

Е. А. Штырляева, М. Ю. Могиляс

# Открытие учебного центра профессионального обучения: преимущества и недостатки



**Е. А. Штырляева**  
**М. Ю. Могиляс**

**ОТКРЫТИЕ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ:  
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

Учебное пособие

Чебоксары  
Издательский дом «Среда»  
2020

УДК 377.09  
ББК 74.4  
Ш94

***Рецензенты:***

д-р экон. наук, профессор  
Филиал ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
в г. Новошахтинске  
*Радина Оксана Ивановна;*

канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «Чувашский государственный  
университет им. И.Н. Ульянова»  
*Толстова Мария Леонидовна*

**Ш94**    **Открытие учебного центра профессионального обучения:  
преимущества и недостатки:** учебное пособие /  
Е.А. Штырляева, М.Ю. Могиляс. – Чебоксары: ИД «Среда»,  
2020. – 124 с.

**ISBN 978-5-907313-70-5**

Исследование может быть интересно для широкого круга читателей, интересующихся созданием бизнеса с нуля, точнее, своего учебного центра, а также для студентов, слушателей различных учебных заведений.

Пособие рассчитано на широкий круг специалистов-педагогов, управленцев, предпринимателей, изучающих менеджмент в образовании, а также на читателей, желающих повысить свой уровень профессиональной компетенции.

Исследование проведено на базе частного учреждения дополнительного профессионального образования многопрофильного учебного центра «СтройПрофСервис» г. Челябинска.

## Оглавление

<b>Введение</b> .....	4
<b>ГЛАВА 1. Актуальность создания учебных центров дополнительного профессионального образования: разновидности учебных центров</b> .....	9
<b>ГЛАВА 2. Концепция и направление работы учебного центра или как его открыть: от А до Я</b> .....	18
§2.1. Получение лицензии .....	18
§2.2. Поиск персонала .....	23
§2.3. Выбор формы обучения: очно, заочно, дистанционно.....	25
§2.4. Разработка положений учебного центра .....	27
§2.5. Разработка учебных программ.....	30
§2.6. Проведение маркетинговой кампании: реклама, сайт, соцсети ..35	
<b>Заключение. Преимущества и недостатки учебных центров ...</b>	41
<b>Список использованной литературы</b> .....	120

## Введение

В современном обществе образование стало одной из самых обширных сфер человеческой деятельности. Заметно повысилась социальная роль образования: от его направленности и эффективности сегодня во многом зависят перспективы развития человечества.

В последнее десятилетие мир изменяет свое отношение ко всем видам образования. Образование рассматривается как ведущий фактор социального и экономического прогресса. Важнейшей ценностью и основным капиталом современного общества является человек, способный к поиску и освоению новых знаний и принятию нестандартных решений.

Некоторые современные ученые разделяют потребности на 3 группы: материальные, социальные и духовные.

Духовные потребности – это потребности в знаниях, переживаниях и впечатлениях. К духовным относятся потребности в познании, образовании, воспитании, смысле жизни. Образование – это процесс усвоения систематизированных знаний, умений и навыков. Оно является одной из главных потребностей человека, так как стало необходимым условием подготовки к труду и общению. Потребность в образовании по существу является конкретизацией и более развитой формой потребности в познании.

В современном обществе человек нуждается не в каком-то неопределенном наборе знаний, а в качественной системе образования и в надежных критериях этого качества. Образование рассматривается в современном мире как одна из частей сферы услуг. Им занимаются особые организации – в основном учебные заведения: государственные и частные.

Государство осуществляет контроль за образованием для придания ему легитимности: лицензирование образовательных услуг является подтверждением их качества и обеспечивает их стандартизацию, официальное признание при оценке уровня образованности конкретного лица.

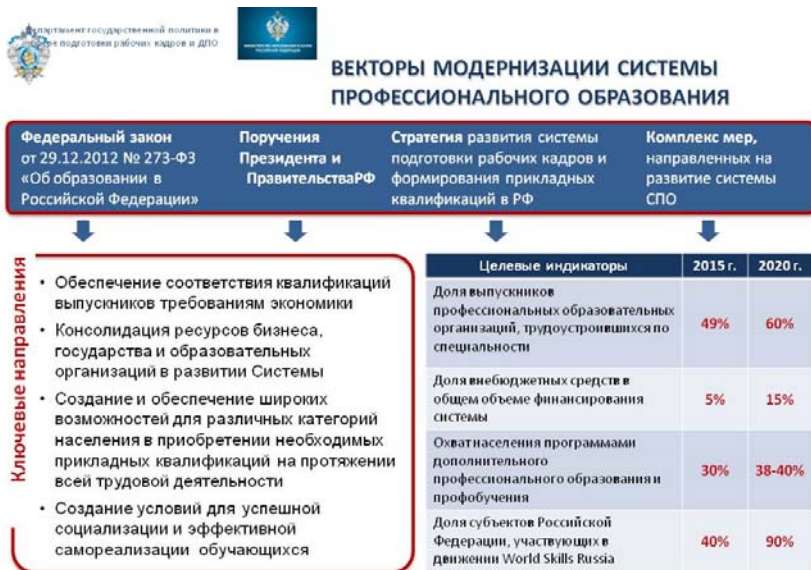


Рис. 1. Развитие образования в РФ до 2020 г.

Потребность в образовании выступает не только как способ развития личности, но и как средство удовлетворения других потребностей. Потребность в образовании способствует повышению культурного уровня человека и дает возможность реализовать его сущностные силы. В настоящее время ценностью становится все больше не только самообразование, но и потребность в нем. Однако ее нельзя формировать и удовлетворять, не развивая адекватно систему образования.

Изучение потребности в образовании актуально как в научно-теоретическом, так и в практическом смысле. Поскольку теоретическое знание о потребностях является фундаментом теории личности, то исследование потребностей в образовании позволяет проанализировать субъективные факторы, обуславливающие деятельность личности, описать характер ее образовательной активности, исследовать наиболее значимые стимулы и условия ее включения в образовательную среду, отследить формирование механизмов, регулирующих процессы функционирования и развития личности как в сфере образования, так и за ее пределами. В целом теоретическое исследование образовательных потребностей позволяет

углубить научные представления о структуре личности, ее деятельности, образе жизни.

Бесспорно, актуальным является исследование образовательных потребностей отдельных социальных групп и общностей. Знание такого рода дает представление о специфике групповых потребностно-мотивационных и ценностно-регулятивных механизмов образовательной деятельности, позволяет выявить ее типологические черты. Кроме того, образовательные потребности группы целесообразно изучать как фактор развития социального сообщества, условие социальной дифференциации, социальной мобильности, воспроизводства и изменения социальной структуры общества.

И, наконец, исследование образовательных потребностей, являющихся субъективными характеристиками объективных условий жизни человека, позволяет поставить диагноз социальной ситуации в обществе в целом (в сферах экономического и культурного развития страны, становления рыночных отношений и т. д.). Не менее значимо изучение потребностей в образовании в качестве механизма регуляции образовательной сферы, анализа ситуации, сложившейся в ней, определения роли общественного мнения в развитии образования, динамике изменений его отдельных подсистем.

Что касается практико-прикладной стороны исследования потребностей в образовании, то в условиях смены типа социального устройства в России и изменения отношения населения к образованию особенно важно изучать характер образовательных потребностей различных групп. Трансформация сфер производства и потребления, динамика социальной мобильности, возникновение новых социальных слоев являются значимыми факторами развития образовательных потребностей. В силу этого актуализируется проблема согласования требований рынка труда, предложений рынка образовательных услуг и потребностей личности в этих услугах. Углубленный анализ образовательных потребностей представителей разных социальных слоев является важным вкладом в разрешение данных противоречий.

Общесовременные процессы, связанные со становлением информационной эпохи, новыми требованиями к личности в условиях информационного общества, превращают проблему исследования образовательных потребностей в одну из наиболее значимых, поскольку их структура и характер являются индикатором уровня готовности личности и общества к важным социальным трансформациям.

Все вышесказанное позволяет увидеть значимость социологического подхода к анализу образовательной потребности, заключающуюся в том, что потребность индивида в образовании (ее содержание, структурные и функциональные характеристики) рассматривается в тесной связи с:

1) потребностями социальной группы, общности, в которую включен индивид;

2) в системе социальных факторов института образования и всей образовательной сферы;

3) в контексте социальных детерминант других социальных институтов;

4) в системе социальных связей и отношений общества в целом.

В рамках социологического подхода образовательная потребность представляет собой обусловленное социокультурными детерминантами активно-деятельностное отношение социального субъекта к сфере знания, являющееся сущностной характеристикой его развития, самоопределения и самореализации.

Образовательная потребность отличается многоуровневым функциональным разнообразием.

На личностном уровне потребность в образовании выполняет функции обогащения индивида новыми знаниями, необходимыми:

– для различных видов деятельности; социализации;

– индивидуализации;

– самоопределения;

– самореализации;

– профессионального и статусного роста;

– реализации непрерывного образования;

– изменения структуры личности, формирования ее образовательных интересов, целей, ценностных ориентаций, мотивов, установок на образовательную деятельность; формирования образа жизни личности; стимулирования трудовой активности личности, эффективности трудовой деятельности; адаптации личности к социальной среде посредством приобретения знаний, информации и др.

На групповом и социетальном уровнях («...это **уровень** зависимости от государства, от государственной социальной политики...»

[Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://socupr.blogspot.com/2009/11/blog-post\\_2756.html](http://socupr.blogspot.com/2009/11/blog-post_2756.html)) потребность в образовании реализует функции:

– социального развития групп, социальных общностей, всего общества;



- повышения образовательного уровня индивида, отдельных социальных групп и общества в целом; институционализации непрерывного образования;
- формирования субкультуры социальной группы, общности; средства социокультурной динамики;
- трансляции культурного наследия и социального опыта поколений; формирования информационного пространства социума;
- формирования интеллектуальной культуры социальных групп и общества; самоидентификации социальных групп; воспроизводства социальных групп и института профессии; изменения характера общественного труда, повышения его эффективности;
- регуляции процессов социальной мобильности; адаптации социальных групп, общностей к изменениям социальных условий в обществе и др.

Личностная образовательная потребность связана с созданием образа окружающего мира. Это та система ценностей, моделей поведения, которая позволяет человеку ориентироваться в окружающем мире. Общество является той образовательной средой, из которой индивид получает информацию, необходимую для ориентации в окружающем мире. В этом смысле, личность имеет потребности, выходящие за рамки государственной системы образования. В структуру личностной потребности включается такая интеллектуальная социализация, как формирование «Я-концепции», ее формирование не может осуществляться вне образовательной среды. Капиталом, который человек может выгодно реализовать, в обмен на некие социальные и материальные блага. Факторами, определяющими личностную потребность в образовании, являются:

- место жительства (географический фактор);
- семейные традиции (социальный фактор); материальное положение (экономический фактор);
- масштаб образовательной потребности определяется количеством учащихся, желающих попасть или остаться в системе образования;
- в социологии он измеряется размерами контингента учащихся;
- на масштаб образовательной потребности влияют: демографический фактор; географический фактор; интернационализация образования.

Образовательная потребность обладает свойством расширенного воспроизводства, то есть, чем выше уровень образования, тем выше потребность в дальнейшем образовании.

## **ГЛАВА 1. АКТУАЛЬНОСТЬ СОЗДАНИЯ УЧЕБНЫХ ЦЕНТРОВ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: РАЗНОВИДНОСТИ УЧЕБНЫХ ЦЕНТРОВ**

Число частных учебных центров в России постоянно растет, но в целом этот рынок достаточно свободен. Рынок образовательных услуг Челябинской области представлен совокупностью государственных и негосударственных образовательных учреждений профессионального образования. Количество организаций ПО Челябинской области на 2019 г. составляло 78 учреждений, на сегодня за счет объединения и укрупнения учебных заведений их количество уменьшилось только в Челябинске с 28 до 22 единиц. Но открываются частные учебные центры, которые несут в себе определенную конкуренцию. При этом важно понимать, что в большинстве из них предлагаются разнообразные услуги, что позволяет выбирать клиенту одну или несколько сфер для освоения. Естественно, многие клиенты приходят обучаться снова, чтобы повысить свою квалификацию или, например, получить еще одну специальность. Учитывая такую высокую востребованность, многие предприниматели закономерно задумываются о возможности открыть собственный учебный центр.

Бизнес-план образовательного центра предусматривает проведение анализа рынка. Прежде чем запускать такой проект, необходимо проверить наличие спроса на подобные услуги в определенном регионе, уровень конкуренции. Также стоит определить ориентировочную целевую аудиторию.

Стоит учесть, что современные компании в последнее время пытаются повысить стандарты и требования к квалификационному уровню сотрудников. Из-за этого спрос на услуги учебных центров активно растет, а значит, у такого бизнеса есть хорошие перспективы.

В данный момент наиболее прибыльными считаются учебные центры, предлагающие краткосрочные образовательные курсы, поскольку за небольшой промежуток времени каждый человек может получить все необходимые навыки и знания, которые пригодятся в процессе работы. Исходя из этого, будем рассматривать открытие

соответствующего учебного центра на примере Частного учреждения дополнительного профессионального образования многопрофильного учебного центра «СтройПрофСервис» г. Челябинск.

### **Разновидности учебных центров и потребность в образовании**

Безусловно, именно от концепции учебного центра зависит результативность его работы в целом. Существует много разных направлений, из которых необходимо выбрать наиболее подходящий вариант:

**Мы выбрали именно такой центр - полноценный учебный центр**, в котором клиентам предлагается огромное количество образовательных услуг – тут может быть создана возможность пройти подготовку для референтов или дизайнеров, бухгалтеров, налоговых агентов, а также для других специалистов (то есть, знания тут могут даваться не только для новичков, но и для клиентов с практическим опытом работы), мы проводим обучение по рабочим профессиям, бизнес-профессиям и индустрии красоты, обучаем специалистов, повышаем квалификацию, проводим профессиональную переподготовку.

– **авторизованный центр**, который обычно концентрируется на изучении разнообразных компьютерных программ, без которых невозможно представить работу в той или иной сфере деятельности (1С, AutoCAD, CorelDraw и тому подобные);

– **обучение в виде тренингов**, обеспечивающее получение не только определенных знаний, но и положительного настроя на будущую деятельность (тренинги личностного роста, семинары по бизнесу, дизайну и другие варианты обучения);

– **оригинальные курсы**, которые не предлагаются в других аналогичных образовательных заведениях конкретного города, причем перед их предложением следует заранее провести анализ рынка, чтобы определить, имеется ли в них необходимость, поскольку нередко спрос на конкретные курсы полностью отсутствует;

– **проведение индивидуальных занятий по разным предметам** – сюда относится и подготовка школьников к разным экзаменам и также это может быть работа со студентами по определенному курсу, по которому у них имеются проблемы.

### **Варианты организации обучающего центра**

Одним из важных пунктов бизнес-плана учебного центра является выбор формы для его реализации. Самыми распространенными вариантами можно назвать:

- создание посреднической площадки;
- открытие собственного профессионального центра;
- открытие сетевых учебных центров;
- открытие центра тренингов премиум-класса.

Последний вариант рассчитан на конкретных заказчиков. Основной целью такого центра станет проведение тренингов популярным людьми, которые добились успеха в конкретной сфере деятельности. Так можно организовать «звездные» тренинги. Чтобы открывать подобный учебный центр, необходимо изначально выбрать конкретных клиентов. Так как данный сегмент услуг является несколько специфическим и не таким востребованным среди людей со средним уровнем дохода.

Сетевой вариант учебных центров подойдет для крупных заказчиков из категории среднего класса. Им можно преподносить стандартную информацию, но с подачи профессиональных преподавателей. Преимуществом для клиентов таких учебных центров является усредненная ценовая политика на услуги.

Открытие собственного профессионального центра предусматривает узкоспециализированную деятельность. Для такого варианта будет ограниченный круг клиентов и количество предоставляемых услуг. Чтобы выбрать направление деятельности для подобной организации, необходимо изучить специальности, которые пользуются популярностью в регионе.

Вариант с открытием посреднической площадки подходит тем, у кого нет большого капитала для развития собственного бизнеса. Задача владельца подобной организации найти тренера под определенную тему тренинга, который запрашивает заказчик. Поскольку множество потенциальных клиентов способны сами найти тренера напрямую, такой вариант бизнеса не будет особенно конкурентоспособным. Мы выбрали еще одно направление, основанное на договорных обязательствах с другими учебными центрами: например, у нас готовят стропальщиков, но нет сметчиков, можем провести обмен студентами, те, кто интересуется сметным делом в обмен на стропальщиков.

Закключаем договор:

**Договор возмездного оказания услуг**

г. Челябинск «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Частное учреждение дополнительного профессионального образования многопрофильный учебный центра «СтройПрофСервис» г. Челябинск, именуемый в дальнейшем «Заказчик» в лице директора Кутенина Максима Сергеевича, действующего на основании Устава, с одной стороны и

\_\_\_\_\_, в лице

\_\_\_\_\_, именуемый (-ое) в дальнейшем «Исполнитель», действующий на основании

\_\_\_\_\_, с другой стороны заключили настоящий Договор о нижеследующем:

**1. Предмет договора.**

1.1. Исполнитель обязуется по поручению Заказчика за обусловленное в договоре вознаграждение от своего имени, и за свой счет для Заказчика осуществлять поиск и привлечение Потребителей, а Заказчик обязуется оплатить эти услуги после полной оплаты образовательных услуг Потребителем в кассу или на расчетный счет Заказчика.

1.2. Заказчик обучает направленных Исполнителем лиц (именуемых в Договоре «Потребители») на своих учебных курсах (тренингах, семинарах, мастер-классах).

1.3. Конкретные наименования и стоимость учебных курсов (тренингов, семинаров, мастер-классов), на которые Исполнитель вправе по настоящему Договору направлять лиц, желающих пройти обучение (Потребителей), указываются в Приложении 1, являющемся неотъемлемой частью настоящего Договора.

**2. Права и обязанности сторон.**

2.1. В рамках настоящего договора Исполнитель обязуется:

2.1.1. Предоставлять Потребителям полную и достоверную информацию о Заказчике и предоставляемых им услугах по обучению на курсах (тренингах, семинарах, мастер-классах).

2.1.2. Истребовать у Потребителя письменное заявление о зачислении на выбранный им курс (тренинг, семинар, мастер-класс), написанное на имя Директора **ЧУДПО МУЦ «СтройПрофСервис»**», и представить данное заявление ЗАКАЗЧИКУ для дальнейшего оформления.

2.1.3. Не позднее трех дней после получения от Заказчика реестра окончивших обучение Потребителей за отчетный месяц, направленных Исполнителем, предоставить акт оказанных услуг.

2.2. В рамках настоящего договора Исполнитель имеет право:

2.2.1. Самостоятельно и за свой счет осуществлять поиск и привлечение Потребителей, размещать в средствах массовой информации объявления рекламного, рекламно-информационного или информационного характера о предоставляемых Заказчиком образовательных услугах.

2.2.2. Получать информацию об успеваемости, поведении, отношении направленных им Потребителей к учебе в целом и по отдельным предметам учебного плана.

2.2.3. Пользоваться информацией о Заказчике на официальном сайте <https://стройпрофсервис.рф>, уточняя информацию у заведующего учебной части Заказчика.

2.3. В рамках настоящего Договора Заказчик обязан:

2.3.1. В течение действия настоящего договора обучать направляемых Исполнителем потребителей на своих учебных курсах (тренингах, семинарах, мастер-классах).

2.3.2. Сообщить Исполнителю достоверные сведения о своих учебных курсах (тренингах, семинарах, мастер-классах), включая сведения об их стоимости, и в полном объеме указать данные сведения в Приложении 1 к настоящему Договору.

2.3.3. По запросу Исполнителя предоставлять ему дополнительную информацию о себе и своих учебных курсах (тренингах, семинарах), указанных в Приложении 1 к Договору.

2.3.4. При изменении стоимости учебных курсов (тренингов, семинаров, мастер-классов), на которые Исполнитель вправе направлять Потребителей, незамедлительно в письменной форме уведомить Исполнителя о данных изменениях и в течение 3-х дней внести соответствующие изменения в Приложение №1 к настоящему Договору.

2.3.5. Принять от Исполнителя все предоставленные им заявления Потребителей о зачислении на учебные курсы (тренинги, семинары, мастер-классы).

2.3.6. До пятого числа каждого месяца, следующего за отчетным, предоставить Исполнителю реестр окончивших обучение Потребителей за отчетный месяц, направленных Исполнителем.

2.3.7. Оплачивать услуги Исполнителя в строгом соответствии с условиями настоящего Договора после окончания обучения Потребителем и после полной оплаты Потребителем услуг Заказчика.

### **3. Срок действия договора.**

3.1. Настоящий Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его подписания обеими сторонами.

3.2. Настоящий Договор действует до «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

3.3. Если срок действия Договора истекает, но ни одна из сторон не изъявила желания его расторгнуть, то срок действия Договора продлевается на следующий календарный год с сохранением всех условий.

### **4. Порядок расторжения договора.**

4.1. Любая из сторон имеет право расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке в любое время, уведомив об этом другую сторону в письменном виде. В этом случае договор считается расторгнутым через один месяц после получения другой стороной письменного уведомления о расторжении Договора.

4.2. Настоящий Договор может быть расторгнут по соглашению сторон, оформленному в письменном виде. Данным соглашением может быть предусмотрена любая дата расторжения Договора по соглашению сторон.

4.3. В случае расторжения настоящего Договора, Заказчик обязан в полном объеме оплатить услуги Исполнителя по всем Потребителям, направленным Исполнителем на обучение до даты прекращения Договора после окончания обучения и после полной оплаты Потребителями услуг Заказчика.

4.4. В случае расторжения настоящего Договора, Заказчик обязан в полном объеме оказать образовательные услуги всем Потребителям, направленным Исполнителем на обучение до даты

прекращения Договора, при условии, что с Потребителями были заключены договоры на образовательные услуги и Потребителями была произведена полная оплата стоимости услуг.

### **5. Размер и порядок оплаты услуг.**

5.1. За выполнение услуг Заказчик обязуется оплатить Исполнителю вознаграждение в размере \_\_\_\_\_% от суммы принятой Заказчиком от Потребителей, направленных Исполнителем к Заказчику на обучение и окончивших обучение на учебных курсах (тренингах, семинарах) Заказчика при условии полной оплаты образовательных услуг Потребителями в кассу или на расчетный счет Заказчика.

5.2. Потребитель самостоятельно вносит предусмотренную договором на оказание образовательных услуг сумму в кассу Заказчика. Кассовый чек выдается Потребителю на руки и хранится у него вместе с экземпляром заключенного между ним и Заказчиком договора об оказании образовательных услуг. Потребитель вносит в кассу Заказчика 100% стоимости курса (тренинга, семинара).

5.3. Заказчик не позднее трех рабочих дней после получения от Исполнителя акта оказанных услуг, составленного на основании реестра прошедших обучение Потребителей за отчетный месяц, перечисляет на расчетный счет Исполнителя денежные средства, причитающиеся Исполнителю согласно п. 5.1. настоящего договора.

5.4. В случае расторжения договора образовательных услуг с Потребителем и возврата денежных средств Заказчиком Потребителю, как по инициативе Потребителя, так и по инициативе Заказчика (болезнь Потребителя, нарушение Потребителем условий договора образовательных услуг и т.д.), вознаграждение за поиск и привлечение данного Потребителя Исполнителю не оплачивается.

### **6. Ответственность сторон.**

6.1. Исполнитель несет ответственность за возможные последствия, связанные с предоставлением Потребителю недостоверной информации о учебных курсах (тренингах, семинарах) Заказчика.



6.2. Заказчик несет ответственность за возможные последствия, связанные с предоставлением Исполнителю недостоверной информации о учебных курсах (тренингах, семинарах) Заказчика.

6.3. В случае нарушения срока оплаты услуг Исполнителя, предусмотренного пунктом 5.3 настоящего Договора, Заказчик, по требованию Исполнителя, уплачивает ему неустойку в размере 0,1% от суммы, подлежащей уплате, за каждый день просрочки.

6.4. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения договора в результате событий чрезвычайного характера, которые участник не мог ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами. К событиям чрезвычайного характера относятся стихийные бедствия, военные действия, вооруженные конфликты, правительственные постановления и распоряжения государственных органов и т. п.

6.5. В случаях, не урегулированных настоящим Договором, ответственность наступает в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

#### **7. Дополнительные положения.**

7.1. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу – по одному для каждой из сторон.

7.2. Никаких обязательств, не предусмотренных настоящим Договором, в том числе устных договорённостей, между Исполнителем и Заказчиком нет. А если такие имели место быть, то они прекратили свое действие с момента подписания настоящего договора.

7.3. Настоящий Договор может быть изменен и / или дополнен сторонами в письменном виде в период его действия на основе взаимного согласия сторон и наличия объективных причин, вызвавших такие действия сторон. Любые соглашения сторон по изменению и/или дополнению условий настоящего Договора имеют силу в том случае, если они оформлены в письменном виде и подписаны сторонами Договора.

