

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: ЧУМАЧЕНКО ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА
 Должность: РЕКТОР
 Дата подписания: 03.06.2022 11:22:58
 Уникальный программный ключ:
 9c9f7aaffa4840d284abe156657b8f85432bdb16



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Шифр	Наименование дисциплины (модуля)
Б1.В.03.ДВ.01	Структура и система организации управления в фитнес-индустрии

Код направления подготовки	44.03.05
Направление подготовки	Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)
Наименование (я) ОПОП (направленность / профиль)	Физическая культура. Дополнительное образование (менеджмент спортивной индустрии)
Уровень образования	бакалавр
Форма обучения	очная

Разработчики:

Должность	Учёная степень, звание	Подпись	ФИО
Ассистент			Лопашова Анна Фаригатовна

Рабочая программа рассмотрена и одобрена (обновлена) на заседании кафедры (структурного подразделения)

Кафедра	Заведующий кафедрой	Номер протокола	Дата протокола	Подпись
Кафедра теории и методики физической культуры и спорта	Жабиков Владислав Ермекбаевич	9	01.07.2019	
Кафедра теории и методики физической культуры и спорта	Жабиков Владислав Ермекбаевич	2	17.09.2020	

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка	3
2. Трудоемкость дисциплины (модуля) и видов занятий по дисциплине (модулю)	5
3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	6
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	12
5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	13
6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	17
7. Перечень образовательных технологий	19
8. Описание материально-технической базы	20

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1 Дисциплина «Структура и система организации управления в фитнес-индустрии» относится к модулю части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1 «Дисциплины/модули» основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 44.03.05 «Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)» (уровень образования бакалавр). Дисциплина является дисциплиной по выбору.

1.2 Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е., 72 час.

1.3 Изучение дисциплины «Структура и система организации управления в фитнес-индустрии» основано на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении обучающимися следующих дисциплин: «Индустрия спорта», «Маркетинг профессионального спорта», «Муниципальное управление в сфере физической культуры и спорта», «Организация предпринимательской деятельности в физической культуре и спорте», «Правовое регулирование профессиональной деятельности спортивной организации», «Проектный менеджмент в сфере физической культуры и спорта», «Психология управления в сфере физической культуры и спорта», «Спортивный менеджмент», «Теория менеджмента», «Технологии стартапов в сфере физической культуры и спорта», «Управление персоналом в спортивной организации», «Управление проектами в сфере физической культуры и спорта», «Управление развитием спорта», «Управление, эксплуатация и коммерческое использование спортивных сооружений», при проведении следующих практик: «учебная практика (менеджмент спортивной индустрии)».

1.4 Дисциплина «Структура и система организации управления в фитнес-индустрии» формирует знания, умения и компетенции, необходимые для освоения следующих дисциплин: «Бизнес процессы в спорте», «Структура и система организации управления спортивным клубом», «Структура и система организации управления спортивными организациями», «Финансовый менеджмент в спорте».

1.5 Цель изучения дисциплины:

Изучение дисциплины является необходимой основой для формирования у студентов высокого уровня профессиональных знаний в области менеджмента фитнес клубов в разных ценовых сегментах рынка, изучение форм и методов управления фитнес клубами, а также приобретение практических навыков принятия эффективных управленческих решений по руководству фитнес клубом, проведения профессиональной оценки состояния и перспектив работы фитнес клуба с учетом динамично изменяющейся внешней рыночной ситуации.

1.6 Задачи дисциплины:

- 1) Изучение моделей управления фитнес клубом в разных ценовых сегментах;
- 2) Освоение профессиональной терминологии, используемой в международной индустрии фитнеса;
- 3) Получение знаний о структуре мирового и Российского рынка индустрии фитнеса, его субъектах и участниках.

1.7 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

№ п/п	Код и наименование компетенции по ФГОС	
Код и наименование индикатора достижения компетенции		
1	ПК-3 способен проектировать компоненты образовательных программ, в том числе индивидуальные маршруты обучения, воспитания и развития обучающихся	
	ПК.3.1 Знает содержание и требования ФГОС, примерной программы по предмету/предметной области, особенности проектирования компонентов образовательной программы	
	ПК.3.2 Умеет проектировать и разрабатывать элементы образовательной программы, рабочую программу по предмету/предметной области; проектировать содержание различных моделей обучения, воспитания и развития	
	ПК.3.3 Владеет способами проектирования образовательных маршрутов разного уровня	
2	УК-1 способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	
	УК.1.1 Знает методы критического анализа и оценки информации; сущность, основные принципы и методы системного подхода.	
	УК.1.2 Умеет осуществлять поиск, сбор и обработку информации для решения поставленных задач; осуществлять критический анализ и синтез информации, полученной из разных источников; аргументировать собственные суждения и оценки; применять методы системного подхода для решения поставленных задач.	
	УК.1.3 Владеет приемами использования системного подхода в решении поставленных задач.	
№ п/п	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Образовательные результаты по дисциплине

