовка и изучения материалов по практике выполнения упражнений проходят на электронном ресурсе и не предусматривает наличия лекционных аудиторий.

Перечень средств обучения, необходимых для реализации дополнительной профессиональной программы:

Платформа для создания онлайн-школ GetCourse — мультимодальная Web платформа для создания собственных онлайн-школ/курсов полного цикла с сервисом предиктивной аналитики на базе искусственного интеллекта для осуществления преподавательской деятельности в режиме онлайн. На платформе размещены видеолекции по каждой теме, практические занятия в форме вебинаров, список литературы, раздаточные материалы (словари, шаблоны программ и документов, дополнительная справочная информация), тестовые задания для слушателей с автоматической проверкой.

Слушатели получают доступ на платформу со своих электронных устройств (персонального компьютера, планшета, телефона) через логин и пароль.

6.10. Методические рекомендации по организации изучения учебной дисциплины

Теоретическая часть материала учебной дисциплины отрабатывается на лекциях. На лекциях излагаются теоретические положения учебной дисциплины и раскрываются принципы создания бизнес-модели фитнес-клуба и роль менеджера в организации его работы.

Для организации самостоятельной работы слушателей по учебной дисциплине курса рекомендуется использовать современные информационные технологии: размещенный в сетевом доступе комплекс учебных и учебно-методических материалов (программа, список рекомендуемой литературы и информационных ресурсов, задания в тестовой форме для самоконтроля и др.). Эффективность самостоятельной работы слушателей целесообразно проверять в ходе текущего и итогового контроля знаний.

6.11. Формы аттестации и оценочные материалы

Текущий контроль предназначен для проверки хода и качества усвоения учебного материала, стимулирования учебной работы обучающихся и совершенствования методики проведения занятий. Он проводится в виде контрольных работ в форме тестов или практических заданий.

Промежуточная аттестация имеет целью определить степень достижения учебных целей по учебной дисциплине и проводится в форме зачета. Зачет проводится в форме тестирования. Слушателям предлагается 10 тестовых заданий с выбором единственного или множественного варианта ответа.

Типовые задания для текущей и промежуточной аттестации.

1. Какие из перечисленных расходов относятся к категории прямых?

- А. зарплата тренеров;
- Б. аренда помещения;
- В. эксплуатационные расходы;
- Г. банковское обслуживание.

Правильный ответ: А.

2. Что показывает рентабельность фитнес-клуба?

- А. баланс доходов и расходов;
- Б. какой процент прибыли клуб получает от выручки;
- В. бюджет движения денежных средств;
- Г. рост чистой прибыли в процентах к предыдущему периоду.

Правильный ответ: Б.

3. Что такое SMART??

- А. инструмент определения сроков;
- Б. инструмент расстановки приоритетов;
- В. инструмент постановки цели;
- Г. инструмент контроля исполнения.

Правильный ответ: В.

7. Рабочая программа учебной дисциплины «Управление проектами в деятельности фитнес-клуба»

7.1. Цель учебной дисциплины

Цель учебной дисциплины – совершенствование или получение новых знаний, умений и навыков слушателями в области управления проектами.

7.2. Место учебной дисциплины в структуре программы профессиональной переподготовки

Знания, умения и навыки, полученные в результате изучения данной учебной дисциплины, используются при изучении последующих учебных дисциплин программы профессиональной переподготовки: «Эффективный менеджмент», «Процессный менеджмент в управлении фитнес-клубом», «Управление продажами в фитнесе», «Управление персоналом в фитнесе».

7.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование обучающимися таких компетенций как:

- способность использовать методики проектного менеджмента для обеспечения эффективного управления фитнес-клубом;
- способность формировать отчетную документацию по управлению деятельностью фитнес-клуба, в том числе с применением информационных систем;
- способность использовать электронное, цифровое и коммуникационное оборудование в управленческой деятельности, использовать цифровые технологии с соблюдением требований информационной безопасности и защиты персональных данных.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен получить знания, умения и навыки, которые позволят сформировать соответствующие компетенции для его нового вида профессиональной деятельности. В результате освоения программы слушатель должен:

- 1) приобрести следующие необходимые знания:
 - правил и регламентов организации работы по направлениям деятельности (воспитательная, антидопинговая работа, материально-техническое, медико-биологическое обеспечение) с учетом специфики видов спорта;
 - календарей проведения муниципальных, региональных, всероссийских, международных спортивных мероприятий;
 - требований к экипировке, спортивному инвентарю и оборудованию по видам спорта;
 - федеральных стандартов спортивной подготовки по виду спорта (спортивной дисциплине);
 - правил работы с аналитическими, справочными правовыми системами;
 - технологии работы с поисковыми системами, информационными ресурсами, базами данных и цифровыми сервисами;
 - цифровых средств коммуникации для проведения работы;
 - стандартов управления качеством;
 - метрик удовлетворенности клиента;

- способов получения и анализа обратной связи;

2) приобрести необходимые умения:

- анализировать деятельность фитнес-клуба с учетом внутренних и внешних факторов для планирования деятельности и разработки программ;
- разрабатывать и согласовывать планы и программы физкультурно-оздоровительной и или физкультурно-массовой, тренировочной и соревновательной деятельности фитнес-клуба, с учетом календарей проведения муниципальных, региональных, всероссийских, международных спортивных мероприятий;
- рассчитывать достаточность и необходимость персонала, материально-технических ресурсов для обеспечения выполнения планов работы фитнес-клуба;
- пользоваться цифровыми технологиями при выполнении работы;
- формировать линейку фитнес-продуктов;
- проектировать стандарты качества обслуживания;

3) приобрести навыки:

- анализа клиентской базы;
- использования поисковых, справочных, аналитических системам, информационных ресурсов, баз данных и цифровых сервисов;
- формирования линейки фитнес-продуктов;

7.4. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Общий объем времени, отводимого на изучение учебной дисциплины, составляет 46 часов.

Вид учебной работы	Всего часов
Аудиторные занятия (всего), в том числе:	18
Лекции (Л)	18
Практические занятия (ПЗ)	
Семинары (С)	-
Лабораторные работы (Л)	-
Самостоятельная работа (СР, всего)	20
Текущая аттестация	6
Вид промежуточной аттестации и его трудоемкость	2 (зачет)
Общая трудоемкость	46

7.5. Разделы учебной дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование разделов (темы) учебной дисциплины (модуля)	Лекции	Семинары	Самостоятельная работа	Всего
1.	Принципы и содержание проектной деятельности.	10	-	10	20
2.	Управление качеством услуги	4	-	6	10
3.	Управление фитнес-продуктом.	4		4	8

7.6. Содержание разделов учебной дисциплины

Раздел 1. Принципы и содержание проектной деятельности.

Тема 1.1. Особенность проектного управления в фитнесе.

Проблема управления изменениями. Проектное управление как последовательность проектов. Отличия проектного и процессного управления, границы применимости. Роли в проекте. Стадии проекта. Области управления проектом: управление продуктом, управление качеством, управление сроками, управление рисками, управление ресурсами. Анализ рисков проекта.

Тема 1.2. Эффективные подходы в проектном управлении.

Гибкие технологии AGILE. SCRUM- технологии в проектном управлении.