7.4. Споры, которые могут возникнуть при исполнении условий настоящего Договора, стороны будут стремиться разрешать

дружеским путем в порядке досудебного разбирательства: путем переговоров, обмена письмами, телеграммами, факсами и др. При этом каждая из сторон вправе претендовать на наличие у нее в письменном виде результатов разрешения возникших вопросов.

7.5. При недостижении взаимоприемлемого решения, стороны вправе передать спорный вопрос на разрешение в Арбитражный Суд Челябинской области в соответствии с действующими в Российской Федерации положениями о порядке разрешения таких споров.

7.6. Во всём, что не предусмотрено настоящим Договором, применяются нормы действующего законодательства Российской Федерации.

#### **8. Реквизиты и подписи сторон.**

**Заказчик:**

**Исполнитель:**

При такой форме работы можно для себя определить основной вид деятельности, выбрать самые востребованные курсы

## ГЛАВА 2. КОНЦЕПЦИЯ И НАПРАВЛЕНИЕ РАБОТЫ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА ИЛИ КАК ЕГО ОТКРЫТЬ: ОТ А ДО Я

Работать учебному центру разрешается только официально, поэтому непременно осуществляется регистрация бизнеса. Для этого выбирается юридическое лицо, поскольку важно будет далее получить лицензию на осуществление образовательной деятельности – это возможно только при регистрации ООО.

Также стоит учесть, что при регистрации бизнеса указывается в ОКВЭД то, что компания будет выступать в качестве негосударственного образовательного учреждения. Собственно, данный статус рекомендуется указывать и во всех дальнейших договорах с клиентами, дабы у них не возникало соответствующих вопросов.

Что касается система налогообложения, то в данном случае выбирается УСН, при которой со всего дохода компании взимается шесть процентов. К слову, для решения подобных вопросов рекомендуется трудоустроить также и бухгалтера, который может работать, как на постоянной, так и на временной основе (например, на аутсорсинге).

### §2.1. Получение лицензии

Многие люди мечтают об открытии собственного дела, ведь это гораздо интереснее, чем быть наемным работником и годами не реализовывать свои замыслы. Сегодня начать свой бизнес гораздо проще, чем это было десятки лет назад.

При наличии прекрасной идеи, предпринимательской жилки и небольшого стартового капитала можно создать по-настоящему процветающее предприятие.

Если вы совсем не интересуетесь медициной, ни к чему открывать аптеку. Перед дипломированными педагогами и выпускниками вузов все чаще стоит вопрос: «Как открыть учебный центр? И как это осуществить?»

Определитесь, какой тип учебного центра вам по душе. К примеру, вы хотите открыть курсы иностранных языков, обучение рабочим профессиям или индустрия красоты.

Для этого вам будет нужна лицензия.

В Федеральном законе от 29.12.2012 №273-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об образовании в Российской Федерации» в статье 91 прописано:

«...Статья 91. Лицензирование образовательной деятельности

1. Образовательная деятельность подлежит лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации о лицензировании отдельных видов деятельности с учетом особенностей, установленных настоящей статьей. Лицензирование образовательной деятельности осуществляется по видам образования, по уровням образования, по профессиям, специальностям, направлениям подготовки (для профессионального образования), по подвидам дополнительного образования.

2. Соискателями лицензии на осуществление образовательной деятельности являются образовательные организации, организации, осуществляющие обучение, а также индивидуальные предприниматели, за исключением индивидуальных предпринимателей, осуществляющих образовательную деятельность непосредственно...»

Важным моментом регистрации **является получение лицензии**, без которой оказывать образовательные услуги запрещено. Получить этот документ можно в Министерстве образования и науки (например, в Челябинской области). Лицензия на образовательную деятельность – это документ, дающий право организации осуществлять образовательную деятельность на территории Российской Федерации. Лицензия не имеет срока действия (бессрочная), однако раз в три года государство в лице контролирующих органов проверяет, как организация, имеющая лицензию, соблюдает правила осуществления образовательной деятельности. Предметом таких проверок является довольно широкий перечень вопросов: от содержания образовательных программ до квалификации педагогов. Проверить наличие лицензии на образовательную деятельность можно на сайте Рособрнадзора.

Положение о лицензировании устанавливает в 2020 году следующие требования к соискателям:

- собственное или арендованное здание (помещение), соответствующее заявленным образовательным программам;
- санитарно-эпидемиологическое заключение на это помещение;

- материально-техническое обеспечение образовательной деятельности в соответствии с требованиями федеральных стандартов;
- соблюдение условий охраны здоровья обучающихся;
- собственные разработанные образовательные программы;
- печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы по этим программам;
- штатные или привлеченные по гражданско-правовому договору педагогические работники, имеющие профессиональное образование и стаж работы.

Соискатель лицензии должен документально подтвердить, что им созданы все необходимые условия для оказания услуг в сфере образования. Для этого соберите такой пакет документов:

- заявление о предоставлении лицензии;
- документ, подтверждающий право пользования помещением (копия свидетельства о праве собственности, договора аренды или субаренды);
- копия устава ООО или копия свидетельства о регистрации ИП;
- копия листа записи ЕГРЮЛ или ЕГРИП;
- копия свидетельства о налоговом учете ООО или ИП;
- копии заключений СЭС и Госпожнадзора о соответствии помещения необходимым требованиям;
- справка об условиях для функционирования электронной информационно-образовательной среды;
- справка о печатных и электронных ресурсах;
- справка о педагогических работниках;
- справка об утверждении образовательных программ;
- справка об условиях для получения образования обучающимися с ОВЗ;
- справка о материально-техническом обеспечении;
- подтверждение оплаты госпошлины на сумму 7500 рублей;
- опись документов.

В течение 60 дней (с даты регистрации) заявления, чиновники выдают разрешение или отказ в получении лицензии.

Разрешается открывать учебный центр только после получения всей необходимой документации на руки.

В соответствии с ФЗ «Об образовании в РФ» (ч. 4 ст. 91), лицензия на осуществление образовательной деятельности имеет прило-

жение, являющееся её неотъемлемой частью. В приложении к лицензии указываются сведения о видах образования, об уровнях образования (для профессионального образования также сведения о профессиях, специальностях, направлениях подготовки и присваиваемой по соответствующим профессиям, специальностям и направлениям подготовки квалификации), о подвидах дополнительного образования, а также адреса мест осуществления образовательной деятельности, за исключением мест осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам, основным программам профессионального обучения. Таким образом, в лицензии сведения о профессиях, специальностях, направлениях подготовки и присваиваемой по соответствующим профессиям, специальностям и направлениям подготовки квалификации указываются только для профессионального образования. Исходя из положений ФЗ «Об образовании в РФ» (пп. 12 и 13 ст. 2 и ч. 2 ст. 10), профессиональное обучение является самостоятельным видом образования, не входящим в понятие «профессиональное образование». Следовательно, с 1 сентября 2013 года в лицензиях на осуществление образовательной деятельности (приложениях к ним) не предусмотрено указание конкретных профессий рабочих и должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение, а указывается только вид образования: профессиональное обучение или дополнительное профессиональное образование. На основании данной нормы ФЗ «Об образовании в РФ» в форме приложения к лицензии на осуществление образовательной деятельности (приказ Минобрнауки РФ от 10.12.2013 г. №1320), предусматривается указание только вида образования – профессиональное обучение – без конкретных видов образовательных программ и / или профессий рабочих, должностей служащих.

Следовательно, организации, осуществляющие образовательную деятельность на основании ранее выданных лицензий, вправе реализовывать и иные, не указанные в лицензии программы профессионального обучения, а также осуществлять образовательную деятельность по таким программам в иных местах осуществления образовательной деятельности, не указанных в лицензии, без дополнительного лицензирования новых образовательных программ и новых мест осуществления образовательной деятельности [1].



Рис. 2. Лицензия

В соответствии с письмом №05-330 от 05.09.2018 Рособрназора, с октября по декабрь 2018 года прошла апробация модуля ФРДО для дополнительного образования с дальнейшим вводом в эксплуатацию с 1 января 2019 года.

ФРДО – Федеральный реестр сведений документов об образовании и (или) о квалификации, документах об обучении. На данный момент к системе подключаются сузы, вузы, школы, разрабатывается модуль для подключения к ФРДО дополнительного образования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fis-frdo.ru/>

Документы о повышении квалификации, профессиональной переподготовке, получение профессии вносятся в ФИС ФРДО и каждый работодатель вправе проверить реальность обучения каждого слушателя.

Каждый выбирает тот способ, который ему наиболее удобен: кто-то подключает свое рабочее место, кто-то ждет госуслуги, кто-то вносит данные через кого-то. Каждый выбирает для себя, выполняя ему требования, предписанные законом. Немногие задумываются о том, что вскоре, после запуска системы в промышленную эксплуатацию, когда каждый потенциальный работодатель сможет проверять наличие документа у человека, поступающего на работу, действительно ли он получал то или иное образование. Вот тогда внесение информации в ФИС ФРДО будет напрямую влиять на репутацию образовательной организации. Поэтому мы сразу зарегистрировались и вносим информацию об обучении студентов ежемесячно (по закону мы должны в течение трех месяцев внести в реестр сведения об обучении). Сегодня открываются центры регистрации ФИС ФРДО. Но чтобы не попасть на мошенников, мы рекомендуем проверенный сайт:

Список аккредитованных удостоверяющих центров, прошедших тестирование соответствия выдаваемых квалифицированных сертификатов ключей проверки электронных подписей согласно техническим требованиям к сертификатам ключей проверки электронных подписей поставщиков сведений в федеральные и государственные информационные системы Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки, который Вы можете найти на официальном сайте Рособнадзора: [http://obrnadzor.gov.ru/ru/about/information\\_systems/uc/about/index.php](http://obrnadzor.gov.ru/ru/about/information_systems/uc/about/index.php)

## **§2.2. Поиск персонала**

Проблема формирования профессиональных компетенций специалистов вызвана изменениями, происходящими в социально - экономической, информационной, технологической сферах, новыми требованиями общества и государства к содержанию и качеству профессионального обучения, запросами рынка труда, а так же темпами обновления знаний, которые и привели к тому, что добывание знаний, информации, становится сферой профессиональной деятельности человека и условием существования современного производства. Все эти факторы заставляют перестраивать всю систему образования, искать новые подходы к определению ее целей, принципов организации, содержания, форм, методов и средств. Поэтому перед системой профессионального образования остро стоят вопросы не только о технологиях передачи знаний,



профессиональных способов действий (которые удваиваются каждые пять лет), но и формирования у обучающихся профессиональных и ключевых компетенций, способствующих их конкурентоспособности как специалистов на рынке труда и успешной социализации в современных жизненных условиях.

Отдельно можно сказать и о подборе подходящих специалистов. На самом деле этот вопрос не является проблемой, ведь для работы в частном учебном центре не всегда нужны дипломы о высшем образовании. Тем более, что тут большее значение имеет качество полученных знаний, нежели просто стандартная «начитка» предмета, как это часто бывает в обычных учебных заведениях. То есть, клиент здесь чаще хочет получить именно результат, а не только диплом или свидетельство. С учетом того, что многие российские преподаватели недовольны своей зарплатой, владелец бизнеса тут может предложить им более выгодные условия работы. К тому же по возможности можно платить преподавателям и за переработки, а также вводить дополнительные занятия для всех желающих. Таким образом, здесь открываются достаточно широкие возможности для заработка, поэтому их можно использовать в полном объеме.

Количество преподавателей также напрямую зависит от специфики образовательного центра. Как правило, в самом начале деятельности выбирается примерно четыре разных курса, для каждого из которых нанимается один преподаватель. С ростом востребованности заведения, количество курсов, а соответственно, и наемных работников, может быть увеличено.

Необходимо искать сразу две категории сотрудников: преподаватели и администрация. Для преподавательского состава основным требованием станет наличие соответствующего уровня квалификации и документов, которые могут это подтвердить. Количество преподавателей будет зависеть от специфики деятельности центра, а также от ожидаемого количества обучающихся. На должность администратора и менеджера по работе с клиентами необходимо подыскивать организованных и опрятных людей. Они станут представительским лицом центра.

Дополнительно в штате должен иметься секретарь, занимающийся составлением занятий и общением с потенциальными клиентами, а также бухгалтер, на котором лежит обязанность составления отчетов и подсчета налогов.

Главное, взять на работу достойных кандидатов.

Сразу скажу, если вы плохо написали вакансию или слабенько ее распространяли, то откликов будет мало, а значит, выбор будет невелик. Чтобы заполучить действительно крутых преподавателей, надо проделать серьезную работу с их отсевом на каждом этапе. Для этого в воронку должно зайти от 30–100 кандидатов и более. После того, как вы отобрали достойных людей, их нужно обучить.

Обязательно до открытия подготовьте:

- миссию вашего учебного центра – зачем вы работаете;
- правила и принципы работы зав. учебной части и педагогов;
- правила общения в коллективе.

### **§2.3. Выбор формы обучения: очно, заочно, дистанционно**

Сегодня выбор формы обучения – это еще один маркетинговый ход учебного центра.

На российское образование серьезно повлияла пандемия коронавируса. Введенные в стране карантинные меры вынудили учебные заведения переходить на дистанционное обучение, полностью перестраивать всю работу в 2020 году. Такое решение приняло Минпросвещения и Минобрнауки России.

Возможность обучения на расстоянии предоставляют различные вузы, учебные центры, в которых работают квалифицированные преподаватели, специалисты обеспечивают методическое сопровождение виртуальных лекций, занимаются организацией и координацией всего процесса, составляют индивидуальные программы для каждого студента, обучающегося или слушателя. Преимущества обучения на расстоянии:

- возможность самостоятельно выбирать дисциплины, уровень нагрузки, темп обучения;
- современные средства коммуникации позволяют общаться с преподавателями и другими студентами даже скромным, замкнутым людям;
- возможность получать образование из любого населенного пункта, где есть Интернет;
- невысокая стоимость обучения;
- доступ ко всем методическим материалам в любое время суток;
- обучение проходит с использованием инновационных компьютерных методик.

При прохождении дистанционного курса проводятся групповые занятия в режиме реального времени, где можно задать вопросы лектору. Обучение подразумевает выполнение тестов и контрольных, лабораторных работ с учетом сроков, установленных в учебном плане, за них выставляются баллы, как и при очной форме. У каждого студента есть куратор, который отвечает на все вопросы, общение происходит путем электронных писем, чата. Обучение дистанционно предназначено не только для школьников – такая форма получения знаний подходит для второго высшего образования, повышения квалификации по рабочим профессиям, бизнес - профессиям или индустрии красоты. Преимущества современной системы уже успели оценить представителя разных областей профессиональной деятельности – можно получать новую, необходимую для работы и профессионального роста, информацию без прерывания стажа, не нужно никуда ездить, достаточно просто подать документы, пройти тестирование, при необходимости, оплатить курс.

Обычно дистанционный курс предусматривает:

- самостоятельное освоение материала, представленного в форме презентаций, видео и аудио, текстов из разных источников;
- выполнение контрольных и лабораторных работ, за которые выставляются оценки, как и при очном обучении;
- групповые занятия в режиме реального времени;
- постоянную связь с наставником посредством видео чатов, форумов и почты;

– активное взаимодействие с однокурсниками.

Главные преимущества удаленных курсов:

- возможность выбрать индивидуальный темп и график;
  - относительно низкая стоимость;
  - использование инновационных компьютерных методик;
  - быстрая связь между учителем и обучающимся, непрерывный доступ ко всем необходимым ресурсам;
  - совмещение учебы с основной деятельностью.
- Большую часть тем слушатели изучают сами, пользуясь всевозможными ресурсами. Но есть и лекции, практические занятия и лабораторные работы, проходящие в режиме реального времени.

Студенты получают как персональные консультации, так и групповые уроки, которые могут быть разными по форме: онлайн-семинары, вебинары, видеоконференции через Skype.

Современные компьютерные технологии помогают сделать такие семинары максимально реалистичными. Преподаватель ведет занятие в виртуальном классе, находясь перед своим компьютером. Каждый участник слышит его речь, видит на своем экране презентации, видео и другие необходимые материалы.

Ученики могут дискутировать между собой и задавать вопросы педагогу, как на обычной лекции. Все материалы текущего урока будут также доступны позже, в любое удобное время. Все участники лекции могут загружать документы в различных форматах, вносить поправки и исправлять ошибки друг друга.

Интернет-обучение – это, несомненно, огромный прорыв. Его появление сделало образование во всем мире доступным и открытым. Возможность учиться удаленно, не меняя привычного уклада, имея свой уникальный и удобный график, значительно упростила жизнь многих студентов и молодых специалистов, повышающих свою квалификацию. А для людей с проблемы со здоровьем – это просто единственный способ получить знания практически в любом учебном центре дополнительного профессионального образования.

#### **§2.4. Разработка положений учебного центра**

Документация организации включает различные по назначению и порядку использования группы документов. Наиболее распространёнными являются уставы, должностные инструкции, приказы, протоколы, акты, служебные письма и другие документы, которые входят в состав организационно-распорядительных документов. Эти документы должны составляться и оформляться в соответствии с ГОСТ Р 6.30-2003 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов». Деятельность учебных центров профессионального обучения осуществляется на основе локальных актов, принятых и утверждённых в профессиональных образовательных организациях, на базе которых организованы центры.

Положение о порядке оказания платных образовательных услуг разрабатывается на основе Постановления Правительства РФ от

15.12.2013 г. №706 «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг», в которые входят: правила оказания платных образовательных услуг, информация о платных образовательных услугах, порядок заключения договоров, а также прописывается ответственность исполнителя и заказчика. Положение о порядке оказания платных образовательных услуг основывается на правилах оказания платных образовательных услуг.

Положение о порядке оформления, выдачи и хранения документов в ДПО и ПО, устанавливает требования к порядку оформления, выдачи и хранения документов в профессиональной образовательной организации (**приложение 2**).

Договоры и заявления так же имеют локальный характер и составляются на момент принятия педагога на работу, или при приеме слушателя на обучение (**приложение 3**).

К ним можно отнести:

- заявление от слушателя (законного представителя) на обучение по утверждённой форме.
- договор со слушателем.
- договоры с преподавателями.
- копия паспорта слушателя.
- копия предыдущего документа об образовании либо справка с места учёбы.

Кроме того, у зав. учебной части должен быть сформирован пакет документов учебно-методической направленности:

- учебный план;
- календарный учебный график;
- индивидуальный учебный план и индивидуальный график (технологическая карта).
- образовательные программы ПО и ДПО, утверждённые директором учебного центра;
- контрольно-оценочные средства;
- учебно-методические материалы (пособия, рекомендации, указания и т. д.);
- ведомости промежуточной аттестации;
- ведомость итоговой аттестации;
- материалы для входящего контроля;
- личная карточка слушателя;

– протокол заседания аттестационной комиссии по проведению итоговой аттестации (приложение 4);

– образец справки об обучении;

– табель учёта учебного времени преподавателя.

Решения, принятые руководством, фиксируются в распорядительных документах (приказы, распоряжения, инструкции), основное назначение которых состоит в регулировании деятельности организации, реализации поставленных перед ней целей и задач.

Название приказов:

– приказ об открытии учебного центра;

– приказ об открытии курса и зачислении слушателей (приложение 5);

– приказ о закрытии курса и отчислении слушателей (приложение 6);

– приказ о допуске к итоговой аттестации;

– приказ об утверждении состава итоговой аттестационной комиссии;

– приказ об утверждении форм документов учебного центра;

Директор учебного центра утверждает ряд локальных документов:

– годовой учебный план;

– образовательные программы;

– расписание занятий;

– экзаменационные материалы методические разработки;

– расписание экзаменов и консультаций;

– правила внутреннего трудового распорядка сотрудников;

– должностные инструкции сотрудников учебного центра;

– локальные акты

– книги приказов о зачислении и об отчислении слушателей;

– книги учёта бланков и выдачи удостоверений; свидетельств, дипломов;

– аналитические справки по результатам проверок образовательного процесса;

– книга замечаний и предложений инспектирующих лиц.

## §2.5. Разработка учебных программ

Дополнительное профессиональное образование осуществляется по двум видам дополнительных профессиональных программ:

- программ повышения квалификации;
- программ профессиональной переподготовки (ФЗ «Об образовании в РФ», ч. 2 ст. 76).

Федеральный закон не предъявляет никаких требований к уровню образования, которое должно быть у лица, обучающегося по программам профессионального обучения. При реализации программ повышения квалификации и переподготовки рабочих и служащих необходимо только, чтобы у данного лица уже была хотя бы одна профессия рабочего или должность служащего. Согласно ФЗ «Об образовании в РФ», ст. 76, дополнительное профессиональное образование осуществляется посредством реализации дополнительных профессиональных программ (программ повышения квалификации и программ профессиональной переподготовки). Программа повышения квалификации направлена на совершенствование или получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, или повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации. Программа профессиональной переподготовки направлена на получение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности, приобретение новой квалификации. К освоению дополнительных профессиональных программ допускаются:

- 1) лица, имеющие среднее и / или высшее профессиональное образование;
- 2) лица, получающие среднее и / или высшее профессиональное образование. Таким образом, данные программы отличаются как по своей направленности и содержанию, так и по контингенту обучающихся.

Срок освоения дополнительной профессиональной программы должен обеспечивать возможность достижения планируемых результатов и получение новой компетенции (квалификации), заявленных в программе. При этом минимально допустимый срок освоения программ повышения квалификации не может быть менее 16 часов, а срок освоения программ профессиональной переподготовки – менее 250 часов (Приказ Минобрнауки России от 1 июля 2013 г. №499).

Разработку учебных программ предлагаем с ознакомления нормативно-правовых актов. 20 августа 2013 г. №29444 был подписан приказ «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам», в котором были акцентированы следующие положения:

– «...2. Настоящий порядок является обязательным для организаций дополнительного профессионального образования; образовательных организаций высшего образования, профессиональных образовательных организаций, организаций, осуществляющих обучение (научные организации или иные юридические лица) (далее совместно – организация)»;

– «...4. Организация осуществляет обучение по дополнительной профессиональной программе на основе договора об образовании, заключаемого со слушателем и (или) с физическим или юридическим лицом, обязующимся оплатить обучение лица, зачисляемого на обучение»;

– «...5. Содержание дополнительного профессионального образования определяется образовательной программой, разработанной и утвержденной организацией...»;

– «...6. Дополнительное профессиональное образование осуществляется посредством реализации дополнительных профессиональных программ (программ повышения квалификации и программ профессиональной переподготовки)...»;

– «...в структуре программы повышения квалификации должно быть представлено описание перечня профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения...»;

– «...содержание реализуемой дополнительной профессиональной программы должно учитывать профессиональные стандарты, квалификационные требования, указанные в квалификационных справочниках по соответствующим должностям, профессиям и специальностям, или квалификационные требования к профессиональным знаниям и навыкам, необходимым для исполнения должностных обязанностей, которые устанавливаются в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации о государственной службе...»;



– «...структура дополнительной профессиональной программы включает цель, планируемые результаты обучения, учебный план, календарный учебный график, рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), организационно-педагогические условия, формы аттестации, оценочные материалы и иные компоненты.

Учебный план дополнительной профессиональной программы определяет перечень, трудоемкость, последовательность и распределение учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), иных видов учебной деятельности обучающихся и формы аттестации...»

Структура дополнительной профессиональной программы включает:

- цель;
- планируемые результаты обучения;
- учебный план;
- календарный учебный график;
- рабочие программы учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей);
- организационно-педагогические условия;
- формы аттестации;
- оценочные материалы;
- и иные компоненты (ФЗ «Об образовании в РФ», п. 9 ст. 2).

Содержание дополнительной профессиональной программы определяется образовательной программой, разработанной и утверждённой организацией, осуществляющей образовательную деятельность, если не установлено иное, с учётом потребностей лица, организации, по инициативе которых осуществляется дополнительное профессиональное образование (ФЗ «Об образовании в РФ», ч. 6 ст. 76).

При составлении программ, мы опирались на данный документ, что нашло отражение при написании программ в нашем учебном центре. Программы написаны по направлениям: рабочие профессии, бизнес-курсы, индустрия красоты (**приложение 1**).

**Примеры учебно-тематических планов**  
**Учебно-тематический план по курсу «Менеджер»**

**Цель программы** – сформировать у слушателей профессиональные компетенции в сфере менеджмента, трудового и административного права.

**Категория слушателей:** менеджеры, администраторы, торговые представители.

**Образование:** среднее специальное.

**Форма обучения:** без отрыва от работы.

**Срок обучения:** 94 ауд. часа.

**Режим занятий:** 3 ауд. часа в день.

Таблица 1

Учебно-тематический план №1

№ п/п	Название занятия и его цель	Распределение учебного времени				
		Всего часов	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная подготовка	контроль
1	Управление персоналом	10	10			
2	Маркетинг	11	10			зачет
3	Психология делового общения	12	10		2	
4	Менеджмент	16	15			зачет
5	Компьютерные технологии (на выбор): компьютер для офиса; (программа 1С: Зарплата и управление персоналом или 1С: управление торговлей)	17		16		зачет
6	Трудовое право	16	15			зачет
7	Бизнес-этикет	12	10		2	
	<b>ВСЕГО:</b>	<b>94</b>	<b>70</b>	<b>16</b>	<b>4</b>	<b>4</b>

**Учебно-тематический план по курсу  
«Основы эстетической косметологии»**

**Цель программы** – сформировать у слушателей умения и навыки самостоятельно выполнять работы по демакияжу, массажу лица, тепловые процедуры самостоятельно и в домашних условиях.