1	ПК.3.1 Знает содержание и требования ФГОС, примерной программы по предмету/предметной области, особенности проектирования компонентов образовательной программы	З.1 содержание и требования ФГОС, примерной программы по предмету/предметной области, особенности проектирования компонентов образовательной программы
2	ПК.3.2 Умеет проектировать и разрабатывать элементы образовательной программы, рабочую программу по предмету/предметной области; проектировать содержание различных моделей обучения, воспитания и развития	У.1 проектировать и разрабатывать элементы образовательной программы, рабочую программу по предмету/предметной области; проектировать содержание различных моделей обучения, воспитания и развития
3	ПК.3.3 Владеет способами проектирования образовательных маршрутов разного уровня	В.1 способами проектирования образовательных маршрутов разного уровня
1	УК.1.1 Знает методы критического анализа и оценки информации; сущность, основные принципы и методы системного подхода.	З.2 методы критического анализа и оценки информации; сущность, основные принципы и методы системного подхода.
2	УК.1.2 Умеет осуществлять поиск, сбор и обработку информации для решения поставленных задач; осуществлять критический анализ и синтез информации, полученной из разных источников; аргументировать собственные суждения и оценки; применять методы системного подхода для решения поставленных задач.	У.2 осуществлять поиск, сбор и обработку информации для решения поставленных задач; осуществлять критический анализ и синтез информации, полученной из разных источников; аргументировать собственные суждения и оценки; применять методы системного подхода для решения поставленных задач.
3	УК.1.3 Владеет приемами использования системного подхода в решении поставленных задач.	В.2 приемами использования системного подхода в решении поставленных задач.

2. ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДОВ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Наименование раздела дисциплины (темы)	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Итого часов
	Л	ПЗ	СРС	
Итого по дисциплине	22	20	30	72
Первый период контроля				
<i>Введение в специфику индустрии фитнеса. Роль и место фитнес клубов.</i>	12	12	18	42
Индустрия фитнеса в России и мире и роль фитнес клубов в ее становлении и развитии.	4	4	6	14
Глобальное измерение индустрии фитнеса.	4	4	6	14
Сегменты и компоненты индустрии фитнеса.	4	4	6	14
<i>Этапы менеджмента фитнес клубов (от открытия до стадии долговременной работы на конкурентном рынке)</i>	8	6	8	22
Этапы планирования, открытия и работы фитнес клуба, их особенности и ключевые элементы.	4	4	4	12
Тенденции развития фитнес клубов.	4	2	4	10
<i>Модели и экономические показатели фитнес клубов в разных ценовых сегментах.</i>	2	2	4	8
Модели менеджмента фитнес клубов, их отличительные особенности, характерные показатели функционирования и критерии эффективности.	2	2	4	8
Итого по видам учебной работы	22	20	30	72
Форма промежуточной аттестации				
Зачет				
Итого за Первый период контроля				72

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

3.1 Лекции

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема и содержание	Трудоемкость (кол-во часов)
1. Введение в специфику индустрии фитнеса. Роль и место фитнес клубов.	12
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-3: 3.1 (ПК.3.1), У.1 (ПК.3.2), В.1 (ПК.3.3)	
<p>1.1. Индустрия фитнеса в России и мире и роль фитнес клубов в ее становлении и развитии. Менеджмент как фундаментальный функциональный процесс. От принятия решений к поиску проблем. Постановка миссии, организационные цели организации, контроль динамики развития организации. Организация и менеджеры. Взаимодействие человека и организации. Организационная культура: фактор успеха, формирование орг.культуры. Концепция организационной культуры. Развитие организационной культуры. Влияние культуры на организационную эффективность.</p> <p>Учебно-методическая литература: 1, 2, 3</p>	4
<p>1.2. Глобальное измерение индустрии фитнеса. Ответственность, власть, инициативность, самосовершенствование и самообучение. Ролевой и личностный аспекты взаимодействия человека и организационного окружения. Мотивация и стимулирование персонала: вдохновение, личные обязательства, уважение, различные способы вознаграждений (материальные и нематериальные). Мотивационный процесс. Модели участия сотрудников в управлении компанией.</p> <p>Учебно-методическая литература: 4, 5, 6</p>	4
<p>1.3. Сегменты и компоненты индустрии фитнеса. Решение проблем и принятия решений. Общее понятие, модели принятия решений. Закон Лермана, стили решения проблем. Организационные конфликты, лидерство, качества лидера. Источники власти в организации. Лидерство и власть. Типы конфликтов. Структурные методы управления конфликтом. Рынок фитнес-услуг в мире и России. Различие в бизнес-моделях разных категорий объектов.</p> <p>Учебно-методическая литература: 7, 8, 9</p>	4
2. Этапы менеджмента фитнес клубов (от открытия до стадии долговременной работы на конкурентном рынке)	8
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-3: 3.1 (ПК.3.1), У.1 (ПК.3.2), В.1 (ПК.3.3)	