Раздел 2. Управление качеством услуги.

Тема 2.1. Качество услуги как удовлетворенность потребителя.

Понятие качества фитнес-услуги. Критерии качества. Проектирование качества фитнес-услуги. Стандарты системы менеджмента качества. Циклический процесс формирования качества. Система обратной связи. Ответственность за качество услуги. Управление качеством через процессы и показатели. Проектирование стандартов качества. Чек-листы как инструмент управления качеством.

Тема 2.2. Метрики удовлетворенности клиента.

Ожидания и опыт клиента. Способы получения обратной связи. Использование информационных технологий для получения и обработки обратной связи. Методики анализа обратной связи. Индекс приверженности потребителей компании. Сервис, его структура, проектирование сервиса. Построение пути клиента. Проектирование портретов клиента на основе анализа клиентской базы. Путь клиента по клубу: проектирование зон фитнес-клуба.

Раздел 3. Управление фитнес-продуктом.

Понятие продукта в фитнесе. Наполнение продукта услугами, технологиями, бизнес-моделью. Формирование линейки продукта в соответствии с потребностями клиента. Тестирование продукта через интервью и фокус группы. Путь от минимально жизнеспособного продукта до максимально востребованного. HADI-цикл. Цифровые продукты в фитнесе.

7.7. Семинары.

В данной теме семинары не предусмотрены

7.8. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) основная литература:

- М.: Стандарты и качество, 2022. - 168 с.

1. Андерсон К. К. Менеджмент, ориентированный на потребителя. - М.: ФАИР-Пресс, 2022. – 288 с.
2. Блэкуэлл Р. Поведение потребителей - М.: Питер, 2023. - 944 с.
3. Гультяев, А. К.. Управление проектами. Русифицированная версия. Самоучитель - М.: Корона-Принт, 2022. - 126 с.
4. Ковалев А. И. Менеджмент качества. Многое в немногих словах - М.: Стандарты и качество, 2023. - 136 с.

5. Кокран К. Нас много - потребитель один. Ориентируемся на потребителя. - М.: Стандарты и качество, 2022. - 168 с.
6. Люханова С. В. Менеджмент качества – Москва : Учеб.-метод. центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2022. – 386 с.
7. Ричард Н. Управление проектами от А до Я-М.: Альпина Паблишер, 2022– 372 с.
8. Хэлдман, К. Управление проектами. Быстрый старт - М.: ДМК Пресс, 2023. - 139 с.

б) дополнительная литература:

1. Фрайд Д. Бизнес без предрассудков - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. – 208 с.
2. Лашински., А. Внутри Apple. Как работает одна из самых успешных и закрытых компаний - Москва: Огни, 2023. - 304 с
3. Макдермотт И. Искусство системного мышления. Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем - М.: Альпина Паблишер, 2022. - 256 с
4. Утенин В. Бизнес замедленного действия, или Практические решения для повышения эффективности организации - М.: Альпина Паблишер, 2022 - 256 с.
5. Хьюберт К. Рамперсад Универсальная система показателей деятельности - М.: Альпина Паблишер, 2023. - 360 с

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Электронная библиотека «Образовательные ресурсы по экономике, менеджменту»
http://www.library.fa.ru/res_links.asp?cat=edu

7.9. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Теоретическая подготовка и изучения материалов по практике выполнения упражнений проходят на электронном ресурсе и не предусматривает наличия лекционных аудиторий.

Перечень средств обучения, необходимых для реализации дополнительной профессиональной программы:

Платформа для создания онлайн-школ GetCourse — мультимодальная Web платформа для создания собственных онлайн-школ/курсов полного цикла с сервисом предиктивной аналитики на базе искусственного интеллекта для осуществления преподавательской деятельности в режиме онлайн. На платформе размещены видеолекции по каждой теме, практические занятия в форме вебинаров, список литературы, раздаточные материалы (словари, шаблоны программ и документов, дополнительная справочная информация), тестовые задания для слушателей с автоматической проверкой.

Слушатели получают доступ на платформу со своих электронных устройств (персонального компьютера, планшета, телефона) через логин и пароль.

7.10. Методические рекомендации по организации изучения учебной дисциплины

Теоретическая часть материала учебной дисциплины отрабатывается на лекциях. На лекциях излагаются теоретические положения учебной дисциплины и раскрываются принципы и методы проектного управления.

Для организации самостоятельной работы слушателей по учебной дисциплине курса рекомендуется использовать современные информационные технологии: размещенный в сетевом доступе комплекс учебных и учебно-методических материалов (программа, список рекомендуемой литературы и информационных ресурсов, задания в тестовой форме для самоконтроля и др.). Эффективность самостоятельной работы слушателей целесообразно проверять в ходе текущего и итогового контроля знаний.

7.11. Формы аттестации и оценочные материалы

Текущий контроль предназначен для проверки хода и качества усвоения учебного материала, стимулирования учебной работы обучающихся и совершенствования методики проведения занятий. Он проводится в виде контрольных работ в форме тестов или практических заданий.

Промежуточная аттестация имеет целью определить степень достижения учебных целей по учебной дисциплине и проводится в форме зачета. Зачет проводится в форме тестирования. Слушателям предлагается 10 тестовых заданий с выбором единственного или множественного варианта ответа.

Типовые задания для текущей и промежуточной аттестации.

1. Человек или организация, которой необходим непосредственный результат проекта - это...
 - А. заказчик;
 - Б. руководитель проекта;
 - В. спонсор;
 - Г. член команды проекта.

Правильный ответ: А.
2. AGILE - это...
 - А. гибкий подход к управлению проектом;
 - Б. эффективный подход к постановке целей;
 - В. механизм распределения задач в команде проекта;
 - Г. метод оптимизации соотношения стоимости и качества продукта.

Правильный ответ: А.
3. В систему менеджмента качества не входит...
 - А. мнение потребителя;
 - Б. мотивированность персонала;
 - В. ответственность руководителя;
 - Г. непрерывность совершенствования.

Правильный ответ: Б.

8. Рабочая программа учебной дисциплины «Эффективный менеджмент»

8.1. Цель учебной дисциплины

Цель учебной дисциплины – совершенствование или получение новых знаний, умений и навыков слушателями в области управления фитнес-клубом.

8.2. Место учебной дисциплины в структуре программы профессиональной переподготовки

Знания, умения и навыки, полученные в результате изучения данной учебной дисциплины, используются при изучении последующих учебных дисциплин программы профессиональной переподготовки: «Процессный менеджмент в управлении фитнес-клубом», «Управление продажами в фитнесе», «Управление персоналом в фитнесе».