**Категория слушателей:** любая.

**Образование:** любое.

**Форма обучения:** без отрыва от работы.

**Срок обучения:** 24 ауд. часов.

**Режим занятий:** 3 ауд. часов в день.

Таблица 2

Учебно-тематический план №2

№ п/п	Название занятия и его цель	Распределение учебного времени			
		Всего часов	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная подготовка
1	Основные косметические процедуры. Демакияж	1	1		
2	Тепловые процедуры.	4		3	1
3	Рекомендации по использованию масок для различных типов кожи	4	1	3	
4	Характеристика масок по функциональным признакам	4	1	3	
5	Глины и их использование в косметологии	4		3	1
6	Косметические недостатки	4	1	3	
7	Обертывание. Массаж	3		3	
	<b>ВСЕГО:</b>	<b>24</b>	<b>4</b>	<b>18</b>	<b>2</b>

## §2.6. Проведение маркетинговой кампании: реклама, сайт, соцсети

Разумный маркетинг – это не только правильная подача товара, но и разумный выбор каналов воздействия. Не бегайте за горой, вы не Магомет. Заявите о себе на сайтах, предназначенных именно для подбора учебных курсов и тренингов. Размещая объявление на нашей площадке, вы решаете сразу две задачи:

- обратиться напрямую к потенциальному студенту;
- сэкономить денежные средства и время.

Многие учебные центры тратят немалые деньги на рекламу в попытке привлечь новых клиентов, имея при этом неиспользованное сокровище – базу учеников, уже посещавших ваши курсы. **Все начинается с базы учеников.** База учеников – это список людей, посещавших ваши курсы или тренинги. В ней хранятся не только контактные данные, но и интересы и пожелания клиентов, их статус в воронке продаж (*холодный, лид, клиент, постоянный посетитель*).

В зависимости от уровня развития учебного центра, база учеников может вестись по-разному: от традиционного бумажного журнала (или более продвинутого его варианта – Excel-таблички) до профессиональной базы (CRM) для учебных центров. Когда учебный центр «созревает» для полноценной работы с клиентами и понимает, что и старых учеников нужно постоянно мотивировать и приглашать на новые курсы, т. е. переводить их в постоянные посетители – самое время подобрать для себя профессиональный инструмент ведения базы.

Помните, как важна для менеджера вся история работы с учеником, система напоминаний о текущих задачах и, конечно, маркетинговые инструменты, позволяющие привлекать клиентов на курсы.

Программа, подходящая для отдела продаж учебного центра, должна как минимум содержать:

- контакты учеников;
- историю посещений и оплат;
- абонементы;
- онлайн-запись через форму на сайте и в соцсетях;
- бонусные программы;
- планировщик задач;

- e-mail и SMS-рассылки;
- отчеты.

Если ваше будущее профессиональное обучение будет содержать еще и систему расчета расходов и начисления зарплат преподавателям и сотрудникам – считайте, что вы покрыли потребности всех отделов.

### **Формат общения – телефонный разговор**

В наше время множество людей избегают живого общения, уходят в виртуальные миры, в том числе в социальные сети или вебинары. Самое сложное в живом общении – это сделать первый шаг, то есть начать разговор. Конечно, проще сделать e-mail-рассылку или пост в соцсетях, никаких эмоциональных затрат.

Но ваше сообщение прочитают 10–20% учеников. Полноценного общения не получится, и вы никогда не узнаете, почему люди так и не пришли на ваш курс.

Общаться «вживую» с учеником лучше всего сразу после курса, настроение отличное и атмосфера располагает к разговорам. В этот момент гораздо проще записать человека на следующий курс! Но как общаться с теми, кто уже давно не ходил на ваши занятия? Во время телефонного звонка вы сразу получаете обратную связь и ответы на ваши вопросы! Полагаете, людям не нравится, когда им звонят по телефону и что-то предлагают? Да, если звонит незнакомый человек и предлагает что-то ненужное, такой звонок, действительно, раздражает. Но если человек с удовольствием посетил ваш курс, тренинг или мастер-класс, съездил на семинар – тогда другое дело! Возможно, «заснувший» клиент просто закрутился из-за повседневной суеты большого города и забыл про ваш замечательный учебный центр. Ваш звонок будет очень кстати! Людям нравятся полезные звонки! Если человек уже ходил на ваши занятия, значит, он один из тех, кто хочет развиваться – бесспорно, он ваш клиент. Теперь задача найти для этого ученика подходящий курс и придумать поощрение, чтобы он занимался с удовольствием и рекомендовал вас друзьям: бонус, подарок, скидку.

### **О чем говорить?**

Приведем примеры диалога между учебным центром и учеником (вежливое приветствие опускаем):

*«... Учебный центр:*

– *Вы были у нас на курсе «Английский для начинающих» в прошлом месяце. Вы сейчас продолжаете изучать английский?*

*Ученик:*

– *Пока как-то нет времени на английский, но где-то через месяц я буду посвободнее...»*

Менеджер по продажам ставит себе звонок через месяц. Причин, почему человек не ходит на курсы, может быть множество, именно по телефону можно найти способ убедить ученика продолжить заниматься. Приведем примеры причин отказа и решения проблемы, которое убедит ученика или как работать с возражениями.

Таблица 3

Анализ телефонных звонков

Причина	Решение
Нет времени	Но человек ведь хочет заниматься. Уточните, какие именно часы и дни у него заняты. Подберите вместе подходящее время. Если клиент пока не готов ответить, когда свободен, – отложите разговор на пару недель
Не нашел подходящий курс	Расспросите подробнее о его уровне и пожеланиях и расскажите про все подходящие курсы
Не понравился преподаватель	Расскажите про других преподавателей и их методике
Нет интереса	Расскажите про новые и самые выгодные предложения. Пригласите на недорогое или бесплатное занятие, которое нравится всем
Нет денег	Предложите оплату в рассрочку, расскажите о бонусной программе «Приведи друга»

Большинство людей будут благодарны за «волшебный пинок». Ведь им так хочется развиваться, и мешает им, на самом деле, только лень, остальное – лишь отговорки.

Таргетированная реклама (**таргетированная реклама – это способ онлайн-рекламы**, в котором используются методы и настройки поиска целевой аудитории в соответствии с заданными параметрами (характеристиками и интересами) людей, которые могут интересоваться рекламируемым товаром или услугой) в социальных сетях сегодня может стать хорошей палочкой-выручалочкой для продвижения информации о центре. ВКонтакте много

целевой аудитории частных учебных центров, в Инстаграме уже меньше. Одноклассники работают, если у Вас уже есть фотографии с занятий. **Розыгрыши и марафоны** (через Инстаграм и ВКонтакте). Можете вместе с партнерами собрать сертификаты на разные занятия или абонементы и написать общую сумму этих призов. Также можно запустить конкурс на несколько бесплатных мест на любые курсы для тех, кто соберет больше всего лайков, репостнув запись во ВКонтакте.

Разместите информацию про все курсы в любом контенте. Закрепите его сверху новостной ленты в группе. Никогда не делайте материальные подарки, например, в виде телефонов или планшетов т.к. Вы привлечете не Вашу целевую аудиторию, а любителей «халявы». Пример условий конкурса: нужно сделать «репост» записи, в комментариях указать порядковый номер и вступить в Вашу группу (также можно в комментарии указать кого-то из ваших друзей или подписчиков). Со всеми, кто оставил комментарии – после розыгрыша нужно обязательно связаться и предложить им скидку на ваши курсы или депозит, например, на 1000 руб. на любые наши курсы, которые можно использовать в течение месяца (или же передать его другому).



Рис. 3. Промокод на скидку

Марафон – в течение недели, каждый день включаете на 10 минут прямой эфир в Инстаграме и даете очень полезные знания и потом задания на день. После того, как люди отчитываются – вы их вознаграждаете.

Активно **наполняйте все ваши социальные сети контентом**: рассказывайте о преподавателях, устраивайте розыгрыши, публикуйте полезные статьи, устраивайте опросы и т.д. Это очень важно, т.к. формируется интерес и доверие к вашему центру. Например, такие (рис. 4).



Рис. 4. Рекламные проспекты учебного центра

Рекомендуем ежедневно выкладывать «полезнопост», который строится в таком формате: вначале идет новость (вы запускаете новый курс, у вас прошел интересный мастер-класс), затем полезная информация, желательно как-то связанная с тематикой новости, и в конце задавайте вопрос или просите поделиться вашим мнением



или опытом по этой теме. Не забывайте ставить геолокацию и хештеги.

**Работа на мероприятиях** (день города, день района, праздники, квизы, интеллектуальные игры, «Что, где, когда» и т. д.) принесет свои результаты. Свяжитесь с организаторами и сообщите, что хотите быть их партнерами. Денег нет, но есть призы (ваши сертификаты на бесплатное обучение в центре).

Можно заводить партнеров из другой сферы деятельности и разместить там свои информационные буклеты (в спортзалах, кафе и других местах, где большой поток людей), а они могут размещать свои информационные материалы у Вас. Во время всех «промо» мероприятий можно выдавать не листовки, а сертификаты на первое бесплатное занятие. Листовку выкинут, а сертификат на одно бесплатное занятие на любой курс по выбору оставят.

## **Заключение. Преимущества и недостатки учебных центров**

Как и любой другой бизнес, данное направление предпринимательской деятельности обладает своими плюсами и минусами. В связи с этим перед началом работы рекомендуется тщательно изучить все особенности работы учебного центра, дабы не столкнуться с серьезными ошибками и не потерять прибыль. К положительным сторонам данного бизнеса относятся:

- высокий уровень рентабельности, которая порой может достигать до тридцати процентов;

- быстрый срок окупаемости, поскольку при грамотной организации и ведении бизнеса можно рассчитывать на возврат всех вложенных средств буквально через полгода успешной работы;

- высокая востребованность услуг, причем, спрос увеличивается с каждым годом, поэтому, в том случае, если уровень предоставляемых курсов будет высоким, а преподаватели – с большим опытом и высококвалифицированные, то учебный центр всегда будет заполнен клиентами;

- первоначальные вложения являются невысокими, поэтому заняться данной деятельностью может даже начинающий бизнесмен, не обладающий существенным капиталом;

- возможность быстрой переориентации деятельности, поскольку при наличии учебных программ и налаженной работы в любое время можно успешно открыть новые направления для обучения.

К минусам данной работы относится то, что придется искать надежных и высококвалифицированных специалистов. Сотрудники компании должны обладать нужными знаниями, поскольку от них потребуются качественное обучение. Чтобы привлечь отличных преподавателей, для них устанавливаются высокие заработные платы, но это не всегда возможно на первых этапах работы нового учебного центра.

В зависимости от числа потенциальных клиентов, стоимость образовательных услуг может быть довольно низкой. Например, низкие цены могут быть в небольших городах, а в городах-миллионниках их можно делать относительно высокими. При этом нужно обязательно учитывать наличие конкуренции, дабы они не находились в шаговой доступности и не оказывали аналогичные услуги.

Как и на многие другие виды бизнеса, на работоспособность учебного центра напрямую влияют финансовые кризисы и нестабильная обстановка в стране – это связано с тем, что при снижении заработной платы и увеличении цен люди будут тратить деньги только на вещи первой необходимости.

Конечно же, и нужно предусмотреть здесь и возможность дополнительных инвестиций, которые могут потребоваться в ходе дальнейшей работы. Тем более что просто так взять и закрыть учебный центр уже не получится, ведь люди обычно оплачивают обучение заранее (к слову, можно предусмотреть рассрочку оплаты, если это будет необходимо). То есть, нужно понимать, что резкого приостановление подобного бизнеса может привести к серьезным проблемам. Так что обязательно нужно предусмотреть, как и в каком ключе будет возможно закрытие учебного центра, чтобы можно было заранее подстраховаться.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в том, что на основе совокупности разработанных теоретических положений разработаны методические рекомендации по созданию частных учебных образовательных центров дополнительного профессионального образования, полученные результаты могут быть использованы для развития инновационных процессов в региональных системах профессионального образования с учетом требований рынка труда.

Таким образом, на основании проведенных исследований было выделено два типа потребительского поведения образовательных услуг»: рациональное и стереотипное. Потребители образовательной услуги – молодые люди 16–18 лет, покупатели – их родители 36–45 лет. Группы потребителей и покупателей одинаково реагируют на методы маркетингового воздействия: цену, качество услуги, рекламу, поэтому для каждого из них необходима разработка комплекса соответствующих политик учебного заведения.

Рынок образовательных услуг центров профессионального образования представлен широким спектром специальностей. Главным при выборе специальности и учебного заведения является расчет, сопоставление собственных возможностей и запросов рынка.

Факторы, влияющие на принятие решений различны: экономические (цена за обучение), демографические (пол, возраст, состав семьи) и маркетинговые (бренд учебной организации, престиж специальностей, качество предоставляемых образовательных услуг, трудоустройство и перспектива карьерного роста потребителей).

Частное учреждение дополнительного профессионального  
образования многопрофильный учебный центр  
«Стройпрофсервис»



Утверждаю  
Директор  
ЧУДО МУЦ «СТРОЙПРОФСЕРВИС»  
\_\_\_\_\_ Ф.И.О.  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 г.

**Образовательная программа курса  
«Основы эстетической косметологии»  
(программа профессионального обучения)**

Челябинск 2019

Пояснительная записка

Цель дополнительного образования по курсу «Основы эстетической косметологии» – овладение теорией и практикой, совершенствование знаний и умений по общим закономерностям возникновения и развития эстетических дефектов, освоение методов их коррекции, реабилитации и профилактики, изучение вопросов организации помощи в домашних условиях по косметологии. Программа построена по блочной системе, где каждый блок соответствует разделу программы. Он подразделяется далее на темы и элементы.

**1. Эстетическая косметология** является профилактическим направлением косметологии. Будущие косметологи-эстеты, посещающие курсы косметологии, получают знания по основам бактериологии, правильному применению различных косметических средств в зависимости от типа кожи. Также они учатся делать ле-

чебно-косметический массаж, изготавливать различные питательные маски, осваивают методы чистки лица и другие техники и методики по уходу за кожей лица и тела.

Данный курс могут пройти все желающие, не имея медицинского образования.

На занятиях слушатели получат знания по:

- санитарным нормам и требованиям;
- освоят технику классического массажа;
- научатся определять тип кожи и правильно подбирать уход;
- делать механическую чистку лица;
- обертывания;
- познакомятся с современными косметическими линиями и средствами по уходу за лицом и телом.

#### **Учебно-тематический план по курсу**

#### **«Основы эстетической косметологии» (24 ч.):**

1. Основные косметические процедуры. Демакияж. История косметологии.
  2. Тепловые процедуры.
  3. Рекомендации по использованию масок для различных типов кожи.
    - 3.1. Характеристика масок по функциональным признакам.
    - 3.2. Глины и их использование в косметологии.
  4. Косметические недостатки, механическая чистка лица.
  5. Обертывание.
  6. Массаж.
  7. Список литературы.
- Тематический обзор.

#### **Основные косметические процедуры. Демакияж**

Процедура поверхностного очищения кожи. Выполняется непосредственно перед любой другой процедурой (маски, пилинг, массаж). Целью демакияжа является убрать с кожи поверхностные загрязнения и макияж. Демакияж следует проводить специальными очищающими средствами, соответствующими типу кожи клиента.

Основные тенденции в области развития демакияжа сводятся примерно к следующему:

1. Препараты должны исключать риск раздражения кожи и аллергических реакций. При этом они обязаны обеспечивать тщательное очищение.

2. Состав средств демакияжа должен формироваться из нового поколения поверхностно активных веществ (ПАВ) мягкого действия, а также синтетических и полусинтетических жировых композиций, которые легко растворяют стойкий макияж и поверхностные загрязнения.

3. В рецептуре не должно быть веществ, усиливающих проницаемость кожи и создающих окклюзивную пленку, которая препятствует процессам тканевого дыхания и не смывается водой.

4. Препараты не должны содержать активных детергентов, приводящих к разрушению эпидермального барьера, прежде всего сульфанатов (лаурил сульфат натрия).

В Японии сульфанаты практически запрещены к использованию: там уже заметили, что, накапливаясь в водоемах, они самым безжалостным образом действуют на экологию. К сожалению, в связи с высокими очищающими свойствами сульфанатов и их низкой стоимостью, они до сих пор применяются очень широко.

### **Спектр современных средств демакияжа**

#### **для использования в салоне**

#### **Обезвоженный очищающий крем**

Предназначен для очищения сухой, чувствительной кожи. Не содержит воды. В рецептуре – жировые композиции (воски, жиры, синтетические, полусинтетические жироподобные субстанции), минеральное масло и эмульгаторы. Работа такого крема построена по принципу «подобное подобным», т. е. жиры хорошо растворяют жировые компоненты макияжа, а вместе с ним и загрязнения. Наличие эмульгаторов позволяет достаточно легко смывать крем водой. Консервантов здесь нет, поскольку консервировать нечего: препараты, содержащие жир и не содержащие воды, не являются средой обитания микробов.

Недостатки: обезвоженный очищающий крем можно использовать только для кожи с нарушенными барьерными функциями, т.к. для кожи остальных типов он чересчур жирный. Кроме того, минеральное масло может оставить на поверхности кожи пленку.

#### **Гидрофильный очиститель «масляная эмульсия»**

#### **для демакияжа**

Одна из последних новинок косметического рынка. Позволяет очень быстро тщательно очистить кожу любого типа. Прекрасно

снимает стойкий макияж. Часто совмещает функции молочка и тоника в одном флаконе. Как правило, препарат состоит из двух фаз: водной и маслянистой, каждая из которой удаляет с поверхности кожи либо воду-, либо жирорастворимые субстанции. В рецептуру органические растворители (изогексадекан), ПАВ, гидрогенизированное касторовое масло и пр.

Недостатки: поскольку препарат появился на рынке совсем недавно, то не успел раскрыть свой «характер» в полной мере. Вероятно, по мере более широкого внедрения в практику, мы узнаем о его слабых сторонах.

### **Очищающее молочко**

Самый популярный препарат для демакияжа. Представляет собой эмульсию «масло в воде», содержит 70–90% воды. Остальное – жироподобные субстанции (воски, минеральное масло, синтетические жировые композиции), ПАВ, увлажнители. Принцип очищения основан на эмульгировании жиров и растворении их в жировой фазе. Как правило, молочко смывается водой, допускается удаление молочка лосьоном или тоником. Смывать его нужно обязательно, чтобы детергенты не успели спровоцировать неадекватную реакцию кожи.

Наличие детергентов – один из главных недостатков препарата.

Производители часто выпускают молочко для каждого типа кожи. Молочко для жирной кожи отличается наличием антисептических и противовоспалительных добавок, для сухой кожи – увеличенным количеством жировых добавок.

### **Очищающие сливки**

Иногда так называют более густое и жирное молочко. Суть та же, что и у обычного очищающего молочка. В составе – более высокая концентрация жиров и восков. Очищающие косметические сливки рекомендуются для более сухой, чувствительной кожи.

### **Бактерицидная очищающая эмульсия**

То же, что и молочко, только с бактерицидными добавками. Предназначена для очищения жирной, проблемной кожи. Как правило, в такой молочке снижено содержание жиров, которые противопоказаны жирной коже и могут провоцировать воспалительные реакции.

### **Очищающий крем**

Представляет собой эмульсию «вода в масле». Отличается от обычного дневного или ночного крема наличием более высокой концентрации ПАВ, обеспечивающих эмульгацию жиров и удаление загрязнений. Применяется для очищения очень сухой, чувствительной кожи с нарушенным эпидермальным барьером.

Недостатки: наличие детергентов, которые могут вызвать раздражение кожи.

### **Мыльный (пенящийся) крем**

Основа такого крема для очищения кожи – стеариновое мыло, которое применяется при изготовлении крема для бритья. Если препарат предназначен для очищения жирной и проблемной кожи, в его рецептуру вводят противовоспалительные добавки: эфирное масло чайного дерева, зеленый чай, гамamelис, ромашка, эвкалипт.

Достоинства: прекрасно очищает кожу от загрязнений, жиров, макияжа.

Недостатки: использование крема может вызвать ощущение сухости и стянутости кожи.

### **Гель для очищения кожи (без мыла)**

Обычно в рецептуре такого препарата содержатся очень мягкие моющие компоненты успокаивающих и регенерирующих добавок – азулон, бисабол, пантенол. Самая деликатная косметическая форма для очищения чувствительной кожи.

Недостатки: гель обладает не очень высокими очищающими свойствами.

### **Гель (пенка) для умывания**

Пенящийся гель с высоким содержанием моющих агентов.

Достоинства: очень хорошо очищает кожу.

Недостатки: частое применение такого препарата приводит к нарушению ГЛМ и дезорганизации липидов эпидермиса, нарушению барьерных функций кожи. Не рекомендуется для сухой, чувствительной кожи. В салоне применяется редко, только для жирной кожи.

### **Техника выполнения демакияжа**

1. Нанести на ватный диск очищающее средство и очистить губы.

2. Ватным диском, смоченным в тонике, протереть губы.



3. Вырезать из ватных дисков «луночки», подложить их под нижние ресницы клиента.

4. Ватной палочкой с очищающим средством прокручивающими движениями очистить ресницы. При необходимости грязные «луночки» заменить чистыми. Одной ватной палочкой нельзя работать на обоих глазах. Очистив ресницы, «луночки» убрать.

5. Теперь ватными палочками, так же как и ресницы, очистить веки от подводки и теней

6. Круговыми движениями ватными (на нижнем веке от внутреннего уголка глаза к внешнему, на верхнем наоборот), смоченными в тонике, протереть глаза.

7. Нанести кистью очищающее средство на кожу лица, шеи и декольте оп массажным линиям. Круговыми движениями на себя скатывать очищающее средство.

8. Спонжами, смоченными в воде, смыть очищающее средство.

9. Промокнуть лицо салфеткой

10. Протереть тоником и снова протереть салфеткой.

### **Тепловые процедуры**

Необходимо для подготовки кожи к основным косметическим процедурам. В результате того, что температура кожи увеличивается на 1–1,5 градуса улучшается проницаемость кожи для активных компонентов, размягчаются сально-роговые пробки в протоках сальных желез, что значительно облегчает процедуру пилинга.

Противопоказания:

- ТАЭ;
- сердечно-сосудистые заболевания;
- кожные заболевания;
- бронхиальная астма.

### **Виды тепловых процедур**

#### **1. Паровая процедура.**

Для выполнения тепловой процедуры применяется вапоризатор или вапозон или бытовой ингалятор «ромашка». Вапозон – прибор для распаривания кожи, снабженный устройством для производства озона. Озон – газ, обладающий дезинфицирующим действием на кожу. Вапозон крепится на штативе, и струя пара направляется на лицо клиента, который находится в положении лежа. При распаривании в бытовом ингаляторе, клиент помещает лицо в спец.

Пластмассовый колпак, в которой постепенно поступает пар. Распаривание выполняется 3–5 минут до первых капель пота. При сухой коже не следует злоупотреблять распариванием.

## 2. Горячие компрессы.

Выполняется при помощи махрового или вафельного полотенца среднего размера. Полотенце смочить и отжать в горячей воде или отваре трав. Температура воды или отвара 50 градусов. Накладываем свернутое вдоль в 2–3 раза полотенце так, чтобы середина полотенца была на подбородке, а его концы перекрещивались на лбу. Оставить полотенце на 1 минуту, повторить процедуру 2–3 раза

## 3. Терморегулирующие аппликационные маски.

Парафиновые маски могут применяться в качестве подготовительной тепловой процедуры и как самостоятельная косметическая процедура. Кусочки парафина помещают на паровую баню или в воскоплав до полного растворения. Затем, накладывают на лицо клиента на 5–15 минут.

### **Холодные компрессы (или косметические примочки)**

Данную процедуру применяют для повышения эластичности кожи, укрепления кровеносных сосудов, в качестве контрастных компрессов (чередование горячий – холодный), для снятия раздражений и аллергических реакций (ромашка, липа, календула, водный раствор сока алоэ). Для примочек применяют только холодную воду и отвары. Процедура выполняется так же, как и горячие компрессы.

## **Маски**

Маска – простая доступная процедура, обладающая стойкой терапевтической активностью. Маска – временная окклюзия, цель которой – изолирование кожи от внешних воздействий и оказание лечебного эффекта, в зависимости от входящих в нее компонентов. Маски дополняют систематический уход за кожей, но могут использоваться как самостоятельная процедура. Используются в программах по уходу за различными типами кожи на этапе «коррекция косметического дефекта».

