

## Ресторанный бизнес

Закреплена за кафедрой  
Учебный план

Кафедра Социально-культурного сервиса  
43.03.01\_Сервис\_2018.plx  
Направление подготовки: 43.03.01 Сервис  
Профиль: Социально-культурный сервис

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	– дать обучающимся представление об основных направлениях развития ресторанного бизнеса в условиях рыночных отношений;
1.2	– ознакомить с основными направлениями инновационной деятельности в сфере ресторанного бизнеса;
1.3	– изложить концептуальные основы организации производственных и торговых процессов на предприятиях ресторанного бизнеса;
1.4	– выработать навыки самостоятельного принятия решения по созданию предприятия ресторанного бизнеса;
1.5	– обучить современным методам и формам обслуживания различных контингентов потребителей;
1.6	– приобрести знания в области развития индустрии питания и осуществления поиска, выбора и использования новой информации для улучшения деятельности предприятия ресторанного бизнеса.
2. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
<b>ОПК-2: готовностью разрабатывать технологии процесса сервиса, развивать системы клиентских отношений с учетом требований потребителя</b>	
<b>Знать:</b>	
- содержание ключевых понятий о потребностях человека (потребности, классификация потребностей, динамика потребностей, способы и средства удовлетворения потребностей, интерес, стимул, мотив, индивидуальные и коллективные потребности, процесс удовлетворения потребностей и др.);	
<b>Уметь:</b>	
- определять оптимальный вариант реализации технологии процесса сервиса на основе социальных и психологических показателей;	
<b>Владеть:</b>	
методиками диагностирования поведения и методами формирования клиентурных отношений в социально-культурном сервисе;	
<b>ПК-2: готовностью к планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства</b>	
<b>Знать:</b>	
- методы планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса	
<b>Уметь:</b>	
- применять методы планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия	
<b>Владеть:</b>	
- навыками планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия	
<b>ПК-11: готовностью к работе в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема процесса сервиса</b>	
<b>Знать:</b>	
- понятия обслуживание и «контактная зона» как сферы реализации сервисной деятельности, специфику обслуживания в «контактной зоне»	
<b>Уметь:</b>	
- работать в «контактной зоне» с потребителем, консультировать в соответствии с видом, формой и объемом процесса сервиса	
<b>Владеть:</b>	
- навыками взаимодействия с потребителем в «контактной зоне»	

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

<b>2.1 Знать:</b>
- содержание ключевых понятий о потребностях человека (потребности, классификация потребностей, динамика потребностей, способы и средства удовлетворения потребностей, интерес, стимул, мотив, индивидуальные и коллективные потребности, процесс удовлетворения потребностей и др.);
- методы планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса
- понятия обслуживание и «контактная зона» как сферы реализации сервисной деятельности, специфику обслуживания в «контактной зоне»
<b>2.2 Уметь:</b>
- определять оптимальный вариант реализации технологии процесса сервиса на основе социальных и психологических показателей,
- применять методы планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия
- работать в «контактной зоне» с потребителем, консультировать в соответствии с видом, формой и объемом процесса сервиса
<b>2.3 Владеть:</b>
методиками диагностирования поведения и методами формирования клиентурных отношений в социально-культурном сервисе;
- навыками планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия
- навыками взаимодействия с потребителем в «контактной зоне»

Наименования видов учебной деятельности	Всего часов	
	Очная форма обучения	Заочная форма обучения
Период изучения	3 курс, 6 семестр	4 курс, 7 семестр
<b>Контактная работа</b> обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего), в том числе:	<b>36</b>	<b>8</b>
Лекции	18	4
Практические занятия	18	4
<b>Самостоятельная работа, в том числе курсовая работа</b>	<b>36</b>	<b>96</b>
Вид промежуточной аттестации – зачет	-	4
<b>Общая трудоемкость за семестр</b>	<b>72</b>	<b>108</b>
Период изучения	4 курс, 7 семестр	4 курс, 8 семестр
<b>Контактная работа</b> обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего), в том числе:	<b>36</b>	<b>8</b>
Лекции	18	4
Практические занятия	18	4
<b>Самостоятельная работа, в том числе курсовая работа</b>	<b>72</b>	<b>91</b>
курсовая работа	10	10
Вид промежуточной аттестации – экзамен	<b>36</b>	<b>9</b>
<b>Всего за семестр</b>	<b>144</b>	<b>108</b>
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>216</b>	<b>216</b>