8.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование обучающимися таких компетенций как:

- способность использовать методики эффективного менеджмента в организации деятельности фитнес-клуба и работы его департаментов;
- способность формировать отчетную документацию по управлению деятельностью фитнес-клуба, в том числе с применением информационных систем;
- способность использовать электронное, цифровое и коммуникационное оборудование в управленческой деятельности, использовать цифровые технологии с соблюдением требований информационной безопасности и защиты персональных данных.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен получить знания, умения и навыки, которые позволят сформировать соответствующие компетенции для его нового вида профессиональной деятельности. В результате освоения программы слушатель должен:

- 1) приобрести следующие необходимые знания:
 - основных формы оплаты труда в фитнес-индустрии;
 - способов мотивации персонала в фитнес-индустрии;
 - правил составления отчетной документации по управлению планированием деятельности фитнес-клуба;
 - цифровых средств коммуникации для проведения работы; - методов анализа факторов внешней и внутренней среды;
 - методов разработки программ физкультурно-оздоровительной и (или) физкультурно-массовой, тренировочной и соревновательной деятельности;
 - правил и регламентов организации работы по направлениям деятельности (воспитательная, антидопинговая работа, материально-техническое, медико-биологическое обеспечение) с учетом специфики видов спорта;
 - требований к экипировке, спортивному инвентарю и оборудованию по видам спорта;
 - технологий управления деятельностью физкультурно-спортивной организации;
 - профессионально-этических требований делового общения;

- 2) приобрести необходимые умения:

- делегировать полномочия и формировать поручения подчиненным;
- вести отчетную документацию по управлению планированием деятельности фитнес-клуба;
- использовать электронное, цифровое и коммуникационное оборудование;
- использовать приемы тайм-менеджмента при организации работы фитнес-клуба;
- разрабатывать и внедрять локальные нормативные акты по обеспечению основной деятельности организации, по кадровым вопросам, мотивации и стимулированию персонала;

3) приобрести навыки:

- эффективной коммуникации с руководителем;
- управления временем своим и сотрудников фитнес-клуба;
- формирования расписания групповых тренировок.

8.4. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Общий объем времени, отводимого на изучение учебной дисциплины, составляет 58 часов.

Вид учебной работы	Всего часов
Аудиторные занятия (всего), в том числе:	20
Лекции (Л)	20
Практические занятия (ПЗ)	
Семинары (С)	-
Лабораторные работы (Л)	-
Самостоятельная работа (СР, всего)	28
Текущая аттестация	8
Вид промежуточной аттестации и его трудоемкость	2 (зачет)
Общая трудоемкость	58

8.5. Разделы учебной дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование разделов (темы) учебной дисциплины (модуля)	Лекции	Семинары	Самостоятельная работа	Всего
1.	Организация работы фитнес-департамента.	14	-	16	30
2.	Взаимодействие с руководством	2		4	6
3.	Эффективное совещание	2		4	6
4.	Управление временем	2		4	6

8.6. Содержание разделов учебной дисциплины

Раздел 1. Организация работы фитнес-департамента.

Тема 1.1. Основы системы управления фитнес-департаментом.

Организационная структура фитнес-подразделения. Особенности структуры и зависимость от условий среды. Конкурентный преимущества. Основные цели и дополнительные задачи фитнес-департамента. Варианты структуры управления. Варианты

первичной отчетности в подразделении. Ежемесячные, квартальные, годовые отчеты. Текущая документация подразделения. Функции координатора подразделения. Система отбора и этапы формирования команды фитнес-департамента.

Тема 1.2. Формирование расписания групповых тренировок.

Цели и задачи. Основные ориентиры при формировании групп. Варианты групповых тренировок. Описание групповых тренировок. Соотношение и зависимость распределения групповых классов в расписании. Коммерческие классы. Количество групповых тренировок в неделю. ФООТ подразделения. Анализ ресурсов: материально-техническое обеспечение групповых тренировок. Стартовое расписание и сезонные корректировки. Размещение расписания.

Тема 1.3. Ценообразование дополнительных услуг фитнес-подразделения.

Себестоимость фитнес-продукта. Персональные тренировки по направлениям, пакеты услуг, секционные предложения. Факторы ценообразования. Мотивация фитнес-персонала. Основные формы оплаты труда в фитнес-клубе. Комбинированный подход.

Тема 1.4. Сервисное поведение и эффективное взаимодействие в фитнес-подразделении.

Понятие сервисного поведения. Выявление степени удовлетворения потребности. Работа с посетителями. Поиск точек взаимодействия. Работа с претензиями клиента. Коммуникация внутри подразделения. Система поощрения и наказания в подразделении.

Раздел 2. Взаимодействие с руководством

Динамика взаимодействия с руководителем. Матрица «контроль-доверие». Способы повышения доверия руководителя. Каналы коммуникации между руководителем и подчиненным. Идеи запрос ресурсов, обоснование. Модель руководителя по И. Адизесу по стилю менеджмента. Способы взаимодействия в зависимости от стиля руководства.

Раздел 3. Эффективное совещание.

Этапы совещания. Подготовка: формирование повестки, определение круга участников и подготовка сценария совещания. Ход совещания: модерация и самомодерация, осознанное следование повестке, фиксация решений. Контроль и исполнение договоренности. Ресурсы для контроля.

Раздел 4. Управление временем.

Понятие тайм-менеджмента. Актуальность тайм-менеджмента в работе руководителя в современном мире. Делегирование. Матрица Эйзенхауэра.

8.7. Семинары.

По данной дисциплине семинарские занятия не предусмотрены.

8.8. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) основная литература:

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций. - Москва: СИНТЕГ, 2022. - 265 с.
2. Кузнецов В. С., Антонов О.Н. Организация физкультурно-спортивной работы

3. Кузнецов В. С., Теория и история физической культуры – Москва: КНОРУС, 2022.- 450 с.
 4. Лайкер Д. 14 принципов менеджмента ведущей компании мира - М.: Альпина Паблишер, 2022. - 408 с.
 5. Лемер, С. Искусство организации мероприятий. Стоит только начать! - М.: Феникс, 2023. - 288 с.
Москва: КНОРУС, 2023. - 258с.
 6. Парабеллум А. 25-й час. Руководство по управлению временем - М.: Питер, 2021. - 708 с.
 7. Парабеллум А. Как успеть все! Технологии управления временем - М.: Питер, 2023. - 493 с.
 8. Рюттингер Р. Культура предпринимательства - М.: Эком, 2023. - 240 с.
 9. Савчак Д. А., Кравчук Т.А. Организация деятельности фитнес-департамента. – Издательство СибГУФК, 2020. – 211 с.
 10. Чуркин М. Управленческая эффективность руководителя- М.: Альпина Паблишер, 2023. - 240 с.
- б) дополнительная литература:
1. Гаудж П. Исследование мотивации персонала/ Питер Гаудж. - Москва: Наука, 2023. - 272 с.
 2. Ингланд Р.Овладевая ITIL. Скептическое руководство для ответственных лиц - М.: Гаятри/Livebook, 2022. - 200 с.
 3. Соловьев Э. Я.Современный этикет. Деловой протокол - М.: Ось-89, 2022. - 320 с.
 4. Стюарт-Котце Робин. Результативность. Секреты эффективного поведения / - М.: Альпина Паблишер, 2022. - 278 с.
 5. Шапиро С. А. Основы управления персоналом в современных организациях. Экспресс-курс М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2022. - 400 с.

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Электронная библиотека «Образовательные ресурсы по экономике, менеджменту»
http://www.library.fa.ru/res_links.asp?cat=edu

8.9. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Теоретическая подготовка и изучения материалов по практике выполнения упражнений проходят на электронном ресурсе и не предусматривает наличия лекционных аудиторий.