### **Эффекты масок**

- усиление кровообращения;
- способствуют разбуханию рогового слоя кожи;
- улучшают тургор кожи;
- устраняют неровности;

- регулируют работу сальных и потовых желез;
- стягивают поры;
- оказывают противовоспалительное действие;
- препятствуют образованию морщин;
- освежают и улучшают внешний вид.

**Классификация масок:**

По назначению:

- регенерирующая;
- просуживающая;
- тонизирующая;
- антисеборейная;
- питательная;
- увлажняющая;
- охлаждающая;
- успокаивающая;
- противовоспалительная;
- смягчающая;
- отбеливающая;
- освежающая;
- очищающая;
- улучшающая кровообращение.

По консистенции:

- жидкие;
- кремообразные;
- высыхающие;
- порошкообразные;
- гелеобразные;
- пастообразные;
- пленочные;
- пластичные.

**Техника выполнения масок**

1. Демакияж, тонизация.
2. Определение типа кожи, аллергичность.
3. Вapоризация (горячий компресс).
4. Пилинг, скраб.
5. Нанесение маски.

### **Твердые маски (парафин)**

Разогревают на водяной бане или в воскоплаве в металлической емкости. Проводят пробу на руке косметолога (на внутренней поверхности запястья проводят мазок и определяют температуру парафина), потом на лбу клиента. Предварительно, зафиксировав марлю пятью точками на лице клиента, нанести парафин твердой широкой кистью по массажным линиям в направлении снизу вверх, оставляя область вокруг глаз свободной. Если клиент свободно дышит носом, то можно нанести парафин и на губы. Примерный расход парафина 50 г. На лицо. На область шеи парафин не наносится.

### **Жирные кремообразные маски**

Равномерно распределяются кистью на коже лица, шеи и декольте по массажным линиям. Оставить на 15–20 минут, после чего обильно смыть водой.

### **Гелевые маски**

1. Наносится кистью тонким слоем, смывается водой.
2. Наносится кистью, подсыхают, снимаются целиком тонкой пленкой.

### **Высыхающие пасты**

Наносятся плоской кистью или шпателем, после высыхания смочить и смыть водой спонжами.

### **Порошкообразные маски**

#### **1. Термомаски (гипсун).**

Порошок смешать с холодной водой до консистенции сметаны. Нанести широкой кистью на марлю. Предварительно на лицо наносится любая кремообразная маска или крем. Тепло, выделяемое при застывании маски, усиливает проникновение активных веществ внутрь кожи. Маска наносится быстро. Время экспозиции 20 минут.

#### **2. Охлаждающие маски (альгинаты, морские водоросли).**

Порошок смешать с холодной водой до консистенции густой сметаны. Наносится шпателем толстым слоем на все лицо, включая область губ и глаз

### **Пластинчатые маски**

Способ изготовления: вещество (из которого хотят сделать маску, например травы, водоросли и т. д.) замораживают, путем из-

влечения воды получают сухой порошок, имеющего высокую концентрацию биологически активных веществ, затем прессуют в пластины формата А4.

Техника аппликации: из пластины вырезают отверстие для ноздрей, смачивают в спец. растворе (иногда этим раствором может быть простая вода) и накладывают на лицо, шею и декольте. Маска превращается в плотный гель, под которым образуется парниковый эффект. В результате усиливается кровообращение, активизируются сальные и потовые железы. Роговой слой разбухает и лучше проводит активные вещества. Экспозиция 20–30 минут. Маска снимается единым полотном, затем тонируем кожу и накладываем защитный крем.

### **Рекомендации по использованию масок для различных типов кожи**

#### **Нормальная кожа.**

Требуется освежение, поддержки, тонуса, сохранение правильного водного баланса. При нормальной стареющей кожи, помимо тонизации, требуется регенерация и глубокое увлажнение. Маски на любой основе.

#### **Сухая кожа.**

Используют маски, улучшающие кровообращение, питательные, для сухой стареющей кожи требуется регенерация, глубокое увлажнение. Используются мягкие кремообразные маски.

#### **Жирная кожа.**

Применяются просуживающие, противовоспалительные, подсушивающие, антисеборейные.

#### **Проблемная кожа.**

Просуживающие, противовоспалительные, антисептические, успокаивающие.

#### **Чувствительная кожа с признаками купероза.**

Успокаивающие, охлаждающие, тонирующие, противовоспалительные. Нельзя использовать маски, усиливающие кровоток.

#### **Характеристика масок по функциональным признакам**

##### **Увлажняющие маски.**

Содержат витамины, церамиды, фруктовые кислоты, кашицы лечебных трав, фруктов, растительные экстракты, эфирные масла.

Цель масок данной группы: восстановить водный баланс в эпидермисе, предупредить увядание кожи, предать эластичность, улучшить цвет лица.

Увлажняющие маски выполняются 1–2 раза в неделю, в случае усталой, дряблой кожи, маску можно выполнить курсом 10–15 процедур. Маску наносят на 15–20 минут, затем смывают водой или отваром трав.

### **Питательные маски**

Содержат витамины, растительные масла (чаще оливковое, богатое линоленовой и у- линоленовой кислотами, необходимыми для поддержания водно-липидного баланса), биологически активные добавки (экстракт алоэ вера, плацентарные вытяжки), также содержат незаменимые ферменты, ускоряющие регенерацию клеток эпидермиса. Как правило, вышеперечисленные компоненты содержатся в уже готовых к применению масках для домашнего или профессионального ухода. Маски, которые можно приготовить в домашних условиях, включают такие компоненты, как растительные масла, овощи, фрукты, мед, молоко, сливки, кефир, творог, желток и белок яйца, эфирные масла, раствор витаминов. Питательную маску выполняют 1–2 раза в неделю или курсом. Экспозиция 20–25 минут.

### **Маски-лифтинги**

Действуют очень быстро, освежают кожу, придают ей упругость, разглаживают мелкие морщинки, особенно эффективны в исключительных случаях, когда особенно необходимо хорошо выглядеть.

В домашних условиях для приготовления лифтинговых масок в качестве основы используют белок куриного яйца, дрожжи.

Маски данной группы применяются 1 раз в неделю. Маску оставляют до высыхания, затем смывают. Не следует злоупотреблять использованием данных масок до 30 лет, так как многие из них включают достаточно активные агенты

### **Маски для чувствительной кожи**

Это нежные маски, смягчающие, снимающие раздражение кожи и не вызывающие аллергии.

Их компоненты: льняное масло, бисаболл, алоэ, мать-и-мачеха, ромашка.

Оказывают смягчающее, успокаивающее действие на кожу.

### **Антистрессовые, успокаивающие маски**

Выполняет задачу, благодаря наличию в их составе эфирных масел или растительных экстрактов, направленного успокаивающего действия (экстракт из лепестков розы, лавандовое, гераневое эфирные масла). В качестве основы может выступать питательная или увлажняющая маска, в состав которой включены эти добавки. Для достижения лучшего эффекта необходимо включить приятную музыку и отключиться от всех бытовых рабочих проблем.

### **Отбеливающие маски**

Рекомендуется применять в осеннее-зимний период и во второй половине дня, так как после них не желательно сильное воздействие солнечных лучей. После таких масок обязательно применение фото защитных кремов.

### **Очищающие маски**

Обогащенные лечебными глинами, морскими водорослями, фруктовыми кислотами и микроэлементами, быстро устраняют отмершие клетки, нормализуют секрецию сальных желез и стягивают расширенные поры. Основная цель этих масок ускорить обновление клеток эпидермиса, в результате чего кожа выглядит более чистой, гладкой и молодой.

### **Маски, стягивающие расширенные поры**

Действие масок данной группы носит временный характер, очень схожий с эффектом лифтинга.

В качестве основы для таких масок используют белок Куриноного яйца, тальки, грязи, глины.

### **Маски, местно укрепляющие стенки кровеносных сосудов**

Применение данных масок необходимо при наличии телеангиэктазии.

### **Пластифицирующие маски**

Цель данных масок – повысить тонус мышц и эластичность кожи. Хорошим примером пластифицирующих масок может служить парафиновая маска.

### **Пластинчатые или сублимированные маски**

Данные маски очень эффективны и представлены в целях профессионального ухода. Экспозиция 20–30 минут.

### **Глины и их использование в косметологии**

Глины являются продуктом хим. разрушения горных пород и обладают значительной пластичностью, то есть способность образовывать тестообразную, легко размешиваемую массу, которой можно придать любую форму. При значительном разжижении глина теряет свою эластичность и растекается подобно грязи. Основную часть глины составляет коллоидальный гидрат кремнезема и глинозема, определяющий ее основные физ. свойства, в том числе плохую теплоемкость и теплопроводность.

#### **Виды глины и их использование**

Существует много различных видов глин, отличающихся плотностью, пластичностью, цветом, минеральным и органическим составом. Различные категории глин (жидкие, жирные, пластичные, малопластичные) имеют совершенно разные применения. Различают также огнеупорные, в том числе фаянсовые глины, и каолин-легкоплавкие глины

Цвет глины зависит от ее минерального состава. Основными минералами, входящими в состав косметических глин, являются: кварц, слюда, медь, железо и др.

Состав глин зависит от места их происхождения. В Болгарии в Родопских городах добывается голубая глина. Население Крыма и Закавказья используют местные глины «кил», «гиляби» и «гумбрин». На северо-западе России добывают, так называемый, глуховецкий каолин и Пулковскую глину. На Урале известно камышловское месторождение глины. Марокканская глина добывается в горах, примыкающих к Сахаре, она красно-коричневого цвета, обладает заживляющими свойствами и эффективно действует при ожогах, а ее месторождение принадлежат очень богатым шейхам.

#### **Глинолечение**

Это один из древнейших методов оздоровления. Некоторые считают, что глины вырабатывают особое биополе и содержат все необходимые минеральные соли и микроэлементы, в которых так нуждается организм человека.

В древности глины использовали местно для припарок и натираний, а также применяли внутрь для борьбы с бактериями и токсинами (абсорбирующий эффект).



Хорошо известны отбеливающие и очищающие свойства глины, поэтому раньше ее использовали для стирки белья, мытья шерсти.

Стремление к натуральности и возвращение к старинным методам лечения привели к возрождению глинолечения в наши дни.

Для глинолечения употребляются жирные и пластичные глины, обладающие наибольшей липкостью и свободные от примесей песка, мелких камней и тому подобное. Глинотерапию проводят в виде общих или местных ванн, либо аппликаций до консистенции густой пластичной массы. **Показаниями** для применения глин с лечебной целью являются воспалительные или травматические процессы хронического характера: переломы, ушибы, артриты, артрозы, невралгии, миозиты. Аппликации проводят глинами, нагретыми до температуры 44–46 градусов, а в ванной 36 градусов с последующим повышением температуры.

**Терапевтический эффект** глинолечения складывается в основном из 3 компонентов.

1. Термический. Глиняная маска нужной температуры при соприкосновении с кожей нагревает ее с последующим значительным расширением периферических сосудов

Гиперемия действует болеутоляюще, (отвлекающий маневр), содействует рассасыванию воспалительных процессов, усиливает питание тканей и обмен веществ, а также оказывает антиспазматическое действие. Потоотделение, зачастую обильное, имеет чрезвычайно большое значение при ряде заболеваний. Одновременно с потом из организма выделяются некоторые продукты обмена веществ, как например, мочевая кислота, а также разного вида токсины. Таким образом, глина, нагретая до довольно высокой температуры, при применении является очень сильной тепловой процедурой. В основе термической реакции при глинолечении лежит активизация клеток организма, которая сопровождается стимуляцией биохимических процессов.

2. Механический. Механическое действие проявляется в давлении массы глины на кожу, которая воспринимается организмом как раздражитель, на действие которого, в зависимости от качества и силы, организм отвечает активной реакцией. Сопровождающейся рядом изменений его функций.

3. Химический. Химическое действие обусловлено химическим составом глины, содержащей соли разных элементов: окси железа, кальция, магния, кремния, а также СО<sub>2</sub>, органические вещества, которые в известной степени производят раздражающее действие на кожу.

По своему воздействию на организм глинолечение близко к грязелечению, поэтому и **противопоказания** у них общие:

- заболевания сердечно-сосудистой системы (общие ванны);
- туберкулез;
- заболевания щитовидной железы.

Для общего оздоровления организма очень эффективно сочетание глинолечения с массажем, лечебной физкультурой и водными процедурами.

### **Использование глин в косметике**

Глины, используемые в косметологии, без запаха и без вкуса. Критическими параметрами является содержание тяжелых металлов и патогенной флоры. Стандарт по тяжелым металлам: общее содержание не более 20 мг/кг, мышьяк не более 5 мг/кг. Отсутствие достоверной методики по контролю содержания тяжелых металлов, как в самих глинах, так и в изделиях на их основе, затрудняет ситуацию. Различные лаборатории подчас выдает противоречивые данные. По мнению зарубежных производителей, спектрофотометрия является достоверным и адекватным методом для решения этой задачи. Любая глина, добываемая в экологически не благополучном районе, должна быть проверена и на радиоактивность.

Действия глин обусловлено в большей степени их минеральным составом, например, зеленая глина содержит около 49% кремния, на втором месте алюминий. Кремний положительно воздействует на эпидермис, придает гибкость суставам, стимулирует рост волос и обмен липидов, образования коллагена, костной ткани. Алюминий обладает антоцидным, подсушивающим, вяжущим действием. Марганец – дезодорирующим и подсушивающим эффектами.

### **Белая глина (китайская глина, каолин)**

Чистота, белизна, неабразивный характер и безвредность для человеческих тканей делают этот минерал ценным ингредиентом в косметологии. Каолин считается основным сырьевым компонентом при изготовлении косметических средств. Применяется в виде

присыпок, мазей. Паст при опрелостях и ожогах. Входит в состав очищающих масок, избавляющих от угревой сыпи.

**Свойства:**

1. Очищает эпидермис.
2. Обладает антисептическим и противовоспалительным действием.
3. Стимулирует защиту организма, оказывая особый эффект на эпидермис.
4. Насыщает эпидермис.
5. Препятствует распространению микробов вследствие своего свойства поглощать токсины и загрязнения.
6. Облегчает клеточную регенерацию, стимулируя обмен.

Имеет структуру, сходную с зеленой глиной, отличается от нее наличием микроэлементов. Имеет рН 55 (нейтральный) и поэтому может быть использована для чувствительной кожи. Применяемая наружно белая глина является лечебным агентом, содержащим большой % алюминия. Используется в масках, молочке и шампунях для сухих волос и в детской косметике.

**Голубая глина**

Добывается в Родопольских горах Болгарии. Представляет порошкообразную массу рН73. рекомендуется в чистом виде для использования в качестве масок для волос, кожи, лица и тела. Считается. Что голубая глина смягчает и тонизирует кожу. Очищает от угревой сыпи. Отбеливает, разглаживает морщины, обладает антицеллюлитным, антибактериальным и антисептическим действием.

**Зеленая глина**

Окрашена оксидом железа. Содержит также магний, кальций, марганец, фосфор, цинк, алюминий, медь, кобальт, молибден. Используется в косметологии в основном для жирной кожи и волос, против перхоти, рН7. Содержит около 50% диоксида кремния, 13% алюминия, 155 других минералов (серебро, золото, тяжелые металлы).

**Красная глина**

Цвет обусловлен присутствием сочетанием оксидов железа и меди. Это менее хороший абсорбент, чем зеленая глина. Используется при недостатке железа организма.

### **Розовая глина**

Содержит красную и белую глину в различных пропорциях. Обладает дезинфицирующим и разглаживающим действием на кожу. Являясь очень мягкой, розовая глина рекомендуется для деликатного ухода за кожей. Используется в масках и шампунях для нормальных волос.

Рекомендуемый процент ввода глин в косметические изделия: в шампуне 2–5%, в молочко для тела 1–3%, в кремы 2–55, в маски 10–40%.

### **Косметические недостатки**

Эритроз – временное или постоянное покраснение кожи в области щек лил (и) носа.

Купероз – сочетание эритроза и ТАЭ, с появлением на лице расширенных сосудов.

Розацеа – сочетание эритроза, купероза и воспалительных явлений на лице типа пустул и папул.

ТАЭ – стойкое расширение кровеносных сосудов (купероза) являются частыми симптомами одной и той же болезни – розацеа. Это часто встречающееся заболевание, которое наносит серьезный эстетический и психологический ущерб тем, кто им страдает. Это сосудистое заболевание с нарушением кровообращения в кожном покрове лица. Первоначальной причиной возникновения розацеа является функциональная недостаточность лицевой вены. Эта вена производит отток крови от кожных покровов лица к мозгу. В данном случае идет речь о патологии венозной системы – запаздывании оттока крови из мелких венул. Такая ситуация порождает повторные агрессивные воздействия на всю систему микроциркуляции, что постепенно приводит к патологическому изменению мелких сосудов со стойким их расширением (ТАЭ). В результате стойкого расширения формируется хронический отек (застой воды в дерме), мелкие сосуды становятся более проницаемыми. И поддерживается воспалительный процесс, который осложняется появлением папул и пустул.

### **Стадии розацеа**

1. **Прерозацеа** (преходящая эритема или гиперемия). Еще одно название – вазомоторные приливы.

Жалобы клиента: ощущение жара, покраснения кожи лица (в основном щек), которое возникает, как правило, после приема пищи

или алкоголя, резкой смены температуры воздуха (с холода на тепло) и которая продолжается от нескольких минут до нескольких часов.

## **2. Сосудистая розацеа.**

На этой стадии наблюдается постоянное покраснение щек (эритема). На щеках и носу появляется расширенные капилляры (ТАЭ). Такое сочетание представляет собой купероз. Скопление ТАЭ в одном месте приводит к образованию **ангиомы**.

## **3. Папулопустулезная розацеа (воспалительная).**

На фоне красноватых щек появляются красные бугорки (папулы) или гнойнички (пустулы).

## **4. Поздняя розацеа.**

Кожная ткань утолщается и приобретает клинические признаки. Наиболее характерный из которых – шишковидный нос (ринофимы). Болезнь постепенно прогрессирует и может осложниться поражением глаз.

### **Факторы, предрасполагающие к розацеа:**

- Наследственность;
- чувствительная кожа;
- чувствительная реактивная кожа в силу своей особенности отвечать на вредные внешние воздействия сопровождается ощущением жжения, покалывания, зудом, покраснением;
- тонкий тип кожи;
- злоупотребление острой горячей пищей, алкоголем, баней, саунами. Это приводит к расширению сосудов и потере эластичности;
- светлый фототип кожи, рыжеволосые женщины;
- возраст от 30 до 50 лет.

### **Профилактика ТАЭ**

На 1 стадии (прерозацеа) Задачи косметолога являются, объяснение мер профилактики и особенностей ухода за кожей такого типа. Очень важно предотвратить переход состояния предрасположенности в болезнь.

#### **1. Диетические рекомендации.**

Рекомендуется исключить из пищевого меню следующие продукты, которые могут спровоцировать обострение болезни: печень, йогурт, сыр, сметана, шоколад, маринады, шпинат, цитрусовые, томаты, кофе, чай, горячие напитки и блюда, алкоголь.

#### **2. Исключить посещение бани и сауны.**

3. Каждый день необходимо начинать с тщательной очистки кожи.

4. Необходимо использовать только щадящие косметические средства. Не рекомендуется применять очищающие средства, содержащие гранулы и абразивные вещества.

5. Препараты наносить на кожу лица только кончиками пальцев, не используя специальных приспособлений (косметические ватные диски, щеточки и т. д.).

6. Умывание теплой водой 2 раза в день и поводить контрастные умывания, начиная с теплой воды, заканчивая прохладной (лучше начинать с весны, летом, но не с зимы).

7. Не использовать для очищения косметические пенки и гели, которые содержат жесткие детергенты.

8. Применять молочко и тоник, не содержащие алкоголя, минеральных масел.

9. В конце процедуры очистки лучше дать коже высохнуть самостоятельно на воздухе или промокнуть аккуратно бумажной салфеткой.

10. Мужчинам можно рекомендовать использовать электробритвы, отдавая им предпочтение перед станками и лезвиями. Если бритье станками для клиента предпочтительнее, не допускается использование пухлых лезвий, что может вызвать порезы при бритье. Использовать увлажняющее средства после или во время бритья.

11. Рекомендуется использовать солнцезащитные препараты круглый год с SPF зимой 2–8, а весной и летом 8–20. По возможности ограничить пребывание на солнце с 10 до 14 часов.

12. Следует применить декоративную косметику для камуфлирования пятен и красноты на коже (с зеленым оттенком). Рекомендуется избегать пудры, которая может подчеркнуть сухость кожи и привести к мелкопластическому шелушению.

13. Витаминотерапия

14. Массаж льдом. Первая по 1 минуте, последняя по 3 минуты. Массаж курсом 15–20 процедур 2–3 раза в неделю.

На 2 стадии главной задачей является укрепление стенок сосудов, улучшение микроциркуляции, предотвращение образования ТАЭ. Здесь выполняются все те же рекомендации

На 3 стадии эффективно использование наружных лекарственных препаратов – 20% азелоиновой кислоты (скинорен), которая обладает кератолитическим действием. Наносят 2 раза в день. Исключая область вокруг глаз. Не потерял своей значимости метронидозол 0,75% в виде геля (часто в аптеке доступна лишь форма в виде 2%) используется Дарсонваль, криомассаж (лечение азотом).

При этом на самом деле не очень важен метод проведения, так как эпителизации раневой поверхности без образования рубцов наступает достаточно быстро благодаря наличию большого числа сальных фолликулов в этой области.

В современном арсенале косметических средств для лечения розацеа можно выделить три главных компонента:

– **витамин Р** – обобщающее название комплекса природных веществ – флаваноидов (рутин, кварцетин, эскулин), обладающих способностью повышать устойчивость, уменьшать проницаемость и ломкость капилляров;

– **витамин Л** – увеличивает плотность и уменьшает проницаемость сосудистой стенки;

– **витамин С** – участвует в образовании проколлагена и способствует его переходу в коллаген, а это основное межклеточное вещество соединительной ткани как бы цементирует проницаемость капилляров. Также обладает значительным сосудосуживающим действием.

### Мероприятия в косметическом кабинете

1. Все массажи выполняются щадящие. В состав массажного масла рекомендуется добавлять эфирные масла, применяемые специально для лечения ТАЭ (нероли, герань).

2. В качестве основы масок используются экстракты трав: иглица, боярышник, рута, горная арника, конский каштан, мята и крапива. Они обладают сосудосуживающим действием

3. В качестве успокаивающих и противовоспалительных средств используются средства с ромашкой.

4. Дарсонваль проводить 2–3 минуты контактным способом, не чаще 1 раза в неделю.

5. Можно проводить криотерапию (лечение жидким азотом), а в домашних условиях – массаж льдом.

**В косметическом кабинете противопоказаны:**

Парафиновые маски, горячие компрессы, паровые ванны, крупнозернистые скрабы (из-за сильного механического воздействия), исключаются из состава масок все продукты пчеловодства, бодяга, ментол, эвкалиптовое, гвоздичное и др. разогревающие масла. Не использовать кремы с фруктовыми кислотами, так как их применение ведет к истончению и без того тонкого эпидермиса. Противопоказаны вакуумное, ручная, механическая чистка, активные броссаж, пилинг-гаммаж (скатывание), маски-пленки (так как содержат в качестве основы поливиниловый спирт), который часто вызывает раздражение. В качестве пилинга для кожи с ТАЭ применяются спец. энзимный пилинг, включающий растительные ферменты – папаин (из сока папайи), бромелайн (из сока ананаса), которые обеспечивают разрыхление кожи.

**Ингредиенты в косметических средствах для кожи с ТАЭ должны быть следующими:**

1) успокаивающие (бисаболол, азулен, мелисса, мята, шалфей, череда);

2) регенерирующие добавки (алоэ, экстракты зародышей пшеницы, фитогормоны, цитоки, витамины А и Е, женьшень, эфирные масла розы, герани, левзеи).

**Обертывание**

Ключевым звеном антицеллюлитной программой являются **обертывания**. Курс обертывания позволяет улучшить состояние нервной и эндокринной системы, от состояния которых зависит баланс липолиза и липогенеза, избавиться от лишней жидкости и жировых отложений в организме.

Обертывания значительно уменьшают целлюлитные бугорки и улучшают цвет кожи, стимулируют лимфодренаж и очищение всего организма в целом.

Обертывания сочетают с предварительным использованием скрабов, пилингов, его можно практиковать в любом салоне даже в самом маленьком и начинающем. Вместе с тем обертывания относятся к процедурам, которые категорически нельзя проводить, если вы не владеете полным анамнезом клиента. Поэтому прежде, чем бинтовать с ног до головы, постарайтесь выяснить подробности о его здоровье.



Обертывание может быть полным (с шеи до пят) или частичным, когда ограничиваются бинтованием отдельных частей тела. Клиент должен знать, что процедура в целом – включая подготовку бинтования, разбинтования длительная и продолжительная как минимум 2 часа. Нужно объяснить, что обертывание наиболее эффективно и целесообразно, если подразумевают не 1–2 сеанса, а курс от 10 до 20 (оптимально 15) процедур.

### **Показания к применению обертывания**

1. Кожа, потерявшая упругость после родов, похудения (результаты видны очень быстро, чем при других процедурах).
  2. Целлюлит и другие локальные жировые отложения.
  3. Сухая грубая кожа с явлениями гиперкератоза (гусиная кожа).
  4. Проблемная кожа с застойными пятнами и инфильтратами.
  5. Зажившие повреждения кожи и рубцы.
  6. Чувствительная кожа, склонная к шелушению и стягиванию
- Противопоказания те же, что и при антицеллюлитной процедуре.

Обертывания с высоким содержанием йода противопоказаны, если есть нарушения в работе щитовидной железы и аллергия на йод. Не рационально проводить обертывания в жаркую погоду.

### **Задачи обертывания:**

- вывод шлаков;
- сжигание жиров;
- улучшение микроциркуляции и лимфотока.

### **Механизм действия обертывания**

1. Когда туго обтянуто биндажом, циркуляция лимфы значительно активизируется, поскольку усиливается давление на лимфатические протоки. В результате лимфа из тканей и растворенные в ней токсины намного быстрее сбрасываются в лимфоток и, следовательно, быстрее удаляются из организма. Это основной физиологический путь, по которому шлаки покидают наш организм. И обертывание способствует тому, что движение лимфы по этому пути не прекращалось.

2. Увеличивается концентрация солей и минералов в коже и крови, поскольку содержащиеся в активных препаратах минеральные вещества насыщают собой кожные покровы.

3. Начинает работать принцип космоса и диффузии: тканевая жидкость с растворенными шлаками поднимается вверх и через

проводные потоки сальных и потовых желез попадает на поверхность кожи. Место шлаков в тканях занимают минералы и микроэлементы, находящиеся в бандаже.

Таким образом, обертывание используют еще один способ выведения шлаков – через выводные протоки сальных и потовых желез.

### **Виды обертывания**

#### **1. Холодные компрессионные (пленочно-гелевые).**

Активными компонентами являются гели с высокой концентрацией фитоэкстрактов из водорослей и растений и эфирных масел (лимон, грейпфрут, мята, душица, розмарин). Они быстро всасываются и не оставляют следов. Для усиления динамики обмена веществ и вывода шлаков обертывания. Можно сочетать с лимфодренажем и УЗ фонофорезом.

Существует 2 вида холодно-компрессионного обертывания:

– с помощью пленки. На проблемные зоны наносится антицеллюлитный гель, клиента обворачивают пленкой, для усиления эффекта можно положить под термоодеяло, если борются не с простым целлюлитом, а с фиброзным. Поскольку под влиянием тепла активный препарат проникает в кожу еще активнее;

– плотное бинтование с помощью бандажей, если в качестве действующего препарата применяется раствор. Бандажи (эластичные бинты 10 см шириной, 4 м длиной) кладут в спец. емкости, где они этот раствор впитывают. Затем бандажи слегка отжимают и плотно оборачивают ими клиента. Клиент обязан стоять ровно, иначе есть риск неравномерного бинтования, случайно пережав участки и не дожав другие. За правильным состоянием клиента следит косметолог. За счет специфического воздействия холода повышается тонус сосудов, активизируется кровообращение, повышается турбор кожи.

При некоторых видах обертывания на кожу сначала наносят кашицу из водорослей и только потом бандаж, пропитанный препаратом. Каким именно зависит от поставленной задачи: препарат может быть антицеллюлитным, тонизирующим, корректирующим контуры тела и пр.

Данный вид компрессионного обертывания можно сочетать с горячим или именно с него начинать курс процедур, так как цель холодного обертывания – улучшить венозный и лимфатический отток из зоны целлюлита, а уже потом добиваться липолитического

действия при помощи горячих обертываний. Отдельно ХКО применяется при 1–2 стадии целлюлита.

#### **Техника выполнения процедуры:**

После подготовительных процедур (пилинг, массаж) наносим действующее вещество легкими поглаживающими движениями (чтобы все вошло в кожу), обертываем пленкой от конечностей вверх. Для усиления моделирующего эффекта можно поверх одеть бандаж. Время 20–30 минут, то есть проводим контурное холодное обертывание.

#### **Горячее обертывание**

Осуществляется под общим (сауна) или местным (термоодеяло) воздействием температуры. Данный вид обертывания значительно увеличивает эффект борьбы с фиброзным целлюлитом (3–4 стадии). Действует эффект сауны, которая усиливает проникновение активных ингредиентов в внутрь и повышает обмен веществ. Наматываем бандаж с активными веществами и накрываем термоодеяло на 30–40 минут или в сауну на 10–20 минут и еще 20–30 минут при комнатной температуре накрытый термоодеяло. Всего время от 60 минут и более.

#### **Термообертывание**

Данный вид, по сути, тоже, что и традиционное обертывание, но для этой группы характерно использование в качестве действующего состава порошка минерализованных водорослей, разбавляемого водой, которой является самонагревающимися (образуется теплая масса).

#### **Пластический массаж**

**Показания:** пониженный тонус мышц, избыточная подкожно-жировая клетчатка, стареющая кожа лица и шеи.

**Противопоказания:** гипертония в 2–3 степени, кожные заболевания, прителеангиэктазии массаж щадящий, без применения тепловых процедур. Массаж выполняется с 30 лет. Норма времени 30 минут. Массаж выполняется курсами: 1 курс – 15–20 процедур 2–3 раза в неделю; 2–3 курса в год.

1. Очищаем лицо и шею средством, соответствующим типу кожи.

2. Тепловая процедура (паровая ванночка или горячий компресс).

3. Промокаем лицо салфеткой, если угревая сыпь, то протираем лицо 3% перекисью водорода.

4. Наносим тальк или детскую присыпку.

### **Техника выполнения массажа**

#### ***1 часть: поглаживание.***

1 линия – от середины лба к вискам.

2–4 линии – 3 массажные линии лица.

5 линия – движение, усиливающее венозный отток (1 ч. 1 упр. косметического массажа).

Поглаживание выполняем по 3 раза на каждой линии, в конце каждой линии фиксация.

#### ***2 часть: поверхностное разминание.***

1–3 линии – 3 массажные линии лица.

Выполняем подушечками пальцев щипковые движения кружочками; на каждой линии 8 кружочков. А в каждом кружочке 4 щепка. Т.О. получается 32 щипка 3 раза на каждой линии.

4 линия – разминание век.

Выполняем 4 нажима 3–4 пальцами по нижнему веку, 4 нажима на переносице, 8 нажимов от начала до конца бровей.

5 линия – разминание мышц лба.

Выполняем 4–6 кружочков в каждом кружочке 4 щипка. Выполняем 3 раза. Направление от середины лба к вискам.

Скользим по боковой поверхности лица на середину подбородка.

6 линия – разминание второго подбородка.

Из-под подбородка выполняем 4–6 кружочков, в каждом кружочке 4 щипка с продвижением к мочкам. Разминание второго подбородка повторяем 3 раза.

7 линия – разминание шеи.

Скользим вниз на середину груди. Выполняем 4–6 кружочков до ключицы, 4–6 кружочков к мочкам.

#### ***3 часть. Глубокое разминание.***

Выполняем всей ладонной поверхностью. Выполняем в той же последовательности, по тем же линиям, что и в предыдущей 2 части массажа.

#### ***4 часть. Круговое стокаatto.***

Выполняем полусогнутыми пальцами. Выполняем по тем же линиям, в той же последовательности, что и в предыдущей части.

**5 часть. Прямое стокатто.**

Выполняем прямыми пальцами по тем же линиям, в той же последовательности, что и в предыдущей части.

**6 часть. Вибрация.**

Выполняем вибрирующие щипки подушечками пальцев в той последовательности, что и в предыдущей части. Вибрацию выполняем 1 раз.

**7 часть. Поглаживание.**

То же, что 1 часть, только выполняем снизу вверх, т.е. заканчиваем массаж на лбу.

В конце пластического массажа выполняем массаж шеи сзади. Если нет противопоказаний, то выполняем дарсонвализацию 3–5 минут, затем очищаем лицо от талька и наноси на лицо маску.

***Лечебный массаж по Жаке***

Показания к применению:

- жирная комбинированная кожа;
- расширенные поры;
- угревая сыпь;
- инфильтры;
- пониженный тонус мышц;
- отечность;
- при сухой коже масок выполняется перед пилинговой процедурой не чаще 1 раза в неделю.

Противопоказания:

- кожные заболевания;
- ссадины и раны на поверхности лица;
- при наличии множественных пигментированных родинок необходима консультация врача-онколога;
- при телеангиэктазии выполняется щадящий массаж без предварительной тепловой процедуры;
- возрастных ограничений для выполнения массажа нет.

Норма времени массажа 6–10 минут.

Массаж выполняется курсами: курс 15–20 процедур, 2–3 курса в год.

**Необходимые предварительные процедуры:**

- 1) демакияж;
- 2) тепловая процедура;

- 3) промокаем лицо салфеткой;
- 4) при жирной коже с угревой сыпью протираем лицо 3% раствором перекиси водорода;
- 5) наносим на лицо тальк или детскую присыпку или антисептическую адсорбирующую пудру.

### **Технология выполнения массажа**

#### **1 часть. Поглаживание.**

Выполняем всей поверхностью ладони и пальцев. Руки скользят параллельно массажным линиям. В конце каждой линии фиксация.

Счет 4, 3 раза на каждой линии.

- 1 линия – от середины лба к вискам;
- 2 линия – от крыльев носа к завиткам;
- 3 линия – от углов рта к козелкам;
- 4 линия – от середины подбородка к мочкам.

#### **2 часть. Разминание.**

Выполняем щипки всеми пальцами, упор на межфаланговые суставы, прижимаем кожу и мышцы к костной основе.

Счет 8, 3 раза на каждой линии.

- 1 линия – от середины подбородка к мочкам;
- 2 линия – от уголков рта к козелкам;
- 3 линия – от крыльев носа к завиткам;
- 4 линия – улитка – выполняем 16 щипков от уголков нижней челюсти в направлении к углам рта по скуловой дуге к середине щеки. Улитку выполняем один раз;
- 5 линия – разминание носа.

Со 2 по 5 пальцев под подбородками, большие пальцы у основания крыльев носа к кончику – 1 раз; 4 нажима от основания крыльев носа к переносице – 1 раз. Руки переходят на лоб.

- 6 линия – разминание лба.

Выполняем 4 нажима 3 раза по трем направлениям:

- от начала бровей к началу роста волос;
- от середины бровей к началу роста волос;
- от конца бровей к началу роста волос.

#### **3 часть. Вибрация.**

То же, что и вторая часть только с вибрацией. Вибрация на носу и лбу не выполняется.

**4 часть. Разминание.**

То же, что и 2 часть, но слегка увеличить усиление производимых движений.

**5 часть. Вибрация.**

То же, что и 3 часть, но слегка увеличить усиление производимых движений.

**6 часть. Разминание.**

То же, что 2, 4 части, но слегка увеличить усиление производимых движений.

**7 часть. Вибрационное поглаживание.**

Выполняем всей поверхностью ладоней и пальцев рук. Передаем вибрацию рук на массируемую поверхность, руки расходятся с вибрацией на каждой массажной линии по одному разу. В конце каждой линии фиксация. Массажные линии:

- от середины лба к вискам;
- от крыльев носа к завиткам;
- от уголков рта к козелкам;
- от середины подбородка к мочкам.

**8 часть. Поглаживание.**

Выполняем по три поглаживания на каждой массажной линии, начиная с линии от середины подбородка к мочкам, заканчиваем массаж на лбу.

Если нет противопоказаний, то выполняем *дарсонвализацию*. Время проведения дарсонвализации зависит от показаний.

После проводимых процедур очищаем лицо, наносим маску по ситуации, либо выполняем чистку лица.

После массажа по Жаке, можно выполнить массаж шеи сзади.

**Список литературы:**

1. Аравийская Е.Р. Руководство по дерматокосметологии / Е.Р. Аравийская, Е.В. Соколовский. – СПб.: Фолиант, 2008. – 632 с.
2. Ахтямов С.Н. Практическая дерматокосметология: уч. пособ. / С.Н. Ахтямов, Ю.С. Бутов. – М., 2003. – 400 с.
3. Баховец Н.В. Коррекция фигуры: методы аппаратной косметологии. Профессиональные секреты. – СПб.: Нор Мед Издат, 2008. – 192 с.
4. Баховец Н.В. Эстетика лица: методы аппаратной косметологии. Профессиональные секреты. – СПб.: Нор Мед Издат, 2008. – 188 с.

5. Беликов О.Е. Консерванты в косметике и средствах гигиены / О.Е. Беликов, Т.В. Пучкова. – М.: Школа косметических химиков, 2003. – 250 с.
6. Боголюбов В.М. Общая физиотерапия / О.Е. Беликов, Т.В. Пучкова. – М.: Медицина, 2002. – 431 с.
7. Боголюбов В.М. Общая физиотерапия: учебник / В.М. Боголюбов, Г.Н. Пономаренко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Медицина, 2003. – 432 с.
8. Волков Н.И. Биохимия мышечной деятельности / Н.И. Волков, Э.Н. Несен, А.А. Осипенко [и др.]. – Олимпийская литература, 2000. – 498 с.
9. Дрибноход Ю.Ю. Пособие по косметологии. – СПб.: ВЕСЬ, 2003. – 204 с.
10. Долгих В.Г. Патофизиология обмена веществ (избранные лекции): уч. пособие для студентов вузов. 2-е изд. – М.: Мед. книга. – Н. Новгород, 2002. – 151 с.
11. Дубенский В.В. Новообразование кожи в практике дерматовенерологии / В.В. Дубенский, Р.В. Редько, А.А. Гармонов. – Тверь: Триада, 2002. – 148 с.
12. Бессенен Д.Г. Избыточный вес и ожирение. Профилактика, диагностика и лечение / Д.Г. Бессенен, Р. Кушнер. – М.: БИНОМ, 2004. – 240 с.
13. Егорова Г.И. Комплексное применение инфракрасного излучения и импульсных токов в косметологии / Г.И. Егорова, В.В. Кирьянова. – СПб.: СПб. МАПО, 2004. – 26 с.
14. Жигульцова Т.Н. Дермабразия в коррекции косметических недостатков / Т.Н. Жигульцова, Л.В. Паркаева // Российский журнал кожных и венерических болезней. – 2000. – №1. – С. 63–93.
15. Жукова Г. Салон красоты: менеджмент, маркетинг, психология / Г. Жукова, Д. Занько, М. Самохин [и др.]. – М.: Kosmetik international, 2007. – 176 с.
16. Клинические рекомендации. Дерматовенерология / под ред. А.А. Кубановой – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2007. – 320 с.
17. Комарова Л.А. Кирьянова В.В. Применение ультрафиолетового излучения в физиотерапии и косметологии. – СПб.: СПб МАПО, 2006. – 184 с.
18. Коррекции фигуры и косметический уход за телом. Сборник статей / общ. ред. Е.И. Эрнандес. – М.: Клавель, 2004. – 224 с.
19. Кошевенко Ю.Н. Кожа человека. Т. 1–2. – М.: Академия косметологии, 2008. – 680 с.
20. Кошевенко Ю.Н. Справочник по дерматокосметологии. – М.: Академия косметологии, 2004. – 296 с.



21. Кудрин А.А. Иммунофармокология микроэлементов / А.А. Кудрин, А.В. Скальный, А.А. Жаворонков [и др.]. – М.: КМК, 2000. – 456 с.
22. Майорова А.В. Угревая болезнь в практике врача-дерматокосметолога / А.В. Майорова, С.Н. Ахтямов, В.С. Шаповалов. – М.: Фирма Клавель, 2005. – 192 с.
23. Майорова А.В. Миология и основы лимфологии / А.В. Майорова, В.С. Шаповалов. – М.: Косметика и медицина, 2008. – 120 с.
24. Марголина А.Н. Новая косметология / А.Н. Марголина, Е.И. Эрнандес. Т. 1. – М.: Фирма Клавель, 2005. 424 с.
25. Маслеников О.В. Руководство по озонотерапии. – Н. Новгород: Вектор ТиС, 2005. – 272 с.
26. Методические материалы по диагностике и лечению наиболее распространенных инфекций, передаваемых половым путем, и заболеваний кожи (протоколы ведения больных, лекарственные средства) / под ред. А.А. Кубановой. – М.: ГЭОТАР-МЕД, 2003. – 448 с.
27. Москвин С.В. Основы лазерной терапии / С.В. Москвин, А.А. Ачилов. – М.; Тверь: Триада, 2008. – 256 с.
28. Москвин С.В. Сочетанная лазерная терапия в косметологии / С.В. Москвин, Л.В. Мыслович. – Тверь: Триада, 2005. – 150 с.
29. Непипелова А.В. Светотерапия в дерматовенерологии / А.В. Непипелова, Л.Н. Миронова. – ИНКСЗ, 2005. – 15 с.
30. Новикова Л.В. Методы физиотерапии в косметологии. – М., 2001. – 176 с.
31. Озерская О.С. Косметология: руководство для студентов медицинских вузов и врачей. – Изд. перераб и доп. – СПб.: Искусство России, 2006. – 525 с.
32. Пономаренко Г.Н. Физиотерапия в косметологии. – СПб.: ВМедА., 2002. – 356 с.
33. Родионов А.Н. Дерматогистопатология. Руководство для врачей / А.Н. Родионов, К.И. Разнатовский. – СПб., 2006. – 246 с.
34. Раннева Е.А. Гипоидная липодистрофия (целлюлит) / Е.А. Раннева, Л.А. Юцковская, А.Д. Юцковский. – Владивосток, 2007. – 259 с.
35. Руководство по дерматокосметологии / под ред. Е.Р. Аравийской, Е.В. Соколовского. – СПб.: Фоллиант, 2008. – 632 с.
36. Рыжак Г.А. Геронтокосметология: профилактика и коррекция возрастных изменений кожи / Г.А. Рыжак, Т.Н. Королькова, Е.В. Войтон. – СПб.: Фирма Коста, 2006. – 160 с.
37. Самуйлова Л.В. Косметическая химия: учеб. издание / Л.В. Самуйлова, Т.В. Пучкова. В 2 ч. Ч. 1. Ингредиенты. – М.: Школа косметических химиков, 2005. – 336 с.
38. Самцов А.В. Акне и акнеформные дерматозы. Монография. – М.: ЮТКОМ, 2009. – 288 с.

39. Скальный А.В. Химические элементы в физиологии и экологии человека. – М.: Оникс 21 век: Мир, 2004. – 216 с.

40. Современная наружная и физиотерапия дерматозов / под ред. Н.Г. Короткого. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экзамен, 2007. – 703 с.

41. Солдатченко С.С. Ароматерапия. Профилактика и лечение эфирными маслами / С.С. Солдатченко, Г.Ф. Кашенко, А.В. Пίδαев. – Симферополь: Таврида, 2002. – 95 с.

42. Турова Е.А. Об этиологии и патогенезе целлюлита / Е.А. Турова, Л.Г. Болашова, А.Н. Минина // Вестник эстетической медицины. – 2008. – Т. 7. – №4. – С. 74–83.

43. Фисенко Г.И. Эстетические недостатки кожи. Коррекция методом дермабразии / Г.И. Фисенко, О.М. Бутырлина, Л.В. Паркаева [и др.]; под ред. д-ра мед. наук, проф. В.А. Виссарионова. – М.: Бином, 2006. – 184 с.

44. Фержтек О. Косметология. Теория и практика / О. Фержтек, В. Фержтекова, Д. Шрамек [и др.]. – Прага, 2002. – 378 с.

45. Фицпатрик Т. Дерматология. Атлас-справочник / Т. Фицпатрик, Р. Джонсон, К. Вулф [и др.]. – М., 2007.

46. Эрнандес Е. Липидный барьер кожи и косметические средства / Е. Эрнандес, А. Мерголина, А. Петрухина. – 3-е изд., доп. – М.: Фирма Кламель, 2005. – 400 с.

47. Эрнандес Е.И. Методы эстетической медицины в косметологии / Е.И. Эрнандес, Е.И. Губанова, Е.З. Парсагашвили [и др.]. – М.: Косметика и медицина, 2008. – 320 с.

### **Методическая разработка учебного занятия Технология косметических услуг**

Тема занятия: «Введение в технологию косметических услуг. История косметологии. Предметы и задачи. Требования к выпускнику. Подготовительные и заключительные работы по обслуживанию клиентов».

#### **Аннотация**

Методическая разработка теоретического занятия является актуальной для преподавателей, работающих с активными инновационными формами проведения занятия для систематизации и закрепления изученного материала с использованием информационно-коммуникативных технологий и элементов ролевой игры.

Данное занятие проводится для изучения новых знаний по дисциплине, что позволяет преподавателю повысить уровень подготовки студентов, применение полученных знаний при выполнении практических заданий по теме занятия, помогает студентам закрепить изученный материал и полученные знания и умения.

В методической разработке раскрывается методика проведения лекционного занятия по дисциплине «Технология косметических услуг».

### Содержание

Введение.

Технологическая карта занятия.

Содержание занятия.

Основные этапы лекции и их содержание.

Заключение.

Список литературы.

### Введение

В рамках перехода учебных заведений на государственные стандарты третьего поколения возникла необходимость формирования у студентов профессиональных компетенций. Реализация данного подхода обеспечит будущему специалисту возможность для понимания своей выбранной специальности, профессионального и карьерного роста.

Методическая разработка лекционного занятия по теме: «Классификация косметологии. Обязанности косметолога и косметика», создана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (ФГОС СПО) по специальности 43.02.12 «Прикладная эстетика» и предназначена для проведения занятия со студентами 3 курса по МДК «Технология косметических услуг».

Материалы методической разработки лекционного занятия составляют три основных блока: методический, информационный и блок контроля и самоконтроля.

В методическом блоке даны рекомендации по работе с методической разработкой, определены цели занятия, актуальность темы, мотивация, место проведения занятия, оснащение, указаны междисциплинарные связи, список литературы, домашнее задание, задание для самостоятельной внеаудиторной работы студентов, представлена хронологическая карта занятия.

Информационный блок включает материалы базисной лекции.

Блок контроля знаний включает в себя:

– материалы контроля исходного уровня знаний в виде фронтального опроса;

– материалы контроля выходного уровня знаний в виде тестового опроса.

С целью улучшения восприятия темы предлагается визуализация информации с помощью мультимедийной обучающей системы, где представлены текстовый материал, иллюстративный материал, схемы и т. д., которые отражают основные моменты лекции.

Предложенные варианты внеаудиторной самостоятельной работы студентов, способствуют более углубленному и детальному изучению данной темы.

Предлагаемый в методической разработке материал может быть использован как дополнительный к учебнику для более качественного усвоения материала, обобщения ранее полученных знаний.

Проведение занятий требует использование современных средств и форм организации занятия, использование ТСО. Показ презентаций по теме можно организовать в течение урока, для ознакомления с новым материалом. Это позволит повысить степень усвоения нового материала.

Цель написания данной методической разработки – формирование мотивации у студентов, развитие логического мышления, систематизация и контроль знаний студентов.

### **Технологическая карта занятия**

**Предмет:** технология косметических услуг.

**Тема занятия:** «Введение в технологию косметических услуг. История косметологии. Предметы и задачи. Требования к выпускнику. Подготовительные и заключительные работы по обслуживанию клиентов».

**Вид занятия:** изучение и первичное закрепление нового материала.

**Тип урока:** лекционное занятие.

Цели урока:

Обучающая:

Изучить:

1. Историю косметики и косметологии.
2. Понятие косметологии. Обязанности косметолога и косметика.

Развивающая:

содействовать развитию социальной и коммуникативной компетентности, аналитического мышления, активности, рефлексивных способностей обучающихся.

Воспитывающая:

- воспитывать чувство ответственности за результаты своей работы, работы членов команды;
- воспитывать готовность брать на себя нравственные обязательства по отношению к обществу и человеку;
- воспитывать толерантность, уважать социальные, культурные, религиозные различия.

Задачи урока:

**Способствовать освоению компетенций:**

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.

ОК 2. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК 4. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

**Межпредметные связи:** анатомия, материаловеденье, технология визажа, психология.

**Обеспечение занятия**

Программное обеспечение: программа, календарно-тематический план.

Технические средства обучения: компьютер.

Оборудование учебного заведения – парты, учебные столы, классные доски, мел, тетради, учебники и т. д.

Учебно-лабораторное оборудование – кабинет «Лаборатория технологии косметических услуг, массажа и проф. коррекции тела».

Учебно-наглядные пособия (мультимедийная презентация).

Организационно-педагогические средства обучения (карточки-задания, учебные пособия, методические рекомендации).

Методы обучения: объяснительно-иллюстративный Методы контроля знаний: фронтальный опрос, тестовый опрос.