Перечень средств обучения, необходимых для реализации дополнительной профессиональной программы:

Платформа для создания онлайн-школ GetCourse — мультимодальная Web платформа для создания собственных онлайн-школ/курсов полного цикла с сервисом предиктивной аналитики на базе искусственного интеллекта для осуществления преподавательской деятельности в режиме онлайн. На платформе размещены видеолекции по каждой теме, практические занятия в форме вебинаров, список литературы, раздаточные материалы (словари, шаблоны программ и документов, дополнительная справочная информация), тестовые задания для слушателей с автоматической проверкой.

Слушатели получают доступ на платформу со своих электронных устройств (персонального компьютера, планшета, телефона) через логин и пароль.

8.10. Методические рекомендации по организации изучения учебной дисциплины

Теоретическая часть материала учебной дисциплины отрабатывается на лекциях. На лекциях излагаются теоретические положения учебной дисциплины и раскрываются управленческие принципы организации работы фитнес-департамента. В конце лекции предлагаются практические задания для закрепления материала.

Для организации самостоятельной работы слушателей по учебной дисциплине курса рекомендуется использовать современные информационные технологии: размещенный в сетевом доступе комплекс учебных и учебно-методических материалов (программа, список рекомендуемой литературы и информационных ресурсов, задания в тестовой форме для самоконтроля и др.). Эффективность самостоятельной работы слушателей целесообразно проверять в ходе текущего и итогового контроля знаний.

8.11. Формы аттестации и оценочные материалы

Текущий контроль предназначен для проверки хода и качества усвоения учебного материала, стимулирования учебной работы обучающихся и совершенствования методики проведения занятий. Он проводится в виде контрольных работ в форме тестов или практических заданий.

Промежуточная аттестация имеет целью определить степень достижения учебных целей по учебной дисциплине и проводится в форме зачета. Зачет проводится в форме тестирования. Слушателям предлагается 10 тестовых заданий с выбором единственного или множественного варианта ответа.

Типовые задания для текущей и промежуточной аттестации.

1. Какие задачи фитнес-департамента относятся к дополнительным?
 - А. рост объема продаж дополнительных услуг;
 - Б. сохранение и увеличение доли вовлеченности посетителей клуба в имеющиеся направления;
 - В. поиск и выявление инновационных направлений в рамках действующего рынка;
 - Г. новые фитнес-концепции.

Правильный ответ: Г.
2. При расчете себестоимости секции на одного посетителя нужно ориентироваться на...
 - А. самое дорогое посещение;
 - Б. самое дешевое посещение;
 - В. среднее по стоимости посещение;
 - Г. среднее по рынку.

Правильный ответ: А.
3. Кто должен участвовать в совещании?
 - А. руководители всех подразделений;
 - Б. все, кто участвует в принятии решений, по вопросам, заявленным в повестке;

В. все руководители, кроме обеспечивающих служб;

Г. все сотрудники организации.

Правильный ответ: Б.

9. Рабочая программа учебной дисциплины «Процессный менеджмент в управлении фитнес-клубом»

9.1. Цель учебной дисциплины

Цель учебной дисциплины – совершенствование или получение новых знаний, умений и навыков слушателями в области процессного менеджмента и управления по показателям в фитнес-индустрии.

9.2. Место учебной дисциплины в структуре программы профессиональной переподготовки

Знания, умения и навыки, полученные в результате изучения данной учебной дисциплины, используются при изучении последующих учебных дисциплин программы профессиональной переподготовки: «Управление продажами в фитнесе», «Управление персоналом».

9.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование обучающимися таких компетенций как:

- способность использовать правовые и экономические знания для планирования и осуществления деятельности фитнес-клуба, контроля целевых показателей развития;
- способность использовать правовые и экономические знания для планирования и осуществления деятельности фитнес-клуба, контроля целевых показателей развития;
- способность формировать отчетную документацию по управлению деятельностью фитнес-клуба, в том числе с применением информационных систем;
- способность использовать электронное, цифровое и коммуникационное оборудование в управленческой деятельности, использовать цифровые технологии с соблюдением требований информационной безопасности и защиты персональных данных.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен получить знания, умения и навыки, которые позволят сформировать соответствующие компетенции для его нового вида профессиональной деятельности. В результате освоения программы слушатель должен:

- 1) приобрести следующие необходимые знания:
 - принципов и алгоритмов процессного управления;
 - видов рисков в деятельности фитнес-клуба;
 - способов обеспечения безопасности клиентов и персонала в фитнес-клубе;
 - принципов и алгоритмов процессного управления;
 - видов рисков в деятельности фитнес-клуба;
 - способов обеспечения безопасности клиентов и персонала в фитнес-клубе;
 - правил работы с аналитическими, справочными правовыми системами;
 - цифровых средств коммуникации для проведения работы;
 - правил составления отчетной документации по управлению планированием деятельности фитнес-клуба;
 - основ информационных технологий в профессиональной деятельности;

- систем финансового, бухгалтерского и статистического учета реализации уставной деятельности фитнес-клуба;
- технологий управления деятельностью физкультурно-спортивной организации;
- требований к экипировке, спортивному инвентарю и оборудованию по видам спорта;
- требований к оформлению, реквизитам, порядок разработки и утверждения локальных нормативных актов;
- правил и регламентов организации работы по направлениям деятельности (воспитательная, антидопинговая работа, материально-техническое, медико-биологическое обеспечение) с учетом специфики видов спорта;
- методов анализа факторов внешней и внутренней среды;

2) приобрести необходимые умения:

- формировать основные факторы конкурентоспособности фитнес-клуба;
- вести отчетную документацию по управлению планированием деятельности фитнес-клуба;
- анализировать деятельность фитнес-клуба с учетом внутренних и внешних факторов для планирования деятельности и разработки программ;
- рассчитывать достаточность и необходимость персонала, материально-технических ресурсов для обеспечения выполнения планов работы фитнес-клуба;
- утверждать персональные графики работников фитнес-клуба;
- организовывать оказание первой помощи до оказания медицинской помощи;
- разрабатывать и внедрять локальные нормативные акты по обеспечению основной деятельности организации, по кадровым вопросам, мотивации и стимулированию персонала;
- пользоваться цифровыми технологиями при выполнении работы;

3) приобрести навыки:

- использования поисковых, справочных, аналитических систем, информационных ресурсов, баз данных и цифровых сервисов;
- формирования данных в информационных системах.

9.4. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Общий объем времени, отводимого на изучение учебной дисциплины, составляет 30 часов.

Вид учебной работы	Всего часов
Аудиторные занятия (всего), в том числе:	12
Лекции (Л)	12
Практические занятия (ПЗ)	
Семинары (С)	-
Лабораторные работы (Л)	-
Самостоятельная работа (СР, всего)	12
Текущая аттестация	4
Вид промежуточной аттестации и его трудоемкость	2 (зачет)
Общая трудоемкость	30

9.5. Разделы учебной дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование разделов (темы) учебной дисциплины (модуля)	Лекции	Семинары	Самостоятельная работа	Всего
1.	Управление по процессам и показателям	4	-	4	8
2.	Операционная деятельность	8	-	8	16

9.6. Содержание разделов учебной дисциплины

Раздел 1. Управление по процессам и показателям.