## Содержание занятия

№ этапа урока	Наименование этапов урока (занятия): организационный момент, проверка домашнего задания	Форма и методы обучения	Деятельность студентов
1	Организационный момент. Приветствие, проверка санитарного состояния аудитории и внешнего вида студентов; регистрация отсутствующих. С целью настроить студентов на восприятие учебной атмосферы занятия, воспитания организованности и ответственности студентов. Постановка целей и задач. Создание мотивационного пространства. Актуализация знаний. Преподаватель четко называет тему занятия, цель занятия, этапы занятия. Совместно со студентами формируется значение и место данной темы в будущей профессии	Фронтальная беседа	Воспринимают
2	Актуализация опорных знаний проводится в виде фронтального опроса. Формирует потребность студентов к познавательной деятельности: объясняет необходимость изучения и усвоения данной темы, раскрывая практическую значимость приобретаемых на занятии знаний и умений для профессиональной деятельности	Обучающий контроль, устный	Воспринимают, отвечают на вопросы, осмысливают
3	Изложение нового материала с использованием активных методов изложения по плану лекции: 1. История развития косметологии. 2. Понятие «Косметолог и косметик». 3. Изучение классификации косметологии, а также обязанности косметолога и косметика. Достигаются дидактические, развивающие и воспитательные задачи, происходит формирование общих компетенций	Лекция объяснительно-иллюстративный	Запись в тетрадях

## Окончание таблицы 4

№ этапа урока	Наименование этапов урока (занятия): организационный момент, проверка домашнего задания	Форма и методы обучения	Деятельность студентов
4	Выходной контроль. Проводится в форме фронтального опроса. С целью получения объективной информации о степени усвоения теоретического материала, коррекции и анализа ошибок	Фронтальная индивидуальная, обучающий контроль	Отвечают на вопросы
5	Подведение итогов занятия. Обобщающая беседа в соответствии с планом лекции, с целью закрепить у студентов полученные знания, которые необходимы для формирования специалиста и для подготовки к практическому занятию. Акцентирует внимание на конечных результатах учебной деятельности обучающихся на уроке и выставление оценок	Устная беседа, работа с журналом	Отвечают на вопросы преподавателя
6	Домашнее задание. Конспект лекции. Дрибноход Ю.Ю. Косметология. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. Выполнения задания в учебной тетради по теме: «Введение в технологию косметических услуг. История косметологии. Предметы и задачи. Требования к выпускнику. Подготовительные и заключительные работы по обслуживанию клиентов»	Фронтальная беседа	Запись в тетрадях

**Основные этапы лекции и их содержание****1. Организационный момент.**

Приветствие, проверка санитарного состояния аудитории и внешнего вида студентов; регистрация отсутствующих.

Преподаватель четко называет тему занятия, цель занятия, этапы занятия. Совместно со студентами формируется значение и место данной темы в будущей профессии.

Обращается внимание на то, что косметология (от греч. *Cosmetic* – «умение украшать», *logie* – «наука») – это научная дисциплина, изучающая методы диагностики, профилактики, лечения заболеваний, устранения косметических недостатков кожи, врожденных и приобретенных дефектов покровных тканей лица, головы, тела и конечностей, а так же осуществляющая проверку на безвредность косметических средств, создаваемых и выпускаемых косметической промышленностью.

**2. Актуализация опорных знаний проводится в виде фронтального опроса. С целью мотивации необходимости получения знаний, использования их в будущей практической деятельности.**

Вопросы:

- Что известно студентам о профессии косметик?
- Чем отличается косметик от косметолога?
- Какие процедуры может выполнять косметик и косметолог?
- Посещали ли сами косметолога?
- Как ухаживают за кожей лица, шеи и декольте в домашних условиях?

### **История косметики и косметологии**

#### **Косметология до нашей эры**

История косметологии восходит к древнейшим временам. Еще первобытные люди стремились к чистоте тела, искали пути к смягчению кожи, защите ее от солнечных лучей, ветра, дождя, снега, пытались украсить, усовершенствовать свою внешность. Об этом свидетельствуют и находки археологов, исследовавших поселения древних, и труды этнографов, изучавших жизнь сохранившихся до нашего времени племен, стоящих на низших ступенях развития.

Об археологической сенсации сообщили на днях ирландские ученые. Во время раскопок на дне осушенного болота найдены останки двух доисторических мужчин железного века, сохранность тел которых удивила ученых. Оба выглядят так, будто закончили свой земной путь не более столетия назад. Как показали исследования, при жизни один из мужчин использовал гель для укладки волос. Этот косметический препарат был изготовлен из смолы. По всей видимости, он, подобно современным мужчинам, пытался придать себе более привлекательный вид...



Свидетельства применения косметических средств относятся к ледниковому периоду. Им не менее двадцати тысяч лет! Не успел человек слезть с дерева, а уже взялся за губную помаду и карандаш для подведения ресниц и бровей. Это не преувеличение! В пещерах ледникового периода археологами найдена именно помада и палочки для подкрашивания ресниц. Такие находки были сделаны и на территории современной России – в Поволжье, под Архангельском, не так давно – на территории Подмосковья... Исследование останков наших далеких предков позволяет утверждать: они растирали травы и смазывали ими лицо и тело, готовили сложные настои из смолы хвойных деревьев и наносили их на волосы и кожу головы...

Впрочем, косметикой в доисторическую эпоху пользовались не из любви к чистому искусству. Раскрашивание лица и тела различными минеральными и растительными красителями носило религиозный характер. А жир животных служил защитой от холода и воды.

### 1. Древние времена.

И все же колыбелью косметики и косметологии принято считать Древний Египет, где косметические средства были известны более четырех тысяч лет тому назад. В гробницах древних захоронений обнаружены сосуды с мазями и различными благовониями, содержащими ладан, мирру, розовое и лавандовое масло. Секретом изготовления косметических средств, в то время владели жрецы — для этого они использовали многочисленные растения. Уже тогда косметические средства применялись как в лечебных, так и в чисто декоративных целях. Так, например, жрецы Древнего Египта белили щеки, обводили глаза зеленым (углекислой медью) и натирали тело душистыми маслами, красили седые волосы в черный цвет, используя для этого кровь черных животных. Что касается использования лечебных свойств косметики, то в Древнем Египте существовал обряд очищения вернувшихся со сражения полководцев при помощи разнообразных косметических средств. Несколько дней и ночей в уединении храма жрецы восстанавливали физическое и психическое здоровье военачальников при помощи грязей, глины, растительных бальзамов, массажных масел, фруктово-овощных смесей, кислого молока, молодого пива и водяных ванн, чередуя контрастные состояния активности и расслабления.

Первый письменный документ, содержащий перечень своего рода косметических правил, найден в одной из египетских гробниц. Это был рецепт-гигант, написанный 1500 лет до н. э. жрецами на папирусе длиной примерно в 21 м. Немецкий египтолог Георг Эберс приобрел его в 1875 г. и затем опубликовал. Впоследствии этот перечень получил название «Папирус Эберса». Он содержал ряд косметических рецептов: как разгладить морщины, покрасить волосы, усилить их рост, удалить бородавки и др. Некоторые из рецептов, приведенных в этом папирусе, не утратили своего значения и в настоящее время. В Египте был найден также первый справочник по косметике, составленный царицей Клеопатрой (I в. до н. э.). Например: Клеопатра сама изобрела эмульсию для лица. Она смешивала мед и порошок алоэ с водой, отстоянной на серебре. Руки она нежила в ванночках из молока, волосы мыла и одновременно питала шампунем из трех желтков только что снесенных куриных яиц. После этого царица Египта ополаскивала их отваром лопуха, шишек хмеля и крапивы. Приняв знаменитую молочную ванну, Клеопатра пользовалась скрабом для тела: 300 граммов морской соли смешивали с половиной чашки сливок и втирали ей в кожу в течении десяти минут, а потом смывали теплой водой. Ее рецепты использовались и в более позднее время.

Египет был, очевидно, первой, но отнюдь не единственной страной, где люди научились изготавливать и применять косметические средства. Широкое применение косметика также получила в странах Древнего Востока. Сохранились сведения, что почти за 500 лет до н. э. женщины Ассирии натирали тело благовониями, а мужчины окропляли свои волосы душистыми настоями трав. В древней Персии, используя растения, изготавливали благоуханные масла, мази, краски. Такие общеизвестные растительные косметические средства, как хна и басма, – выходцы из древней Персии.

Еще одним мифом Востока является красавица Шахерезада - образ скорее собирательный, но кроме 1001 сказки ей приписывали немало рецептов красоты. Волосы царица окрашивала смесью хны и басмы, а потом ополаскивала фруктовым соком. Зубы отбеливала очень густым натуральным йогуртом. Кожу перед купанием натирала медом, в которой добавлялись размолотые орехи и растительное масло. А ненужные волоски удаляла при помощи шарика из

сахарного сиропа, уваренного до золотистого цвета и смешанного с лимонным соком.

Опыт египтян переняли также древние греки. Именно они ввели в обиход слово «косметика», что означает «искусство украшать». В Древней Греции и Риме рабыни, которые занимались украшением тела и лица женщин, назывались косметами.

Однако повторимся, что косметика – это не только декоративные, но и лечебные средства. Отец медицины Гиппократ сообщает заслуживающие внимания сведения о восстановлении женской красоты растениями-целителями. Его ученик и последователь Диокл рекомендовал всевозможные маски и мази для смягчения кожи. Им был написан труд по косметике в четырех томах, где давались советы по уходу за кожей лица, глазами, зубами, ногтями, волосами с помощью косметических средств, полученных главным образом на основе растительного сырья.

Однако наибольший расцвет косметика получила в Древнем Риме. Римляне со свойственной им обстоятельностью занялись косметическими средствами всерьез в I веке н. э. Плиний Старший подробно описывал косметические средства, которыми римляне пользовались каждый день: очищающий и увлажняющий лосьон из миндального масла с молоком, свинцовые белила для лица, специальное мыло для волос, окрашивающее их в рыжий цвет, а также зубной порошок, приготовленный из пемзы и измельченного рога. В частности, он писал: «Маленькие улитки, высушенные на солнце на черепицах, затем истолченные в порошок и разведенные отваром из бобов, представляют собой превосходное косметическое средство, которое делает кожу белой и нежной».

Известно, что любимыми духами Юлия Цезаря (в Древнем Риме косметикой пользовались в равной степени женщины и мужчины) была мазь «Телиум» – смесь оливкового масла с цедрой апельсина. Император Нерон, скорбевший по почившей супруге, буквально утопил похоронную процессию в сильных ароматах. Овидий, Гораций, Лукиан оставили литературные свидетельства повального увлечения римлян косметикой

Овидий составил целую поэму, посвященную косметике, от нее сохранился только фрагмент приблизительно в 100 стихов. Вот взятый оттуда рецепт одного снадобья для улучшения цвета лица: «чищеного ячменя 2 фунта, чечевичной муки 2 фунта, оленьего рога

1/6 фунта, камеди 2 унции, тосканской полбы 2 унции, меду 18 унций, 10 яиц, 12 толченых луковиц нарцисса». Он приводит еще два других очень сложных рецепта – один для выведения пятен с лица, другой для окраски лица. Этот отрывок заканчивается следующими двумя стихами: «Я видел женщину, которая макала мак в холодную воду, толкла его и мазала им щеки».

Римлянки широко пользовались мазями, притираниями, масками. У древних римлянок были модны белокурые волосы. Сохранился рецепт перекраски черных волос в светлые: волосы протирались губкой, смоченной смесью козьего молока и золы букового дерева, а затем обесцвечивались солнечными лучами. В знаменитых римских банях употреблялись самые различные эссенции и масла. Вторая жена Нерона Пoppея Сабина, стремясь сохранить красоту тела, ежедневно принимала ванну из ослиного молока. Она же первая в истории женщина – автор косметических рецептов, которые сохранились до наших дней.

Известный римский врач Гален (около 130–200 г. н. э.) оставил потомкам научные труды, посвященные косметике. Он автор первого систематизированного учебника по косметике. В своих работах Гален выделял косметику с целью маскировки косметических недостатков (т. е. грим) и косметику для сохранения естественной красоты, подчеркивая связь между косметикой и медициной. Галеном была предложена рецептура охлаждающей мази, которая стала прототипом кольд-крема.

Многочисленные косметические рецепты приводятся в труде «Канон врачебной науки», написанном знаменитым врачом и ученым древности Авиценной. Он не только разработал диагностику и методику лечения косметических заболеваний кожи, но и предложил профилактические меры по их предупреждению. Авиценна считал, что многие косметические недостатки кожи связаны с общим состоянием организма.

## 2. Средневековье.

В Средние века развитие косметики затормозилось, так как церковь преследовала тех, кто пытался ухаживать за своим «грешным телом». Но в эпоху Возрождения к XVI веку она вновь получила широкое распространение в Европе, хотя имела скорее декоративный, чем лечебный характер – люди начали румянить щеки, красить губы, брови, ресницы и густо посыпать свои парики пудрой.

Ученый монах того времени Фиренцуола составил трактат о женской красоте, в котором впервые задокументировал канон в этой области. Согласно трактату Фиренцуолы, лоб женщины должен быть в ширину не больше, чем его двойная высота. Кожа лица должна быть светлой и гладкой, виски – не слишком узкими. Брови – темными и густыми, белки глаз – синеватыми, веки – с едва заметными жилками, ресницы – светлыми. Губы не слишком тонкие, ровно лежат одна над другой, зубы цвета слоновой кости, не слишком острые, и так далее. Гениальные полотна да Винчи, Рафаэля и Тициана – запечатленные на века установки монаха...

Из арабских стран в Европу крестоносцы завезли воду из лепестков розы. Вероятно, аромат розовой воды и подвиг анатома Мондвила на создание одного из первых средневековых трудов, посвященных косметике (1306 год). В этой книге Генрих Мондвил приписывал ароматическим веществам волшебную силу.

К XVII веку особенно популярной стала пудра. Ее смешивали с яичным белком и наносили на лицо очень густым слоем – чем толще, тем лучше. Королева Англии Елизавета I прорисовывала на слое пудры сосуды лица, чтобы подчеркнуть (сымитировать, конечно) прозрачность кожи. Чуть позже появились мушки – кусочки черного и красного пластыря, которыми прикрывали оспинки на лице. В XVIII веке в моду вошли накладные брови из кусочков мышиных шкур. За щеки закладывали пробковые шарики, чтобы подчеркнуть округлость лица. Белилами и румянами украшали даже совсем юные лица, не нуждавшиеся ни в каких украшениях... Отсюда и «кукольный» вид портретов того времени не каприз художника, а суровые реалии.

Маркиза де Помпадур, фаворитка Людовика XV, была слаба здоровьем, а кожа у нее была тонкая и сухая, но при этом она славилась серебристым оттенком своих волос и прекрасным цветом лица. Немногие знают, что на самом деле она была чрезвычайно бледна и постоянно пользовалась румянами.

Каждый вечер Жанна-Антуанетта делала маску из сливок, смешанных со взбитым с сахаром яичным белком и экстрактом лимона. Благодаря этой маске ее кожа начинала сиять. А утро она начинала с того, что смазывала лицо морковным соком, а затем втирала в кожу оливковое масло. Все это она смывала теплой отстоявшейся водой, и весь день кожа сохраняла прекрасный нежный

вид. Склонность к злоупотреблению косметикой приводила к курьезам. Сенат Франкфурта-на-Майне даже издал специальный указ, считавший обманом вовлечение в брак женщиной мужчины, если она скрывала косметикой свои недостатки. Причем женщину судили за колдовство, а брак расторгался.

Со временем косметика стала играть немаловажную роль в большой политике – в самом прямом смысле слова. В эпоху правления Екатерины Медичи в ходу были мази, пудры, духи, содержащие смертельный яд. История сохранила для нас имя мастера смертельных украшений. Это Рене Флорентиец, парфюмер и отравитель...

А также сохранились и рецепты красоты Дианы де Пуатье, любовницы Генриха II (мужа Екатерины Медичи), она считала, что нельзя выглядеть молодо, пару раз сделав маску или протеревшись лосьоном. В 6 утра Диана принимала холодную ванну, до 8 утра у нее была прогулка верхом. Потом она ложилась отдохнуть. До полудня нежилась в постели, съедала легкий завтрак. А делами государственной важности предпочитала заниматься во второй половине дня. Де Пуатье отказывала себе даже в минимальных количествах алкоголя, не без оснований считая, что от вина отекает лицо. Но главный секрет ее красоты, по ее словам, состоял в том, что она никогда не думала о старости!

С середины XVIII в. косметика стала развиваться как современная наука – началась эра научных исследований в косметической области. Именно тогда король Франции поручил Академии наук выяснить, насколько безопасны для здоровья румяна и прочая косметика. Заняться этим поручили известному химику того времени Антуану Лавуазье.

Жена Наполеона Жозефина была женщиной простой. Еще будучи провинциальной креолкой, она знала, что омолаживающие маски лучше всего делать из обычной отварной картошки. Засорившиеся поры лица она чистила горячими камфорными компрессами. На голодный желудок каждое утро выпивала стакан лимонада. В то время это был простой лимонный сок, разбавленный полезной минеральной водой, это помогало как следует прочистить кишечник от шлаков и другой нечисти и – как результат – сохранить девственную красоту.

Позже стройные ряды косметических средств пополнил шампунь – около века назад в Германии Ханс Шварцкопф предложил сначала порошкообразный вариант моющего средства, и наконец в 1933 г. был создан прототип современного шампуня – бесщелочное средство для мытья волос.

### 3. Косметология в России.

В Древней Руси гигиене и уходу за кожей также уделяли большое внимание. Наши предки на Руси знали искусство косметики еще в IX–X веках. Древние рукописи гласят о том, что модники и модницы того времени широко использовали настои из трав, мед, березовую и дубовую кору для ухода за кожей лица и тела, волосами и ногтями. До нас дошли некоторые древнерусские рецепты красоты возрастом почти в тысячелетие. Так, новгородская летопись 1123 года содержит рекомендацию втирать с утра в кожу лица свежее красное яблоко, чтобы щеки были красными, а под глаза класть ломтики редьки, очищенной от кожуры. Тогда кожа под глазами будет белой, а глаза станут сиять, как утренняя роса.

Особенно распространены были русские бани со своеобразным хлестким массажем вениками. Для освежения тела делали массажи с мазями, приготовленными на травах, применяли так называемый «холодец» – настой из мяты. Бытовая косметика у русских женщин основывалась на применении продуктов животного происхождения (молока, простокваши, сметаны, меда, яичного желтка, животных жиров) и различных растений (огурцов, капусты, моркови, свеклы и др.), для ухода за волосами использовалось репейное масло. Русские женщины знали, что огуречный сок, отвар петрушки делают лицо белым, а растительные жиры смягчают и восстанавливают эластичность кожи лица, шеи и рук. Им были хорошо известны и лечебные свойства дикорастущих трав. Они собирали цветки, траву, ягоды, плоды, корни растений и умело использовали их для приготовления косметических средств – настоем василька, например, протирали жирную, пористую кожу; подорожник, листья крапивы, мать-и-мачехи, корни лопуха применяли при перхоти и выпадении волос; свеклой пользовались как румянами.

Сведения об использовании косметических средств на Руси мы черпаем из письменных источников. Одним из таких свидетельств является написанное в 30-х годах XII столетия внучкой Владимира Мономаха Зоей (Евпраксией) сочинение под названием «Мази». В

нем, наряду со сведениями о различных болезнях и способах лечения, приведены советы по уходу за телом, рецепты от «паршивости головы», средства от дурного запаха изо рта и для чистки зубов. Растения, известные нашим далеким предкам, с успехом применялись и позже. В популярном журнале «Экономический магазин», который издавался в России с 1780 г., печатались многочисленные советы по уходу за внешностью, рекомендовались всевозможные косметические средства, например, отвар из сорочинского пшена, которым надо каждый вечер перед сном мыть лицо, средства от пигментных пятен – камфора, мирра и т. д.

Русская императрица Екатерина II пыталась удержать молодость самыми разными чудодейственными способами. Во-первых, ежедневно принимала ванну с добавлением специально разработанного для нее бальзама: к 4 растертым яичным желткам добавляли смесь густого миндального молока, заливали водой, в которой перед этим долго отмокали лепестки роз, и к этому – стакан водки в ванну.

В конце XVIII века в Москве купцом К.П. Гиком была открыта первая парфюмерно-косметическая фабрика, а в середине XIX века – еще несколько фабрик: Брокера, Ралле (ныне «Свобода»), Остроумова и др. В 1908 году в России был принят циркуляр, дававший право заниматься уходом за лицом и телом только выпускникам школ массажа и врачебной гимнастики.

С середины XIX века стала активно развиваться отечественная косметическая промышленность.

#### 4. Невская косметика: из истории.

Отечественная косметическая промышленность стала активно развиваться в середине XIX века. Тогда же, в 1839 году, было основано предприятие «Невское стеариновое товарищество». Сегодня компания «Невская Косметика» выпускает огромное количество наименований кремов, шампуней и других средств по уходу за кожей и волосами не только для женщин, но и для мужчин.

Отечественная косметическая промышленность стала активно развиваться в середине XIX века. Тогда же, в 1839 году, было основано предприятие «Невское стеариновое товарищество». Поначалу это было узкоспециализированное предприятие, ориентированное на производство стеариновых свечей, но производство не стояло на месте, и ассортимент выпускаемой заводом продукции



постоянно расширялся – практически сразу начался выпуск мыла и сопутствующей продукции. В течение всего XIX века «Невский стеариновый завод» являлся официальным поставщиком Министерства Двора Его Императорского Величества – такой чести удостоивались немногие. К началу XX века «Невский стеариновый завод» уже был ведущим предприятием отрасли не только в России, но и в Европе. На Всемирных промышленных выставках в Париже и Лондоне косметика из Петербурга была высоко оценена. Французы даже вручили предприятию золотую медаль и диплом за высокое качество. В 1955 году стартовал выпуск так называемой жидкой косметики – кремов и жидкого туалетного мыла.

«Первооткрывателем» косметического направления в деятельности «Невского завода» стал известный многим и сегодня крем «Ланолиновый». Тогда на предприятии разрабатывались и другие инновационные виды продукции – например, шампуни.

Как и в середине XIX столетия, во второй половине XX века велась постоянная работа над расширением спектра выпускаемой продукции, постоянно выпускались новые косметические средства. Среди интересных разработок того времени – питательный крем «Снежок». В качестве активной добавки впервые в отечественной практике в крем была введена молочная ацидофильная закваска. Уникальные косметические свойства крема были обусловлены действием молочной кислоты и антибиотических веществ, выделяемых молочнокислыми бактериями. В состав крема также был введен витамин Е, его применение позволяет назвать этот продукт первым отечественным кремом от морщин.

Совместно с ВНИИСНДВ был разработан жидкий крем «Малютка», в его состав был введен экстракт ромашки. Крем применялся для профилактики раздражения кожи у детей.

Постоянно велась работа над отработкой и улучшением качества кремов – например, в креме «Лель» был заменен один из компонентов, что придало крему дезинфицирующие свойства. Это позволило рекомендовать крем для склонной к появлению угрей кожи лица. А в креме «Ромашка» водный настой ромашки был заменен экстрактом, что улучшило противовоспалительные свойства его формулы.

Сегодня компания выпускает огромное количество наименований кремов. Это и традиционные недорогие и широкодоступные

крема «Ланолиновый», «Спермацетовый», «Ромашковый», в которые добавляются исключительно натуральные компоненты. Растет популярность серии новых кремов «Кладовые природы», серии «Ворожея» (кстати, название новой косметической линии предложили сами покупатели).

#### 5. Из истории пилингов.

Идея «смены кожи» с целью омоложения знакома человечеству очень давно. Сказки повествуют о царевне, скидывающей лягушачью кожу, и Иванушке, купавшемся в котле с кипятком. И в действительности меры борьбы за красоту были не менее радикальными: турчанки опаляли кожу огнем, индианки использовали едкую мочевину, а уж более мягкие средства отшелушивания – кислое молоко, лимонный сок и виноградное сусли – были хорошо известны всему древнему миру.

Научная история пилингов началась в XIX веке, когда немецкий дерматолог Унна опубликовал данные о лечении кожных заболеваний с помощью резорцинола, фенола, салициловой и трихлоруксусной кислоты. Результативность феноловых пилингов в борьбе с рубцами и морщинами быстро превратила интерес к ним из научного в коммерческий: первые рецепты составов долгое время сохранялись в тайне дерматологами и косметологами Франции и США. Лишь в 1960-х Бэйкер и Гордон опубликовали вариант протокола фенолового пилинга, при этом за пилингами надолго закрепилась репутация очень рискованной процедуры. Почва для прорыва, который произошел в 1980-е годы в США, готовилась постепенно: Резник, Левис, Кохен работали с трихлоруксусной кислотой, Ван Скотт – с альфагидроксильными кислотами, Клингман – с ретиноевой. Обаджи был первый, кто детально разработал методику, включившую предпилинговую подготовку и постпилинговый уход. Наконец, постепенно были созданы относительно безопасные формулы, которые позволили пилингам стать массовым товаром. С этого момента популярность пилингов неуклонно растет, а в косметический обиход входят новые кислоты – фитиновая, койевая, азелаиновая.