Тема 1.1. Принципы процессного управления.

Эволюция менеджмента. Процесс как объект управления. Цели процессного менеджмента. Характеристика и структура бизнес-процесса. Система показателей и система управления качеством на основе процессного менеджмента. Идеальные и реальные процессы. Диаграмма Исикавы. Классификация источников проблем 5М. Принцип Парето в решении проблем.

Тема 1.2. Управление по показателям.

Метрики результата и метрики процесса. Сбалансированная система показателей. Этапы управления по показателям. Выбор ключевых показателей.

Раздел 2. Операционная деятельность

Тема 2.1. Стандартизация бизнес-процессов.

Ключевые факторы при открытии фитнес-центра. Стандарты и регламенты. Этапы стандартизации: формирование регламентов, введение регламентов, контроль за выполнением. Управление стандартизацией бизнес-процессов.

Тема 2.2. Документооборот в фитнес-клубе.

Основные документы фитнес-клуба: Учредительные документы. Правила клуба. Правила безопасности. Договоры с подрядчиками. Должностные инструкции. Документы по основам пожарной безопасности. Документы по охране труда. Документы, которые должны быть на сайте фитнес-клуба. Регламенты для клиентов и сотрудников.

Тема 2.3. Виды деятельности фитнес-клуба.

Вид фитнес-клуба, его возможности и конкурентные преимущества. Абонемент. Дополнительные услуги: персональные тренировки, товары для спорта и здоровья. Детские секции. Субаренда: вендинговые автоматы. Солярий, реклама, бар. Основные факторы конкурентоспособности: атмосфера в клубе, коммуникация с клиентами, коммуникация с сотрудниками. Создание положительного имиджа фитнес-клуба в социальных сетях.

Тема 2.4. Управление рисками.

Виды рисков в деятельности фитнес-клуба. Несоответствие цены и качества. Падение уровня сервиса. Сбои в коммуникации с клиентами. Формирование негативного имиджа в социальных сетях. Бюрократизация процессов. Опасности ручного управления.

Тема 2.5. Безопасность в фитнес-клубе.

Система обеспечения безопасности в фитнес-клубе. Ответственность руководителя за безопасность в клубе. Инструктаж по технике безопасности для сотрудников и клиентов. Предотвращение несчастных случаев. Оказание первой медицинской помощи. Предотвращение конфликтов.

9.7. Семинары.

По данной дисциплине семинарские занятия не предусмотрены.

9.8. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) основная литература:

1. Гиротр, К. Оптимальная бизнес-модель. Четыре инструмента управления рисками. - М.: Альпина Паблишер, 2023. - 812 с.
2. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление - Москва: ИНФРА-М, 2023. — 319 с.
3. Кузнецова Т.В. Документы и делопроизводство - М.: Экономика, 2022. - 271 с.
4. Кузнецова Т.В. Делопроизводство. Организация и технологии документационного обеспечения управления - М.: Юнити-Дана, 2023. - 359 с.
5. Майкл Х. Быстрее, лучше, дешевле. Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов - М.: Альпина Паблишер, 2022. - 392 с.
6. Прахалад К. К. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями - М.: Олимп-Бизнес, 2021. - 352 с.
7. Пшенко А.В. Документационное обеспечение управления. Учебное пособие / А.В. Пшенко. - М.: Форум, 2023. - 256 с.
8. Рыбаков М. Ю. Бизнес-процессы: как их описать, отладить и внедрить. Практикум. - М.: Михаил Рыбаков, 2022. - 394 с.
9. Фидельман Г. Альтернативный менеджмент. Путь к глобальной конкурентоспособности - М.: Альпина Паблишер, 2023. - 192 с.
10. Черешкин Д.С. Проблемы управления рисками и безопасностью. Том 31 - М.: Наука, 2022. - 470 с.
11. Шеер А.-В. ARIS- моделирование бизнес-процессов- М.: Вильямс, 2022. – 224 с.

б) дополнительная литература:

1. Дашков Л.П. Коммерческий договор от заключения до - М.: Маркетинг, 2023. - 324 с
2. Каменнова М. С. Моделирование бизнес-процессов - Москва: Издательство Юрайт, 2023. -122 с.
3. Пол С. Грамотные ходы. Как умные стратегия, психология и управление рисками обеспечивают успех бизнеса - М.: Олимп-Бизнес, 2023. - 536 с.
4. Рыбаков М. Бизнес-процессы: как их описать, отладить и внедрить. - М.: Михаил Рыбаков, 2022. - 392 с.
5. Философова Т. Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность - М.: Юнити-Дана, 2023. - 296 с.

6. Шеер А-В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. - М.: Просветитель; Издание 2-е, перераб. и доп., 2021. - 152 с.

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Электронная библиотека «Образовательные ресурсы по экономике, менеджменту»
http://www.library.fa.ru/res_links.asp?cat=edu

9.9. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Теоретическая подготовка и изучения материалов по практике выполнения упражнений проходят на электронном ресурсе и не предусматривает наличия лекционных аудиторий.

Перечень средств обучения, необходимых для реализации дополнительной профессиональной программы:

Платформа для создания онлайн-школ GetCourse — мультимодальная Web платформа для создания собственных онлайн-школ/курсов полного цикла с сервисом предиктивной аналитики на базе искусственного интеллекта для осуществления преподавательской деятельности в режиме онлайн. На платформе размещены видеолекции по каждой теме, практические занятия в форме вебинаров, список литературы, раздаточные материалы (словари, шаблоны программ и документов, дополнительная справочная информация), тестовые задания для слушателей с автоматической проверкой.

Слушатели получают доступ на платформу со своих электронных устройств (персонального компьютера, планшета, телефона) через логин и пароль.

9.10. Методические рекомендации по организации изучения учебной дисциплины

Теоретическая часть материала учебной дисциплины отрабатывается на лекциях. На лекциях излагаются теоретические положения учебной дисциплины и раскрываются принципы процессного менеджмента и организации работы по показателям, а также способы организации бизнес-процессов.

Для организации самостоятельной работы слушателей по учебной дисциплине курса рекомендуется использовать современные информационные технологии: размещенный в сетевом доступе комплекс учебных и учебно-методических материалов (программа, список рекомендуемой литературы и информационных ресурсов, задания в тестовой форме для самоконтроля и др.). Эффективность самостоятельной работы слушателей целесообразно проверять в ходе текущего и итогового контроля знаний.

9.11. Формы аттестации и оценочные материалы

Текущий контроль предназначен для проверки хода и качества усвоения учебного материала, стимулирования учебной работы обучающихся и совершенствования методики проведения занятий. Он проводится в виде контрольных работ в форме тестов или практических заданий.

Промежуточная аттестация имеет целью определить степень достижения учебных целей по учебной дисциплине и проводится в форме зачета. Зачет проводится в форме

тестирования. Слушателям предлагается 10 тестовых заданий с выбором единственного или множественного варианта ответа.

Типовые задания для текущей и промежуточной аттестации.

1. Диаграмма Исикава – это...

- А. инструмент решения проблем;
- Б. инструмент постановки задач;
- В. инструмент контроля исполнения;
- Г. инструмент управления рисками.

Правильный ответ: А.

2. К какой группе показателей относится операционная прибыль?

- А. клиентские показатели;
- Б. финансовые показатели;
- В. показатели внутренних бизнес-процессов;
- Г. показатели обучения и карьерного роста.

Правильный ответ: Б.

3. К какому виду деятельности фитнес-клуба относится бар?

- А. субаренда;
- Б. абонемент;
- В. дополнительные услуги;
- Г. детские секции.

Правильный ответ: А.

10. Рабочая программа учебной дисциплины

«Управление продажами в фитнесе»

10.1. Цель учебной дисциплины

Цель учебной дисциплины – совершенствование или получение новых знаний, умений и навыков слушателями в области управления продажами в фитнес-индустрии.

10.2. Место учебной дисциплины в структуре программы профессиональной переподготовки

Знания, умения и навыки, полученные в результате изучения данной учебной дисциплины, используются при изучении последующих учебных дисциплин программы профессиональной переподготовки: «Управление персоналом в фитнесе».

10.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование обучающимися таких компетенций как:

- способность определять маркетинговую стратегию и управлять продажами в фитнес-индустрии;
- способность использовать электронное, цифровое и коммуникационное оборудование в управленческой деятельности, использовать цифровые технологии с соблюдением требований информационной безопасности и защиты персональных данных.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен получить знания, умения и навыки, которые позволят сформировать соответствующие компетенции для его нового вида профессиональной деятельности. В результате освоения программы слушатель должен:

1) приобрести следующие необходимые знания:

- методов анализа факторов внешней и внутренней среды;
- основ информационных технологий в профессиональной деятельности;
- технологии работы с поисковыми системами, информационными ресурсами, базами данных и цифровыми сервисами;
- цифровых средств коммуникации для проведения работы;
- порядка использования электронных и технических устройств для обеспечения трудовых процессов;
- каналов коммуникации и каналов привлечения клиента;
- особенностей информационного маркетинга;
- современных методов продаж и принципов ценообразования;

2) приобрести необходимые умения:

- анализировать деятельность фитнес-клуба с учетом внутренних и внешних факторов для планирования деятельности и разработки программ;
- пользоваться цифровыми технологиями при выполнении работы;
- использовать электронное, цифровое и коммуникационное оборудование;
- применять цифровую коммуникацию с соблюдением требований информационной безопасности и защиты персональных данных;
- формировать основные факторы конкурентоспособности фитнес-клуба;

- проводить оценку конкурентоспособности фитнес-клуба;
- конструктивно реагировать на критику;
- учитывать факторы ценообразования в фитнес-индустрии;

3) приобрести навыки:

- сегментирования аудитории фитнес-клуба;
- использования поисковых, справочных, аналитических системам, информационных ресурсов, баз данных и цифровых сервисов.

10.4. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Общий объем времени, отводимого на изучение учебной дисциплины, составляет 56 часов.

Вид учебной работы	Всего часов
Аудиторные занятия (всего), в том числе:	24
Лекции (Л)	24
Практические занятия (ПЗ)	
Семинары (С)	-
Лабораторные работы (Л)	-
Самостоятельная работа (СР, всего)	26
Текущая аттестация	4
Вид промежуточной аттестации и его трудоемкость	2 (зачет)
Общая трудоемкость	56

10.5. Разделы учебной дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование разделов (темы) учебной дисциплины (модуля)	Лекции	Семинары	Самостоятельная работа	Всего
1.	Маркетинг в фитнесе	12	-	14	26
2.	Управление продажами	12	-	12	24

10.6. Содержание разделов учебной дисциплины

Раздел 1. Маркетинг в фитнесе.

Тема 1.1. Маркетинг как часть управления.

Понятие маркетинга. Маркетинговые структуры: продукт, цена, продвижение, место, конкуренты, потребители. AGILE-маркетинг – гибкий маркетинг. Взаимодействие с потребителем и корректировка маркетинговой стратегии. Основы позиционирования. Брендинг. Роль нейминга. Создание логотипа. Фирменный стиль. Создание торгового предложения.

Тема 1.2. Сегментация аудитории.

Критерии сегментации аудитории. Психография и стиль жизни.

Тема 1.3. Реклама и другие инструменты продвижения.

Создание аватара клиента. Формирование предложения. Определение тональности общения. Конверсионные и убыточные каналы привлечения клиентов. Методы измерения эффективности. Методы измерения эффективности рекламной компании. Создание безупречной репутации в сети. Типы критики и реагирование на нее.

Тема 1.4. Анализ конкурентов.

Виды конкуренции: ценовая и неценовая. Стратегия снижения издержек и инновация ценности. Прямая и косвенная конкуренция. Открытая и закрытая конкуренция. Анализ конкурентов и конкурентный профиль. Характеристики конкурентного профиля. SWOT-анализ и STEP-анализ в оценке конкурентоспособности.

Тема 1.5. Цифровой маркетинг.

Сравнительный анализ Интернет-маркетинга и цифрового маркетинга. Особенности цифрового маркетинга. Возможности персонализации предложения в цифровом маркетинге. Создание и ведение сайта. Создание клубных аккаунтов в социальных сетях. Лендинговые страницы. Контекстная реклама.

Раздел 2. Управление продажами.

Тема 2.1. Основы управления продажами.

Понятие управления продажами. Непрерывный цикл Деминга в управлении продажами. Основные элементы управления продажами. Современные методы продаж. Основные факторы, влияющие на работу отдела продаж. Скрипт продаж. CRM. Лидогенерация. Элементы организации продаж. Анализ территории и оценка ее рыночного потенциала. Определение целевой аудитории. Стратегия продаж, виды стратегий. Определение структуры продаж и ценовой политики. Ценообразование.

Тема 2.2. Организация работы отдела продаж.

Задачи и функции отдела продаж. Основные процессы отдела продаж. Функции CRM системы. Настройка эффективности CRM системы. Воронка продаж и ошибки ее построения. Мотивация сотрудников отдела продаж. Планирование бюджета и работы менеджеров отдела продаж. Аттестация менеджеров отдела продаж. Формирование финансового плана менеджера отдела продаж, декомпозиция плана. Анализ выполнения планов менеджера отдела продаж. Экстренные меры руководителя при угрозе невыполнения плана.

Тема 2.3. Бюджетирование отдела продаж.

Планирование выручки. Рентабельность продаж. Нормы рентабельности. Принципы бюджетирования отдела продаж: по объемам продаж, ретроспективный, по рентабельности. Расчет средней себестоимости абонемента. Планирование продаж по периодам.

Тема 2.4. Стимулирование продаж.

Средства стимулирования продаж. Наиболее эффективные акции. Методы привлечения потенциальных клиентов.

Тема 2.5. Теория и практика продаж.

Продажа как удовлетворение потребностей клиента через услугу. Этапы продаж. Приемы взаимодействия с клиентом на каждом этапе продаж.

Тема 2.6. Сервисное обслуживание.

Понятие сервиса. Составляющие сервиса. Правила сервиса в фитнес-клубе. Требования к сотрудникам отдела продаж и рецепции. Показатели сервиса. Инструменты повышения лояльности.