Таким образом, история косметологии стара, как само человечество. Ее возраст – не менее 20 тысяч лет, а по некоторым современным данным – даже больше: существуют гипотезы о том, что предки людей поселились на Голубой планете уже несколько миллионов лет

назад. Если это так, то мы до сих пор используем накопленные веками знания, внося свои коррективы и применяя инновации в профессиональных лабораторных косметических средствах, так как от современных косметических средств требуется не только внешний эффект, но и продолжительное благотворное внутреннее воздействие на кожу, направленное против процессов старения, преждевременного увядания кожи. Современная косметология теперь видится как часть медицины и прежде всего занимается разработкой гигиенических мероприятий по уходу за кожей, волосами, полостью рта, изучает средства и методы устранения различных косметических недостатков. И все же дома мы часто прибегаем к рецептам красоты наших бабушек, которые те в свою очередь приняли от своих бабушек, и основанные на применении натуральных продуктов легко доступных и часто находящихся под рукой.

Итак, путь косметики был долг от примитивных до современных.

### **Классификация косметологии**

Косметологию принято разделять на медицинскую и эстетическую (рис. 5).

В целом медицинскую, или врачебную, косметологию можно условно разделить на:

- геронтокосметологию;
- диагностическую косметологию;
- дерматокосметологию;
- дерматохирургию;
- сложные аппаратные технологии, связанные с нарушением целостности кожных покровов. *Задача медицинской косметологии – обеспечение нормальной жизнедеятельности кожи, волос и всего организма в целом.*

Эстетическую косметологию можно условно разделить на:

- профилактическую косметологию;
- декоративно-прикладную косметологию;
- простые аппаратные технологии.

*Цель эстетической косметологии – подчеркнуть красоту человека и сделать незаметными дефекты его внешности.*



Рис. 5

Рассмотрим подробнее направления современной косметологии.

Геронтокосметология – направление медицинской (терапевтической) косметологии, изучающее биологические аспекты старения кожи и возрастных изменений внешнего вида человека, причины старения и способы борьбы с ним.

Диагностическая косметология — направление медицинской (терапевтической) косметологии, позволяющее определить малейшие предпосылки к возникновению проблем либо своевременно распознать уже начавшееся заболевание.

Дерматокосметология – направление медицинской (терапевтической) косметологии, предусматривающее применение лечебно-профилактических косметологических процедур для улучшения кожного покрова пациента. Дерматокосметология проводит лечение заболеваний кожи и ее придатков на медицинском уровне. Кроме того, в современных условиях важной задачей этой отрасли является проверка на безвредность новых косметических и косметологических средств, создаваемых и выпускаемых промышленностью.

Дерматохирургия – направление медицинской (хирургической) косметологии, предусматривающее применение оперативных методов лечения и лечебных косметологических процедур с нарушением целостности кожного покрова пациента для лечения травм и заболеваний кожи, волос и ногтей и устранения врожденных или приобретенных косметических недостатков кожи и ее придатков.

Сегодня в дермато-хирургии выполняют следующие процедуры: взятие биопсии кожи; лечение травм, ожогов, гнойных воспалительных заболеваний кожи и подкожной клетчатки; удаление доброкачественных новообразований кожи и татуировок методами электро-, диатермо- и лазерной коагуляции, радио и криохирургии; коррекция различных косметических дефектов, в том числе рубцов любого генеза, методами лазерной и механической дермабразии, глубокого пилинга фенолом; хирургия патологически измененных вен; пластика дефектов кожи с первичным закрытием раны и всеми видами трансплантации волос и кожи, использование кожных лоскутов и их комбинации; имплантации инъекционных и не инъекционных материалов (контурная пластика лица); филлинг (золотое армирование) и др.

При этом к сложным аппаратным технологиям относятся все сложные, пенетрирующие, то есть повреждающие поверхность кожи аппаратные методы (лазерные технологии, пескоструйная дермабразия и др.).

К простым аппаратным технологиям относятся не пенетрирующие аппаратные методы (Д'арсонваль, брашинг, вакуумная чистка, вапоризация, гальваника и др.).

Профилактическая косметология – направление эстетической косметологии, занимающееся вопросами, связанными с поддержанием нормального функционирования человеческого организма в целом и, в частности, кожи, волос, ногтей

Профилактическая косметология изучает:

– оздоровление организма различными методами, пропаганду и поддержание активного образа жизни, рационализацию питания, установление правильного режима сна и бодрствования, укрепление нервной системы;

– подбор оптимальных лечебно-профилактических и косметических средств в зависимости от типа кожи, волос и ногтей;

– уход за волосами, ногтями, кожей лица и тела с помощью лечебно-профилактических и косметических средств, мио стимулирующей, лимфодренажной и другой аппаратуры, не нарушающей целостности кожных покровов. Профилактическая косметология нацелена, главным образом, на сохранение молодости тела, а также на предупреждение болезней организма и необратимых изменений внешности человека.

*Декоративно-прикладная косметология* – направление эстетической косметологии, применяемое с целью личной гигиены и коррекции косметических недостатков средствами декоративной косметики и не требующее медицинского контроля. Декоративно-прикладная косметология предназначена для того, чтобы подчеркнуть красоту человека и максимально отретушировать существующие дефекты его внешности. В настоящее время декоративно-прикладная косметология включает следующие виды: макияж; маникюр; педикюр моделирование ногтей (накладные ногти, наращивание и укрепление ногтей); нейл арт; бодиарт (боди-пейнтинг, фэйс-арт и др.); татуаж и художественная татуировка; микропигментирование (перманентный макияж); менди; бинди; пирсинг; интимный и бикини-дизайн; парикмахерское искусство (рис. 6).

Макияж (от фр. *maquillage* – «грим, гримирование») – система декоративного оформления лица (кожи, глаз, губ и т. д.) с помощью декоративных косметических средств.

Маникюр (от лат. *manus* – «рука», *cure* – «уход, лечение») – комплексный уход за кожей рук и ногтями.

Педикюр (от лат. *pedis* – «стопа, нога», *cure* – «уход, лечение») – обработка кожи и ногтей ног.

Нейл-арт (от англ. *Nails* – «ногти», *art* – «искусство») – украшение и роспись ногтей.

Боди-арт (от англ. *body* – «тело», *art* – «искусство») – в узком смысле слова искусство росписи тела или бодипейнтинг (от англ. *Body* – «тело», *painting* – «рисование») – художественная роспись по лицу и телу.



Рис. 6

Фейс-арт (от англ. face – «лицо», art – «искусство») – художественное оформление лица, при котором, в отличие от макияжа и визажа, лицо может «не читаться» как лицо, а отдельные черты могут быть замаскированы рисунком.

Татуаж (от англ. Tattoo – «татуировка») (татуировка, тату) – нанесение на кожу несмываемого цветного рисунка путем накалывания его одной иглой или пучками из нескольких соединенных игл с применением специальных пигментов, вводимых на глубину 0,5–1,5 мм, что позволяет сохранить интенсивность цветов течение многих лет. В России термин «татуаж» нормативно закреплен за процедурой татуировки, выполняемой для маскировки швов, рубцов, следов ожогов и др.

Художественная татуировка (от фр. tatouer – «татуировка») — разновидность татуажа, представляющая собой искусственное нарушение целостности кожного покрова с помощью колющих

(режущих) инструментов и последующее введение в кожу красящих веществ с целью получения стойких, исчезающих рисунков или иных изображений. Художественная татуировка – татуировка в классическом понимании – сохраняется в течение всей жизни и различается по направлениям, стилям и типам татуировки.

Микропигментирование (перманентный макияж) (от англ. permanent make up – «постоянный макияж») – косметологическая процедура нарушения целостности кожного покрова посредством специальных электрических аппаратов с последующим внедрением красителей на растительно-минеральной основе (пигментов) на уровне дермы (0,3–1,0 мм) для получения устойчивых, в течение 3–5 лет исчезающих линий.

Менди (от инд. Mehndi – «хна») (биотатуировка, временный татуаж, временная татуировка) – разновидность декоративно-прикладной косметологии, имитация татуировки, метод украшения, первоначально основанный на древней технике нанесения на кожу смеси хны с другими красителями для получения рисунка, выполняемый без нарушения целостности кожи со сроком сохранения рисунка от 3 дней до 3 недель.

Бинди (в переводе с хинди «точка, капля») – в индуизме знак правды, цветная точка, которую индианки рисуют в центре лба, так называемый «третий глаз». Также известен как тилака. В современном европейском искусстве просто модный элемент украшения на теле (вокруг пупка, на руке, ноге, шее, лице), выполненный с помощью наклеенных и нарисованных композиций в форме цветов, бабочек, самых разных стилизованных фигурок

Пирсинг (от англ. pierce – «пронзать, протыкать, прокалывать») – разновидность декоративно-прикладной косметологии, украшение тела путем прокалывания различных его частей с последующим продвижением металлических брелоков или колец (пирсов).

Интимный и бикини-дизайн (интимные прически) – направление в искусстве украшения человеческого тела, заключающееся в уходе и украшении интимных зон и зоны бикини на теле человека, создании интимных причесок в области лобка.

Парикмахерское искусство – в современной трактовке профессиональная деятельность по организации и осуществлению технологического процесса выполнения парикмахерских работ с применением современного технологического оборудования и систем



средств профессионального ухода за волосами с учетом индивидуальных особенностей потребителей в качестве технолога на предприятиях сферы сервиса.

Не вызывает сомнения тот факт, что приведенная классификация декоративно-прикладной косметологии в определенной степени условна, так как она построена на существующих в настоящее время направлениях эстетики, кроме того, она постоянно развивается, уточняется и дорабатывается. Простые аппаратные технологии рассчитаны на медицинских сестер по косметологии и косметиков (технологов-эстетистов). Кроме профессиональных блоков данных направлений при обучении специальностям косметологии дополнительно изучаются следующие общепрофессиональные дисциплины: основы латинского языка с медицинской терминологией, основы микробиологии, вирусологии, иммунологии, дермато-венерологии, валеологии, натуропатии, гигиены и экологии человека, пластической анатомии, рационального питания и диетологии; материаловедение и технологическое оборудование; безопасность жизнедеятельности; сервисная деятельность; основы маркетинга и менеджмента и др.

Столь глубокое и разностороннее деление косметологии по направлениям требует тщательной подготовки профессиональных специалистов по различным специализациям медицинской и эстетической косметологии. *И на сегодняшний день четкое знание границ своей профессиональной компетенции является не только признаком хорошего тона и высокого образовательного уровня, но также и надежной защитой от судебных разбирательств и нанесения ущерба как здоровью своих пациентов и клиентов, так и собственной репутации.*

### **Отличия косметологических услуг от косметических услуг**

Косметологические услуги — перечень косметологических процедур, оказываемых в лечебно-профилактических учреждениях косметологического профиля. Косметологические услуги относятся к медицинским услугам.

Косметологические процедуры – мероприятия, применяемые с целью лечения и профилактики заболеваний, сопровождающихся косметическими дефектами, а также для предупреждения старения кожи и выпадения волос. Лечебные косметологические процедуры выполняются врачом косметологом или медицинской сестрой по

косметологии под руководством врача-косметолога при наличии лицензии на осуществление вида медицинской деятельности – косметологии.

*Косметические услуги* – перечень косметических процедур, оказываемых в организациях коммунально-бытового и спортивно-оздоровительного назначения и не требующих медицинского контроля.

*Косметические процедуры* – мероприятия, применяемые с целью личной гигиены и коррекции косметических недостатков средствами декоративной косметики

*Врач-косметолог* – должность, замещаемая специалистом с высшим медицинским образованием, закончившим высшее учебное заведение по специальности «Лечебное дело» или «Педиатрия», получившим послевузовское профессиональное образование по дермато-венерологии и первичную специализацию (ординатура или профессиональная переподготовка) по специальности «Косметология».

*Медицинская сестра (медицинский брат) по косметологии* – должность, замещаемая специалистом, получившим среднее профессиональное (медицинское) образование по специальности «Сестринское дело» и дополнительное профессиональное образование по специальности «Сестринское дело в косметологии». Медицинская сестра по косметологии проводит отпуск косметических и косметологических процедур под руководством врача-косметолога в организациях различных форм собственности, осуществляющих медицинскую деятельность (амбулаторно-поликлинических учреждениях, центрах специализированных видов медицинской помощи, кожно-венерологических диспансерах, клиниках медицинских научно-исследовательских учреждений и др.), специализированных отделениях или структурных подразделениях любых медицинских учреждений (косметологических кабинетах, кабинетах аппаратных методов лечения в косметологии, кабинетах для проведения деструкции в составе покровных тканей человека, кабинетах лечения волос, кабинетах лечения болезней ногтей неинфекционного характера, кабинетах для проведения медицинского массажа лица и тела), санаторно-курортных организациях, имеющих лицензию на осуществление медицинской деятельности.

*Косметик* – профессия рабочего (работника) сферы обслуживания со средним профессиональным образованием, окончившего государственное или муниципальное образовательное учреждение среднего профессионального образования (среднее специальное учебное заведение) по специальности «Прикладная эстетика» и получившего квалификацию «технолог-эстетист». Косметик оказывает косметические услуги в парикмахерских, салонах-парикмахерских, салонах красоты, салонах-парикмахерских «люкс» и в др. организациях коммунально-бытового и спортивно-оздоровительного назначения различных форм собственности. Таким образом, косметологические услуги населению предоставляются в медицинских организациях косметологического профиля и косметологических кабинетах, кабинетах аппаратных методов лечения в косметологии, кабинетах для проведения деструкции в составе покровных тканей человека, кабинетах лечения волос и др. медицинских организациях, осуществляющих медицинскую деятельность, а косметические услуги населению предоставляются в косметических кабинетах при организациях коммунально-бытового и спортивно-оздоровительного назначения. Объем косметических услуг, оказываемый в косметических кабинетах, включает процедуры гигиенического и декоративного характера. Проведение лечения кожных заболеваний, лечебно-профилактических косметологических процедур, а также процедур с нарушением целостности кожного покрова в этих кабинетах *не допускается*.

**4. Выходной контроль. Проводится в форме фронтального опроса. С целью получения объективной информации о степени усвоения теоретического материала, коррекции и анализа ошибок.**

Теоретический опрос студентов по основным моментам лекции.

1. Что означает термин косметология?
2. Какие исторические находки подтверждают, что появление косметологии уходит в далекое прошлое?
3. Косметология в Древние времена
4. Косметология в Средневековье.
5. Косметология в России.
6. Современная классификация косметологии.
7. Что входит в понятие медицинской косметологии?
8. Что входит в понятие эстетической косметологии?

9. Что входит в понятие профилактическая косметология?

10. Что входит в понятие декоративно-прикладная косметология?

11. Дайте определение, следующим понятиям: макияж; маникюр; педикюр моделирование ногтей (накладные ногти, наращивание и укрепление ногтей); нейл арт; бодиарт (боди-пейнтинг, фейс-арт и др.); татуаж и художественная татуировка; микропигментирование (перманентный макияж); менди; бинди; пирсинг; интимный и бикини-дизайн; парикмахерское искусство.

12. Назовите основные виды пластических операций.

13. Попробуйте продолжить косметологические услуги это – ...

14. Попробуйте продолжить косметические услуги это – ...

15. Попробуйте продолжить врач-косметолог это – ...

16. Попробуйте продолжить медицинская сестра по косметологии это – ...

17. Попробуйте продолжить: косметик это – ...

**5. Подведение итогов занятия.** Обобщающая беседа в соответствии с планом лекции, с целью закрепить у студентов полученные знания, которые необходимы для формирования специалиста и для подготовки к практическому занятию. С целью логического завершения занятия, создания ситуации для системного подхода в изучении дисциплины. Подведение итогов занятия и выставление оценок.

Косметология в России имеет более чем столетнюю историю, однако в стране в советское и постсоветское время не были официально признаны специальности «Косметология», «Пластическая хирургия», «Сестринское дело в косметологии». Терапевтические и хирургические косметологические услуги и косметические услуги оказывались в лечебно-профилактических учреждениях косметологического и дерматовенерологического профиля и косметических кабинетах при учреждениях коммунально-бытового назначения и спортивно-оздоровительных учреждениях специалистами, замещающими должности врачей-дерматовенерологов, врачей-хирургов в области челюстно-лицевой хирургии, медицинских сестер по косметическим процедурам и косметичек. И только в 2009–2010 гг. усилиями всех глубоко заинтересованных в области медицинской и эстетической косметологии юридических и физических лиц, удалось осуществить мощнейший и давно ожидаемый прорыв в области узаконивания специальностей «Косметология», «Пластическая хирургия», «Сестринское дело в косметологии»,

«Прикладная эстетика» и процесса подготовки в России врачей-косметологов, врачей-пластических хирургов, медицинских сестер по косметологии и косметиков (технологов-эстетистов).

Современная косметология стала не только популярной и необходимой дисциплиной у профессионалов индустрии красоты, но и вошла в каждый дом, стала привычной для широких слоев населения. Рынок косметологических и косметических услуг, оказываемых в лечебно-профилактических организациях, косметологических и косметических кабинетах салонов красоты, парикмахерских, фитнес центров, центров СПА, клиник эстетической медицины и др. активно и постоянно развивается, а число как их поклонников, так и специалистов по выполнению процедур непрерывно растет.

### **Критерии оценки теоретических знаний**

Результаты обучения должны соответствовать ФГОС, общим задачам дисциплины и требованиям к его усвоению. Результаты обучения оцениваются по пятибалльной системе. При оценке следует учитывать следующие качественные показатели ответов:

- глубина ответа – соответствие требуемым теоретическим обобщениям;
- осознанность ответа – соответствие требуемым в программе умениям применять полученную информацию;
- полнота ответа – соответствие объему программы.

При оценке учитывается число и характер ошибок – существенные или несущественные. Существенные ошибки связаны с недостаточной глубиной и осознанностью ответа. Несущественные ошибки определяются неполнотой ответа. К ним можно отнести оговорки, описки, допущенные по невнимательности.

### **Критерии оценки устного и письменного ответа**

Оценка «5».

- ответ полный и правильный на основании изученных теорий;
- материал изложен в определенной логической последовательности, литературным языком;
- ответ самостоятельный.

Оценка «4».

- ответ полный и правильный на основании изученных теорий;

– материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены 2–3 несущественные ошибки, исправленные по требованию преподавателя.

Оценка «3».

– ответ полный, но при этом допущена существенная ошибка или ответ не полный, несвязный.

Оценка «2».

– при ответе обнаружено непонимание студентом основного содержания учебного материала или допущены существенные ошибки, которые студент не может исправить при наводящих вопросах преподавателя.

#### **Критерии оценки к тестам:**

Оценка «отлично» 100–90% правильных ответов

Оценка «хорошо» 89–70% правильных ответов

Оценка «удовлетворительно» 69–50% правильных ответов

Оценка «неудовлетворительно» Менее 50% правильных ответов.

#### **Заключение**

В процессе проведения такого занятия изучается большой объем нового материала, идет глубокое закрепление изученного материала. У студентов развивается большой интерес к дисциплине, нарабатываются навыки общения, права добровольного участия. Работают все студенты, даже неуверенные в своих знаниях.

Работа позволяет:

- обосновать использование практических и теоретических знаний;
- получить новые знания и изучить новые термины, необходимые для выполнения практических работ по профессии «Косметик»;
- выполнение заданий к занятию, позволяет повысить мотивацию к обучению.

Подготовка к такому занятию развивает ответственность у студентов за результаты своего труда, нацеливает и подготавливает к будущей профессиональной деятельности.

Проведение контроля знаний при помощи активных форм работы позволяет развить и углубить творческие возможности студентов.

Новизна данной работы в том, что студент сам в процессе обучения включается в процесс изучения нового материала, осуществ-

ляет поиск путей выхода из них, что является необходимым условием в профессиональной деятельности будущих специалистов «Технологов-эстетистов».

***Список литературы***

1. Дрибноход Ю.Ю. Косметология. – Ростов н/Д: Феникс, 2014.
2. Дрибноход Ю.Ю. Косметология. – Ростов н/Д: Феникс, 2015.
3. Бирюков А.А. Массаж и самомассаж. – Ростов н/Д: Феникс, 2014.
4. Баховец Н.В. Эстетика лица: методы аппаратной косметологии. Профессиональные секреты. – СПб.: Нор Мед Издат, 2014.
5. Фицпатрик Т. Дерматология. Атлас-справочник / Т. Фицпатрик, Р. Джонсон, К. Вулф [и др.]. – М., 2016.
6. Эрнандес Е. Липидный барьер кожи и косметические средства / Е. Эрнандес, А. Мерголина, А. Петрухина. – 3-е изд., доп. – М.: Фирма Клавель, 2015.
7. Эрнандес Е.И. Методы эстетической медицины в косметологии / Е.И. Эрнандес, Е.И. Губанова, Е.З. Парсагашвили [и др.]. – М.: Косметика и медицина, 2014.

Частное учреждение дополнительного профессионального  
образования многопрофильный учебный центр  
«Стройпрофсервис» (ЧУДПО МУЦ «Стройпрофсервис»)  
г. Челябинск

---

Утверждаю  
Директор  
ЧУДПО МУЦ «Стройпрофсервис»  
Ф.И.О. \_\_\_\_\_  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 г.

### **Положение**

о порядке выдачи документов об образовании, заполнении,  
хранении и учёте бланков свидетельств и справок  
в Частном учреждении дополнительного профессионального  
образования многопрофильного учебного центра  
«СтройПрофСервис» г. Челябинска

#### **1. Общие положения.**

1.1. Настоящее Положение о порядке выдачи документов об образовании, заполнения, хранения и учёта бланков свидетельств и справок в Частном учреждении дополнительного профессионального образования многопрофильного учебного центра «СтройПрофСервис» (далее по тексту – Положение) разработано на основании:

– Федерального закона от 29.12.2012 года №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

– устава в Частном учреждении дополнительного профессионального образования многопрофильного учебного центра «СтройПрофСервис» (далее по тексту – Учреждение).

1.2. Настоящее Положение регламентирует:

– Правила выдачи документов об образовании: диплома, свидетельства, удостоверения об окончании Учреждения, справки об обучении в Учреждении;

– Требования к форме, заполнению, организации учёта и хранения бланков документов об образовании.



## **2. Выдача дипломов, свидетельств и удостоверений об окончании Учреждения.**

2.1. Дипломы, свидетельства и удостоверения об окончании Учреждения выдаётся обучающимся, освоившим дополнительные профессиональные программы в полном объёме и успешно прошедшим итоговую аттестацию.

2.2. Дипломы, свидетельства и удостоверения об окончании выдаются выпускникам Учреждения, освоившим дополнительные профессиональные программы в полном объеме и успешно прошедшим итоговую аттестацию в установленном порядке. Основанием для выдачи дополнительные профессиональные является на протокол (экзаменационная ведомость) и приказ директора Учреждения о выпуске группы.

2.3. Дипломы, свидетельства и удостоверения об окончании выдаются под личную подпись выпускнику Учреждения при предъявлении им документа, удостоверяющего личность, либо родителям (законным представителям) на основании документов, удостоверяющих их личность, либо иному лицу на основании документа, удостоверяющего личность, и оформленной в установленном порядке доверенности.

2.4. Для регистрации выданных дипломов, свидетельств и удостоверений об окончании в Учреждении ведется Книга учёта и записи выданных документов об окончании обучения в Учреждении на бумажном носителе.

2.5. Книга учёта бланков и выдачи дипломов, свидетельств и удостоверений об окончании обучения в Учреждении содержит следующие сведения:

- порядковый номер группы;
- даты начала и окончания обучения группы;
- дата и номер протокола (экзаменационной ведомости);
- фамилия, имя, отчество преподавателя (куратора) группы;
- порядковый (регистрационный) номер и серия диплома, свидетельства и удостоверения об окончании;
- фамилия, имя, отчество выпускника;
- дата выдачи документа;
- личная подпись получателя Диплома, свидетельства и удостоверения об окончании.

2.6. Записи в Книге учета и записи выданных дипломов, свидетельств и удостоверений об окончании (далее – Книга учета) заверяются подписями директора Учреждения и печатью Учреждения, ставится дата и номер приказа о выдаче документов об окончании Учреждения.

2.7. Исправления, допущенные при заполнении Книги учёта, заверяются директором Учреждения и скрепляются печатью Учреждения со ссылкой на регистрационный номер диплома, свидетельства или удостоверения об окончании.

2.8. Книга учёта прошнуровывается, пронумеровывается, скрепляется печатью Учреждения и хранится как документ строгой отчетности.

2.9. Дипломы, свидетельства и удостоверения об окончании, не полученные выпускниками в год окончания Учреждения, хранятся в Учреждении до их востребования.

2.10. При обнаружении ошибок, допущенных при заполнении дипломов, свидетельств и удостоверений об окончании, в год окончания выпускником Учреждения выдаётся документ на новом бланке взамен испорченного. Выдача нового документа взамен испорченного регистрируется в Книге учёта за новым регистрационным номером. При этом напротив ранее сделанной записи регистрационного номера делается пометка «испорчен, аннулирован, выдано новое свидетельство, диплом или удостоверение» с указанием нового регистрационного номера, выданного взамен испорченного.

2.11. Учреждение выдаёт дубликат диплома, свидетельства и удостоверения об окончании в случае его утраты, порчи (повреждения).

2.12. Выдача дубликата диплома, свидетельства и удостоверения осуществляется на основании письменного заявления выпускника или его законного представителя:

– при утрате диплома, свидетельства и удостоверения – с изложением обстоятельств утраты свидетельства, а также приложением документов, подтверждающих факт утраты (справки из органов внутренних дел, пожарной охраны, объявления в газете и других);

– при порче диплома, свидетельства и удостоверения, при обнаружении ошибки, допущенной при заполнении, - с изложением обстоятельств и характера повреждений, исключающих возможность дальнейшего использования или указанием допущенных ошибок, с

приложением повреждённого (испорченного) диплома, свидетельства и удостоверения, которое уничтожается в установленном порядке.

2.13. О выдаче дубликата диплома, свидетельства и удостоверения Учреждением издаётся приказ. Копия приказа, заявление выпускника и все основания для выдачи дубликата хранятся в Учреждении.

2.14. При выдаче дубликата диплома, свидетельства и удостоверения в Книге учёта в текущем году делается соответствующая запись, в том числе указываются регистрационный номер оригинала диплома, свидетельства и удостоверения и дата его выдачи, при этом отметка о выдаче дубликата диплома, свидетельства и удостоверения делается также напротив регистрационного номера записи выдачи оригинала. Каждая запись о выдаче дубликата диплома, свидетельства и удостоверения заверяется подписью директора Учреждения и скрепляется печатью Учреждения.

2.15. В случае изменения наименования Учреждения дубликат диплома, свидетельства и удостоверения выдаётся Учреждением вместе с документом, подтверждающим изменение наименования Учреждения.

2.16. Дубликаты диплома, свидетельства и удостоверения выдаются на бланках образца, действующего в период обращения о выдаче дубликата, независимо от года окончания выпускником Учреждения.

2.17. Решение о выдаче или отказ в выдаче дубликата диплома, свидетельства и удостоверения принимается Учреждением в месячный срок со дня подачи письменного заявления.

### **3. Заполнение бланков диплома, свидетельства и удостоверения.**

3.1. Бланки диплома, свидетельства и удостоверения заполняются на русском языке рукописным способом шариковой ручкой с пастой черного или синего цветов либо с помощью принтера (шрифтом чёрного цвета).

3.2. При заполнении бланка диплома, свидетельства и удостоверения необходимо указывать следующие сведения:

– официальное название Учреждения в именительном падеже, согласно уставу Учреждения;

- наименование города (населенного пункта), в котором находится Учреждение;
- дата выдачи диплома, свидетельства и удостоверения;
- фамилия, имя и отчество лица, прошедшего профессиональное обучение (пишется полностью в именительном падеже в соответствии с записью в паспорте или заменяющем его документе);
- наименование программы дополнительного профессионального обучения;
- срок обучения по программе дополнительного профессионального обучения;
- дата и номер протокола (экзаменационной ведомости);
- итоговые отметки по каждому учебному предмету или дисциплине учебного плана Учреждения, с указанием количества часов. Название каждого учебного предмета или дисциплины записывается на отдельной строке с прописной (заглавной) буквы, с порядковой нумерацией, в именительном падеже сокращений. Оценки по учебным предметам или дисциплинам проставляются словами. При этом возможно сокращение слова в соответствии с правилами русской орфографии (например, удовлетворительно – удовл.). Допускается запись «не изучался» по отношению к предметам (дисциплинам) вариативной части. На остальных незаполненных строках ставится «Z».

3.3. В дубликate диплома, свидетельства и удостоверения после фамилии, имени, отчества указывается год окончания и полное наименование того Учреждения, которое окончил выпускник, ставится дата выдачи дубликата. На бланке диплома, свидетельства и удостоверения справа в верхнем углу ставится штамп «Дубликат» либо шариковой ручкой черного цвета делается запись «Дубликат».

3.4. В дипломе, свидетельстве и удостоверении об окончании Учреждения ставятся подписи: директора Учреждения и председателя экзаменационной комиссии. Все подписи в дипломе, свидетельстве и удостоверении проставляются с последующими их расшивками (инициалы, фамилия).

3.5. В случае временного отсутствия директора Учреждения диплом, свидетельство и удостоверение подписывается лицом, исполняющим обязанности директора Учреждения, на основании приказа Учреждения. При этом перед словом «директор» сокращение «и.о.» или вертикальная черта не допускаются.

3.6. Не допускается подтверждение бланков диплома, свидетельства и удостоверения факсимильной подписью.

3.7. Заполненные бланки диплома, свидетельства и удостоверения скрепляются печатью Учреждения. Оттиск печати должен быть ясным, чётким и легко читаемым.

3.8. Бланки диплома, свидетельства и удостоверения после их заполнения должны быть тщательно проверены на точность и безошибочность внесённых в него записей. Не допускаются подчистки, пропуски строк.

#### **4. Выдача справок об обучении в Учреждении обучающимся (слушателям) выпускных групп.**

4.1. Справки об обучении в Учреждении выдаются обучающимся выпускных групп, освоившим образовательные программы не в полном объёме, не допущенным к итоговой аттестации и (или) не прошедшим итоговую аттестацию.

4.2. Справки об обучении в Учреждении выдаются обучающимся Учреждения, не завершившим обучение на основании приказа директора Учреждения и протокола (экзаменационной ведомости). Справки выдаются не позднее 10 дней после даты издания приказа о выдаче обучающимся справок в связи с неудовлетворительными итоговыми оценками и не прохождением итоговой аттестации.

4.3. Справка об обучении выдаётся под личную подпись обучающемуся Учреждения при предъявлении им документа, удостоверяющего личность, либо родителям (законным представителям) на основании документов, удостоверяющих их личность, либо иному лицу на основании документа, удостоверяющего личность, и оформленной в установленном порядке доверенности.

4.4. Для регистрации выданных справок в Книгу учёта вносится соответствующая запись в том же порядке, что и в указанном в пункте 2.6. настоящего Положения.

4.5. Справки, не полученные выпускниками в год окончания Учреждения, хранятся в Учреждении до их востребования.

**5. Учёт и хранение бланков диплома, свидетельства и удостоверения, Книги учёта и записи выданных свидетельств.**

5.1. Учреждение ежегодно в соответствии с количеством обучающихся в выпускных группах самостоятельно определяет количество изготавливаемых бланков диплома, свидетельства и удостоверения об окончании Учреждения.

5.2. Бланки диплома, свидетельства и удостоверения, Книга учёта хранятся в условиях, исключающих несанкционированный доступ к ним: в сейфе, закрывающемся на замок. Помещение, где хранятся бланки диплома, свидетельства и удостоверения, и Книга учёта закрывается на замок.

5.3. Директор Учреждения является ответственным за хранение, учёт и выдачу бланков диплома, свидетельства и удостоверения, на основании накладной принимает бланки диплома, свидетельства и удостоверения, следит за правильностью оформления бланков диплома, свидетельства и удостоверения.

5.4. Бланки диплома, свидетельства и удостоверения, испорченные при заполнении, подлежат списанию и уничтожению.

Приложение 3

**Договор №\_\_ об оказании платных образовательных услуг**  
г. Челябинск «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Частное учреждение дополнительного профессионального образования многопрофильный учебный центр «СТРОЙПРОФСЕРВИС» (ЧУДПО МУЦ «СТРОЙПРОФСЕРВИС») на основании лицензии от 30 сентября 2019 г. №14523, выданной Министерством образования и науки Челябинской области, именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице Директора \_\_\_\_\_, действующего на основании Устава, и \_\_\_\_\_, именуем\_\_ в дальнейшем «Обучающийся»,

совместно именуемые Стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

**I. Предмет Договора.**

1.1. Исполнитель обязуется предоставить образовательную услугу, а Обучающийся / Заказчик (ненужное вычеркнуть) обязуется оплатить образовательную услугу по предоставлению обучение по программе «Работа на высоте»

\_\_\_\_\_ (наименование дополнительной образовательной программы; форма обучения, вид, уровень и (или) направленность образовательной программы (часть образовательной программы определенного уровня, вида и (или) направленности) в пределах федерального государственного образовательного стандарта или федеральных государственных требований в соответствии с учебными планами, в том числе индивидуальными, и образовательными программами Исполнителя).

1.2. Срок освоения образовательной программы на момент подписания Договора составляет \_\_\_\_\_. Срок обучения по индивидуальному учебному плану, в том числе ускоренному обучению, составляет \_\_\_\_\_

(указывается количество дней, недель, месяцев, лет)

1.3. После освоения Обучающимся образовательной программы и успешного прохождения итоговой аттестации ему выдается **удостоверение + свидетельство** (или диплом о профессиональной подготовке).

(документ об образовании и (или) о квалификации или документ об обучении).

## **II. Права Исполнителя, Заказчика и Обучающегося.**

### **2.1. Исполнитель вправе:**

2.1.1. Самостоятельно осуществлять образовательный процесс, устанавливать системы оценок, формы, порядок и периодичность проведения промежуточной аттестации Обучающегося.

2.1.2. Применять к Обучающемуся меры поощрения и меры дисциплинарного взыскания в соответствии с законодательством Российской Федерации, учредительными документами Исполнителя, настоящим Договором и локальными нормативными актами Исполнителя.

2.2. Заказчик вправе получать информацию от Исполнителя по вопросам организации и обеспечения надлежащего предоставления услуг, предусмотренных разделом I настоящего Договора.

2.3. Обучающемуся предоставляются академические права в соответствии с частью 1 статьи 34 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Обучающийся также вправе:

2.3.1. Получать информацию от Исполнителя по вопросам организации и обеспечения надлежащего предоставления услуг, предусмотренных разделом I настоящего Договора.

2.3.2. Обращаться к Исполнителю по вопросам, касающимся образовательного процесса.

2.3.3. Пользоваться в порядке, установленном локальными нормативными актами, имуществом Исполнителя, необходимым для освоения образовательной программы.

2.3.4. Принимать в порядке, установленном локальными нормативными актами, участие в социально-культурных, оздоровительных и иных мероприятиях, организованных Исполнителем.

2.3.5. Получать полную и достоверную информацию об оценке своих знаний, умений, навыков и компетенций, а также о критериях этой оценки.

## **III. Обязанности Исполнителя, Заказчика и Обучающегося**

### **3.1. Исполнитель обязан:**

3.1.1. Зачислить Обучающегося, выполнившего установленные законодательством Российской Федерации, учредительными документами, локальными нормативными актами Исполнителя условия приема, в качестве \_\_\_\_\_ обучающийся (слушатель) \_\_\_\_\_.

(указывается категория обучающегося)



3.1.2. Довести до Заказчика информацию, содержащую сведения о предоставлении платных образовательных услуг в порядке и объеме, которые предусмотрены Законом Российской Федерации «О защите прав потребителей» и Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации».

3.1.3. Организовать и обеспечить надлежащее предоставление образовательных услуг, предусмотренных разделом I настоящего Договора. Образовательные услуги оказываются в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом или федеральными государственными требованиями, учебным планом, в том числе индивидуальным, и расписанием занятий Исполнителя.

3.1.4. Обеспечить Обучающемуся предусмотренные выбранной образовательной программой условия ее освоения.

3.1.5. Сохранить место за Обучающимся в случае пропуска занятий по уважительным причинам (с учетом оплаты услуг, предусмотренных разделом I настоящего Договора).

3.1.6. Принимать от Обучающегося и (или) Заказчика плату за образовательные услуги.

3.1.7. Обеспечить Обучающемуся уважение человеческого достоинства, защиту от всех форм физического и психического насилия, оскорбления личности, охрану жизни и здоровья.

3.2. Заказчик обязан своевременно вносить плату за предоставляемые Обучающемуся образовательные услуги, указанные в разделе I настоящего Договора, в размере и порядке, определенных настоящим Договором, а также предоставлять платежные документы, подтверждающие такую оплату.

3.3. Обучающийся обязан соблюдать требования, установленные в статье 43 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», в том числе:

3.3.1. Выполнять задания для подготовки к занятиям, предусмотренным учебным планом, в том числе индивидуальным.

3.3.2. Извещать Исполнителя о причинах отсутствия на занятиях.

3.3.3. Обучаться в образовательной организации по образовательной программе с соблюдением требований, установленных федеральным государственным образовательным стандартом или федеральными государственными требованиями и учебным планом, в том числе индивидуальным, Исполнителя.

3.3.4. Соблюдать требования учредительных документов, правила внутреннего распорядка и иные локальные нормативные акты Исполнителя.

#### **IV. Стоимость услуг, сроки и порядок их оплаты**

4.1. Полная стоимость платных образовательных услуг за весь период обучения Обучающегося составляет \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) рублей.

Увеличение стоимости образовательных услуг после заключения Договора не допускается, за исключением увеличения стоимости указанных услуг с учетом уровня инфляции, предусмотренного основными характеристиками федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период.

4.2. Оплата производится по **безналичному расчету или наличному расчету**

\_\_\_\_\_ (период оплаты (единовременно, ежемесячно, ежеквартально, по четвертям, полугодиям или иной платежный период) и время оплаты (например, не позднее определенного числа периода, подлежащего оплате, или не позднее определенного числа периода, предшествующего (следующего) за периодом оплаты)) за наличный расчет / в безналичном порядке на счет, указанный в разделе IX настоящего Договора (ненужное вычеркнуть).

#### **V. Основания изменения и расторжения договора.**

5.1. Условия, на которых заключен настоящий Договор, могут быть изменены по соглашению Сторон или в соответствии с законодательством Российской Федерации.

5.2. Настоящий Договор может быть расторгнут по соглашению Сторон.

5.3. Настоящий Договор может быть расторгнут по инициативе Исполнителя в одностороннем порядке в случаях:

установления нарушения порядка приема в образовательную организацию, повлекшего по вине Обучающегося его незаконное зачисление в эту образовательную организацию;

просрочки оплаты стоимости платных образовательных услуг;

невозможности надлежащего исполнения обязательства по оказанию платных образовательных услуг вследствие действий (бездействия) Обучающегося;

в иных случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

5.4. Настоящий Договор расторгается досрочно:

по инициативе Обучающегося или родителей (законных представителей) несовершеннолетнего Обучающегося, в том числе в случае перевода Обучающегося для продолжения освоения образовательной программы в другую организацию, осуществляющую образовательную деятельность;

по инициативе Исполнителя в случае применения к Обучающемуся, достигшему возраста пятнадцати лет, отчисления как меры дисциплинарного взыскания, в случае невыполнения обучающимся по профессиональной образовательной программе обязанностей по добросовестному освоению такой образовательной программы и выполнению учебного плана, а также в случае установления нарушения порядка приема в образовательную организацию, повлекшего по вине обучающегося его незаконное зачисление в образовательную организацию;

по обстоятельствам, не зависящим от воли Обучающегося или родителей (законных представителей) несовершеннолетнего Обучающегося и Исполнителя, в том числе в случае ликвидации Исполнителя.

5.5. Исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по Договору при условии полного возмещения Заказчику убытков.

5.6. Обучающийся / Заказчик (ненужное вычеркнуть) вправе отказаться от исполнения настоящего Договора при условии оплаты Исполнителю фактически понесенных им расходов, связанных с исполнением обязательств по Договору.

## **VI. Ответственность Исполнителя, Заказчика и Обучающегося.**

6.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по Договору Стороны несут ответственность, предусмотренную законодательством Российской Федерации и Договором.

6.2. При обнаружении недостатка образовательной услуги, в том числе оказания ее не в полном объеме, предусмотренном образовательными программами (частью образовательной программы), Заказчик вправе по своему выбору потребовать:

6.2.1. Безвозмездного оказания образовательной услуги;

6.2.2. Соразмерного уменьшения стоимости оказанной образовательной услуги.

6.2.3. Возмещения понесенных им расходов по устранению недостатков оказанной образовательной услуги своими силами или третьими лицами.

6.3. Заказчик вправе отказаться от исполнения Договора и потребовать полного возмещения убытков, если в 14 срок недостатки образовательной услуги не устранены Исполнителем. Заказчик также вправе отказаться от исполнения Договора, если им обнаружен существенный недостаток оказанной образовательной услуги или иные существенные отступления от условий Договора.

6.4. Если Исполнитель нарушил сроки оказания образовательной услуги (сроки начала и (или) окончания оказания образовательной услуги и (или) промежуточные сроки оказания образовательной услуги) либо если во время оказания образовательной услуги стало очевидным, что она не будет осуществлена в срок, Заказчик вправе по своему выбору:

6.4.1. Назначить Исполнителю новый срок, в течение которого Исполнитель должен приступить к оказанию образовательной услуги и (или) закончить оказание образовательной услуги;

6.4.2. Поручить оказать образовательную услугу третьим лицам за разумную цену и потребовать от Исполнителя возмещения понесенных расходов;

6.4.3. Потребовать уменьшения стоимости образовательной услуги;

6.4.4. Расторгнуть Договор.

6.5. Заказчик вправе потребовать полного возмещения убытков, причиненных ему в связи с нарушением сроков начала и (или) окончания оказания образовательной услуги, а также в связи с недостатками образовательной услуги.

## **VII. Срок действия Договора.**

7.1. Настоящий Договор вступает в силу со дня его заключения Сторонами и действует до полного исполнения Сторонами обязательств.

## **VIII. Заключительные положения**

8.1. Сведения, указанные в настоящем Договоре, соответствуют информации, размещенной на официальном сайте Исполнителя в сети Интернет на дату заключения настоящего Договора.

8.2. Под периодом предоставления образовательной услуги (периодом обучения) понимается промежуток времени с даты издания

приказа о зачислении Обучающегося в образовательную организацию до даты издания приказа об окончании обучения или отчислении Обучающегося из образовательной организации.

8.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон. Все экземпляры имеют одинаковую юридическую силу. Изменения и дополнения настоящего Договора могут производиться только в письменной форме и подписываться уполномоченными представителями Сторон.

8.4. Изменения Договора оформляются дополнительными соглашениями к Договору.

**IX. Адреса и реквизиты сторон.**

**Исполнитель:**

\_\_\_\_\_ М.П.  
(подпись)

**Заказчик:**

\_\_\_\_\_ /  
(фамилия, имя, отчество (при наличии) /  
наименование юридического лица)  
дата рождения: \_\_\_\_\_  
место нахождения / адрес места жительства: \_\_\_\_\_  
паспорт: серия \_\_\_\_\_ номер \_\_\_\_\_ выдан

\_\_\_\_\_ /  
банковские реквизиты: \_\_\_\_\_ (при наличии)

\_\_\_\_\_ М.П.  
(подпись)

**Обучающийся:**

(фамилия, имя, отчество (при наличии) / наименование юридического лица)

дата рождения: \_\_\_\_\_  
место нахождения/адрес места жительства: \_\_\_\_\_  
паспорт: серия \_\_\_\_\_ номер \_\_\_\_\_ выдан  
банковские реквизиты: \_\_\_\_\_ (при наличии)

\_\_\_\_\_ М.П.  
(подпись)

(ЧУДПО МУЦ «СтройПрофСервис»)  
Частное учреждение дополнительного профессионального обучения  
Многопрофильный учебный центр «СтройПрофСервис»  
г. Челябинск

**Протокол № \_\_\_\_\_**  
**от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.**

итоговой аттестации слушателей в форме итогового экзамена  
на курсе: « \_\_\_\_\_ »

Дата «\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 г. Начало 00 час. 00 мин.  
Окончание 00 час. 00 мин.

Число слушателей в группе \_\_ 0\_ чел., явилось \_\_ 0\_ чел., не яви-  
лось \_\_ 0\_ чел.

Ф.И.О. неявившихся \_\_\_\_\_

Итоги: отл. – \_\_ 0\_, хор. – \_\_ 0\_, уд. – \_\_ 0\_, неуд. – \_\_ 0\_, ср. балл –

\_\_.

N	Фамилия, имя, отчество	Номер билета	Результат
1.			

На основании итогов квалификационного экзамена присвоить:

Председатель квалификационной комиссии \_\_\_\_\_  
(\_\_\_\_\_)

Заместитель председателя КК \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_)

Секретарь КК \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_)



(ЧУДПО МУЦ «СтройПрофСервис»)  
Частное учреждение дополнительного профессионального  
образования Многопрофильный учебный центр  
«СтройПрофСервис» г. Челябинск

---

**Приказ**

\_\_.\_.2020

№1

1. \_\_\_\_\_, зачислить на обучение по про-  
грамме: « \_\_\_\_\_ ».

Директор

ЧУДПО МУЦ «СтройПрофСервис»: \_\_\_\_\_ Ф.И.О.



(ЧУДПО МУЦ «СтройПрофСервис»)  
Частное учреждение дополнительного профессионального  
образования Многопрофильный учебный центр  
«СтройПрофСервис» г. Челябинск

---

**Приказ**

\_\_.\_.2020

№1

1. \_\_\_\_\_, отчислить в связи с окончанием  
обучения по программе: «\_\_\_\_\_», вы-  
дать свидетельство о присвоении \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) раз-  
ряда и удостоверение о повышении разряда установленного образца.

Директор

ЧУДПО МУЦ «СтройПрофСервис»: \_\_\_\_\_ Ф.И.О.



### Список использованной литературы

1. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики. –М., 2009. – 384 с.
2. Востребованные профессии в 2014 г. Новости бизнеса [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://wiki-work.ru/novosti-biznesa/vostrebovannye-professii-v-2014-godu.html>
3. Как открыть свой учебный центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://franshiza-top.ru/blog/biznes-idei/uchcentr>
4. Методические рекомендации по документообороту в учебных центрах профессиональных квалификаций в профессиональных образовательных организациях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mosmetod.ru/files/metod/spo/dokument.pdf>
5. Московский центр образовательного права [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mcorp.dogm.mos.ru/>
6. Письмо Минобрнауки РФ от 21.02.2014 г. №АК-316/06 «Методические рекомендации по разработке, заполнению, учёту и хранению бланков документов о квалификации».
7. Постановление Правительства РФ №706 от 15.08.2013 г. «Об утверждении Правил оказания платных образовательных услуг».
8. Постановление Правительства РФ от 26.08.2013 №729 «О федеральной информационной системе «Федеральный реестр сведений о документах об образовании и (или) о квалификации, документах об обучении».
9. Приказ Минздравоохранения и соцразвития РФ от 26.08.2010 г. №761н «Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих», раздел «Квалификационные характеристики должностей работников образования».
10. Приказ Министерства образования и науки РФ от 10.12.2013 г. №1320 «Об утверждении формы лицензии на осуществление образовательной деятельности, формы приложения к лицензии на осуществление образовательной деятельности и технических требований к указанным документам».
11. Приказ Минобрнауки РФ от 15.11.2013 г. №1244 «О внесении изменений в Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».

12. Приказ Минобрнауки РФ от 21.08.2013 г. №977 «О внесении изменений в Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения».

13. Профессиональные стандарты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://profstandart.rosmintrud.ru/>

14. Прядко С.Н. Оценка факторов поведения потребителей на рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-faktorov-povedeniya>

15. Письмо Минобрнауки РФ от 09.10.2013 г. №06-735 «О дополнительном профессиональном образовании» (вместе с Разъяснениями о законодательном и нормативном правовом обеспечении дополнительного профессионального образования).

16. Письмо Минобрнауки РФ от 17.06.2013 г. №АК-921/06 «Методические рекомендации по формированию многофункциональных центров прикладных квалификаций».

17. Приказ Минобрнауки РФ от 01.07.2013 г. №499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».

18. Приказ Минобрнауки РФ от 18.04.2013 г. №292 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения».

19. Профессиональные стандарты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://profstandart.rosmintrud.ru/>

20. Публичный доклад «Результаты деятельности системы образования» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wiki-work.ru/novosti-biznesa/vostrebovannye>

21. Федеральный закон от 29.12.2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

Для заметок

Для заметок

*Учебное издание*

Штырляева Екатерина Александровна  
Могиляс Марина Юрьевна

**ОТКРЫТИЕ УЧЕБНОГО ЦЕНТРА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ:  
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

Учебное пособие

Чебоксары, 2020 г.

Редактор *Е.А. Штырляева*  
Компьютерная верстка и правка *Е.В. Кузнецова*  
Дизайн обложки *Н.В. Фирсова*

Подписано в печать 23.09.2020 г.  
Дата выхода издания в свет 02.10.2020 г.  
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.  
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 7,2075. Заказ К-716. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Среда»  
428005, Чебоксары, Гражданская, 75, офис 12  
+7 (8352) 655-731  
info@phsreda.com  
https://phsreda.com

Отпечатано в Студии печати «Максимум»  
428005, Чебоксары, Гражданская, 75  
+7 (8352) 655-047  
info@maksimum21.ru  
www.maksimum21.ru