10.7. Семинары.

По данной дисциплине семинарские занятия не предусмотрены.

10.8. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) основная литература:

6. Алексей М. Солодков Н. Маркетинговые исследования - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2023. - 200 с.
7. Басовский, Л.Е. Маркетинг. Курс лекций - М.: ИНФРА-М, 2022. - 999 с.
8. Блэкуэлл, Р. Поведение потребителей - М.: Питер, 2023. - 944 с.
9. Гончарук, В. А. Маркетинговое консультирование - М.: Дело, 2023. - 248 с.
10. Котлер, Ф. Основы маркетинга - М.: Диалектика / Вильямс, 2022. - 751 с.
11. Манн И. Маркетинг на 100%. Ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2023. - 370 с.
12. Слободянюк Э. Клад для копирайтера. Технология создания захватывающих текстов - Москва: Наука, 2020. - 599 с.
13. Шмидт Р. А. Финансовые аспекты маркетинга. - М.: Юнити-Дана, 2022. - 385 с.
14. Меркулов, Михаил Юрьевич От менеджера по продажам до руководителя отдела - М.: Экономика, 2022. - 128 с.
15. Альтманн,Х. Суперстратегия успешного продавца - М.: Интерэксперт, 2022. - 215 с.

б) дополнительная литература:

1. Лафли А. Мартин Р. Игра на победу. Как стратегия работает на самом деле М.: Манн, Иванов и Фербер, 2023. - 519 с.
2. Смирнов А. ЛИДовое побоище. Великолепный нетворкинг. Креатив (комплект из 3 книг) - М.: ИГ "Весь", 2022. – 592 с.
3. Степанова О.Н. Маркетинг в физкультурно-спортивной деятельности. - М.: Советский спорт, 2022. - 433 с.
4. Морган, Р. Искусство продавать: как стать профессионалом - М.: Х. Г. С., 2022. - 146 с
5. Траут Р.Д. Позиционирование. Битва за узнаваемость - М.: Питер, 2023. - 256 с.
6. Пузииков В.Г. Технология тренинга продаж - М.: СПб: Речь, 2022. - 256 с.

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Электронная библиотека «Образовательные ресурсы по экономике, менеджменту»
http://www.library.fa.ru/res_links.asp?cat=edu

10.9. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Теоретическая подготовка и изучения материалов по практике выполнения упражнений проходят на электронном ресурсе и не предусматривает наличия лекционных аудиторий.

Перечень средств обучения, необходимых для реализации дополнительной профессиональной программы:

Платформа для создания онлайн-школ GetCourse — мультимодальная Web платформа для создания собственных онлайн-школ/курсов полного цикла с сервисом предиктивной аналитики на базе искусственного интеллекта для осуществления преподавательской деятельности в режиме онлайн. На платформе размещены видеолекции по каждой теме, практические занятия в форме вебинаров, список литературы, раздаточные материалы (словари, шаблоны программ и документов, дополнительная справочная информация), тестовые задания для слушателей с автоматической проверкой.

Слушатели получают доступ на платформу со своих электронных устройств (персонального компьютера, планшета, телефона) через логин и пароль.

10.10. Методические рекомендации по организации изучения учебной дисциплины

Теоретическая часть материала учебной дисциплины отрабатывается на лекциях. На лекциях излагаются теоретические положения учебной дисциплины и принципы организации работы отдела продаж.

Для организации самостоятельной работы слушателей по учебной дисциплине курса рекомендуется использовать современные информационные технологии: размещенный в сетевом доступе комплекс учебных и учебно-методических материалов (программа, список рекомендуемой литературы и информационных ресурсов, задания в тестовой форме для самоконтроля и др.). Эффективность самостоятельной работы слушателей целесообразно проверять в ходе текущего и итогового контроля знаний.

10.11. Формы аттестации и оценочные материалы

Текущий контроль предназначен для проверки хода и качества усвоения учебного материала, стимулирования учебной работы обучающихся и совершенствования методики проведения занятий. Он проводится в виде контрольных работ в форме тестов или практических заданий.

Промежуточная аттестация имеет целью определить степень достижения учебных целей по учебной дисциплине и проводится в форме зачета. Принимается зачет преподавателем, читающим лекции по данной учебной дисциплине. Задание для зачета представляет собой разработанную слушателем программу тренировок по одному из направлений, изученных в рамках данной дисциплины.

Типовые задания для текущей аттестации.

1. Маркетинговое исследование - это...

А. то же самое, что и «исследование рынка»;

Б. сбор, упорядочение, анализ и обобщение данных для обнаружения и решения различных маркетинговых проблем;

- В. постоянно действующая система сбора, классификации, анализа, оценки и распространения маркетинговой информации;
- Г. исследование маркетинга

Правильный ответ: Б.

2. Макросреда маркетинга обусловлена...

- А. состоянием экономики, демографии, политики, права, культуры, науки и техники, окружающей среды;
- Б. деятельностью поставщиков, конкурентов, посредников, клиентов и контактных аудиторий;
- В. существующим законодательством;
- Г. деятельностью государственных органов управления.

Правильный ответ: А.

3. К маркетинговым факторам, оказывающим влияние на покупательское поведение, относится...

- А. возраст;
- Б. цена товара;
- В. восприятие;
- Г. образ жизни

Правильный ответ: Б.

11. Рабочая программа учебной дисциплины «Управление персоналом в фитнесе»

11.1. Цель учебной дисциплины

Цель учебной дисциплины – совершенствование или получение новых знаний, умений и навыков слушателями в области управления персоналом

11.2. Место учебной дисциплины в структуре программы профессиональной переподготовки

Дисциплина является завершающей в программе профессиональной переподготовки.

11.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование обучающимися таких компетенций как:

- способность обеспечивать эффективную кадровую политику и развитие персонала в фитнес-индустрии.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен получить знания, умения и навыки, которые позволят сформировать соответствующие компетенции для его нового вида профессиональной деятельности. В результате освоения программы слушатель должен:

1) приобрести следующие необходимые знания:

- профессионально-этических требований делового общения;
- основ информационных технологий в профессиональной деятельности;
- технологии работы с поисковыми системами, информационными ресурсами, базами данных и цифровыми сервисами;
- методов оценки персонала;

2) приобрести необходимые умения:

- рассчитывать достаточность и необходимость персонала, материально-технических ресурсов для обеспечения выполнения планов работы фитнес-клуба;
- обеспечивать мероприятия по привлечению кадров по видам спорта;
- планировать и обеспечивать организацию мероприятий по развитию персонала;

3) приобрести навыки:

- использования поисковых, справочных, аналитических систем, информационных ресурсов, баз данных и цифровых сервисов

11.4. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Общий объем времени, отводимого на изучение учебной дисциплины, составляет 28 часов.

Вид учебной работы	Всего часов
Аудиторные занятия (всего), в том числе:	12
Лекции (Л)	12
Практические занятия (ПЗ)	
Семинары (С)	-
Лабораторные работы (Л)	-

Самостоятельная работа (СР, всего)	14
Текущая аттестация	-
Вид промежуточной аттестации и его трудоемкость	2 (зачет)
Общая трудоемкость	28

11.5. Разделы учебной дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование разделов (темы) учебной дисциплины (модуля)	Лекции	Семинары	Самостоятельная работа	Всего
1.	Подбор персонала	6	-	6	12
2.	Адаптация и развитие персонала	6		8	14

11.6. Содержание разделов учебной дисциплины

Раздел 1. Подбор персонала.

Тема 1.1. Управление персоналом как часть менеджмента.

Элементы управления персоналом. Процесс подбора персонала. Планирование численности и определение потребности в людях. Анализ и проектирование вакансии и должности. Поиск и обор источников привлечения. Первичный отбор соискателей. Собеседование. Проверка информации о соискателе. Формирование предложения кандидату. Экономический эффект кадрового планирования. Нормативы текучести кадров. Расчет коэффициента текучести кадров.

Тема 1.2. Проектирование вакансии.

Привлечение соискателей. Структура вакансии. Профиль должности, его структура. Модель компетенций. Источники набора персонала: внешние и внутренние

Тема 1.3. Этапы и методы отбора персонала.

Этапы отбора персонала: анализ резюме, телефонное интервью, серия отборочных собеседований. Методы оценки кандидатов. Виды интервью и его структура. Оценка эффективности подбора персонала, показатели эффективности.

Раздел 2. Адаптация и развитие персонала.

Тема 2.1. Адаптация как процесс приспособления к рабочему месту.

Понятие адаптации персонала. Необходимость адаптации. Расходы на замену сотрудника. Первичная и вторичная адаптация. Виды адаптации. Факторы, влияющие на адаптацию. Система адаптации персонала, ее элементы. Программа адаптации, ее блоки. Этапы адаптации. Выгода организации от выстроенных процессов адаптации. Наставничество, требования к наставнику. Программы внутреннего обучения. Общая оценка проведенных адаптационных мероприятий.

Тема 2.2. Оценка персонала.

Цели оценки персонала. Задачи кадровой оценки. Функции оценки: административная, информационная, мотивационная. Критерии оценки сотрудников. Количественные и качественные методы оценки. Комбинированные методы оценки.

Этапы оценки. Принципы проведения аттестации. Этапы проведения аттестации. Кадровый резерв.

Тема 2.3. Обучение персонала

Развитие персонала, его цели. Модель непрерывного обучения персонала. Обучение на рабочем месте, вне рабочего места и комбинированное обучение. Критерии оценки эффективности обучения. План развития сотрудника. Обратная связь по индивидуальному плану развития сотрудника.

Тема 2.4. Мотивация персонала.

Материальная и нематериальная мотивация. Виды мотивации. Штатное расписание. Доплаты и надбавки: компенсаторные и стимулирующие. Прозрачность критериев стимулирования. Структура дохода на основании модели KPI. Методы нематериальной и условно-нематериальной мотивации. Метрики мотивации. Инструменты мотивации. Методы управления мотивацией.

11.7. Семинары.

По данной дисциплине семинарские занятия не предусмотрены.

11.8. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) основная литература:

1. Тебекин А.В. Управление персоналом. Учебное пособие / А.В. Тебекин. - М.: Юрайт, 2022. - 182 с.
2. Спивак В.А. Управление персоналом для менеджеров - М.: Эксмо, 2021. - 624 с.
3. Руденко А. М. Консультирование и коучинг персонала в организации. - М.: Юрайт, 2021. - 372 с.
4. Кобьелл К. Мотивация в стиле ЭКШН. Восторг заразителен - М.: Альпина Паблишер, 2023. - 192 с.
5. Марина М. Бизнес - это психология. Психологические координаты жизни современного делового человека - М.: Альпина Паблишер, 2023. - 733 с.
6. Руденко А. М. Управление персоналом. - М.: Феникс, 2022. - 303 с.
Бакирова Г. Х. Психология развития и мотивации персонала - М.: Юнити-Дана, 2023. - 440 с.

б) дополнительная литература:

1. Фридман А. Вы или вас. Профессиональная эксплуатация подчиненных. Регулярный менеджмент для рационального руководителя - М.: Хорошая книга, 2023.
2. Мордовин, С. К. Управление персоналом. Современная российская практика / С.К. Мордовин. - М.: Питер, 2023. - 320 с

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Электронная библиотека «Образовательные ресурсы по экономике, менеджменту»
http://www.library.fa.ru/res_links.asp?cat=edu

11.9. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Теоретическая подготовка и изучения материалов по практике выполнения упражнений проходят на электронном ресурсе и не предусматривает наличия лекционных аудиторий.

Перечень средств обучения, необходимых для реализации дополнительной профессиональной программы:

Платформа для создания онлайн-школ GetCourse — мультимодальная Web платформа для создания собственных онлайн-школ/курсов полного цикла с сервисом предиктивной аналитики на базе искусственного интеллекта для осуществления преподавательской деятельности в режиме онлайн. На платформе размещены видеолекции по каждой теме, практические занятия в форме вебинаров, список литературы, раздаточные материалы (словари, шаблоны программ и документов, дополнительная справочная информация), тестовые задания для слушателей с автоматической проверкой.

Слушатели получают доступ на платформу со своих электронных устройств (персонального компьютера, планшета, телефона) через логин и пароль.

11.10. Методические рекомендации по организации изучения учебной дисциплины

Теоретическая часть материала учебной дисциплины отрабатывается на лекциях. На лекциях излагаются теоретические положения учебной дисциплины и раскрываются методы отбора, адаптации и развития персонала.

Для организации самостоятельной работы слушателей по учебной дисциплине курса рекомендуется использовать современные информационные технологии: размещенный в сетевом доступе комплекс учебных и учебно-методических материалов (программа, список рекомендуемой литературы и информационных ресурсов, задания в тестовой форме для самоконтроля и др.). Эффективность самостоятельной работы слушателей целесообразно проверять в ходе текущего и итогового контроля знаний.

11.11. Формы аттестации и оценочные материалы

Текущий контроль предназначен для проверки хода и качества усвоения учебного материала, стимулирования учебной работы обучающихся и совершенствования методики проведения занятий. Он проводится в виде контрольных работ в форме тестов или практических заданий.

Промежуточная аттестация имеет целью определить степень достижения учебных целей по учебной дисциплине и проводится в форме зачета. Зачет проводится в форме тестирования. Слушателям предлагается 10 тестовых заданий с выбором единственного или множественного варианта ответа.

Типовые задания для проведения процедур оценивания результатов освоения дисциплины.

1. К внепроизводственной адаптации относится...
 - А. адаптация к бытовым условиям труда;
 - Б. организационно-административная адаптация;

В. экономическая адаптация;
Г. профессиональная адаптация.
Правильный ответ: А.

2. К внешним источникам набора персонала не относится ...

- А. кадровые агентства;
- Б. перевод из смежного отдела или филиала;
- В. кандидат по рекомендации;
- Г. сервер по трудоустройству.

Правильный ответ: Б.

3. На каком этапе адаптации происходит практическое знакомство сотрудника с обязанностями и требованиями?

- А. оценка уровня подготовленности;
- Б. ориентация;
- В. действенная адаптация / приспособление;
- Г. ассимиляция.

Правильный ответ: Б.