<p>2.1. Этапы планирования, открытия и работы фитнес клуба, их особенности и ключевые элементы.</p> <p>Характерная структурная модель современного фитнес-клуба. Выбор налогообложения. Финансовое планирование.</p> <p>Понятие и принципы стратегического планирования. Разработка миссии компании, определение целей и задач, оценка и анализ внешней среды, оценка и анализ внутренней среды. Разработка и анализ стратегических инициатив.</p> <p>Этапы реализации стратегического плана. Финансовая диверсификация потоков, расчет сбалансированной безубыточности.</p> <p>Учебно-методическая литература: 10, 11</p>	4
<p>2.2. Тенденции развития фитнес клубов.</p> <p>Расчет точки безубыточности фитнес-клуба. План-график на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу.</p> <p>Амортизационные затраты. Многоступенчатый расчет финансового планирования.</p> <p>Бухгалтерский контроль в процессе работы фитнес-клуба.</p> <p>Возможности и ограничения современных бухгалтерских процессов.</p> <p>Учебно-методическая литература: 11</p> <p>Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 2</p>	4
<p>3. Модели и экономические показатели фитнес клубов в разных ценовых сегментах.</p>	2
<p>Формируемые компетенции, образовательные результаты: УК-1: 3.2 (УК.1.1), У.2 (УК.1.2), В.2 (УК.1.3)</p>	
<p>3.1. Модели менеджмента фитнес клубов, их отличительные особенности, характерные показатели функционирования и критерии эффективности.</p> <p>Управление кадрами и управление человеческими ресурсами.</p> <p>Содержательные теории мотивации. Теория иерархии потребностей Маслоу.</p> <p>Теория приобретенных потребностей МакКлелланда.</p> <p>Двухфакторная теория мотивации Герцберга.</p> <p>Процессуальные теории мотивации.</p> <p>Теория ожидания. Теория постановки целей. Теория равенства.</p> <p>Управление конфликтом. Общее понятие. Типы конфликтов. Уровни конфликта в организации.</p> <p>Лидерство. Традиционные концепции лидерства. Концепции ситуационного лидерства. (модели ситуационного лидерства Фидлера, Херсея и Бланшарда, Стинсона-Джонсона).</p> <p>Новое в теориях лидерства. Команда. Виды команд. Критерии эффективности команд. Стадии развития команд. Деструктивные роли в команде.</p> <p>Учебно-методическая литература: 8, 9</p>	2

3.2 Практические

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема и содержание	Трудоемкость (кол-во часов)
<p>1. Введение в специфику индустрии фитнеса. Роль и место фитнес клубов.</p>	12
<p>Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-3: 3.1 (ПК.3.1), У.1 (ПК.3.2), В.1 (ПК.3.3)</p>	

<p>1.1. Индустрия фитнеса в России и мире и роль фитнес клубов в ее становлении и развитии.</p> <p>Маркетинговые функции в организациях, учреждениях сферы фитнеса: исследование рынка; выявление характера и конкретных параметров спроса; сегментирование рынка реальных и потенциальных потребителей; изучение конкурентной среды; изучение существующих и потенциальных каналов продвижения и продаж фитнес и других рекреативно-оздоровительных услуг; оказание населению основных и дополнительных фитнес услуг, соответствующих выявленным параметрам спроса по содержанию и объему, по ассортименту и качеству. Оказание воздействий, формирующих устойчивый интерес и потребность личности в систематическом потреблении данных услуг.</p> <p>Учебно-методическая литература: 1, 2, 3</p>	4
<p>1.2. Глобальное измерение индустрии фитнеса.</p> <p>Формирование цены на фитнес-услуги. Постановка задач ценообразования. Определение спроса на услуги. Выбор ценообразования и установление варианта базовой цены. Сопоставление с ценой, выявленной посредством опроса потребителей, корректировка цены. Анализ цен и услуг конкурентов, корректировка цены. Приспособление цены на основные и дополнительные фитнес-услуги. Предложения по организации непосредственной продажи услуг. Общие методологические принципы продажи услуг. Принципы формирования тарифной политики в фитнес клубах и других организациях рекреативно-оздоровительного профиля.</p> <p>Методика формирования тарифов на основные услуги. Методика формирования тарифов на дополнительные услуги.</p> <p>Учебно-методическая литература: 4, 5, 6</p>	4
<p>1.3. Сегменты и компоненты индустрии фитнеса.</p> <p>Понятия внешней и внутренней рекламы. Основные «рекламные ходы» при продаже основных и дополнительных услуг. Основные элементы рекламной политики фитнес-организации: реклама в Интернете; реклама на улицах города; адресная рассылка рекламных материалов (буклеты, письма и т.п.); реклама в прессе; взаимное предоставление скидок – «дисконтных карт» между фитнес-организацией и иными учреждениями; рекламные плакаты фитнес клубов, центров и других организаций внутри собственных помещений; организация мероприятий внутри самой фитнес-организации; соревнования среди членов фитнес-организации; мероприятия по случаю каких либо праздников, событий (открытие нового спортивного сезона, Новый Год, 23 февраля, 8 марта и т.д.); выпуск сувенирной и иной презентационной имиджевой продукции с символикой фитнес-организации; выпуск продукции информационного характера о фитнес-организации, проводимых мероприятиях, тренировочных программах и т.п.</p> <p>Учебно-методическая литература: 7, 8, 9</p>	4
<p>2. Этапы менеджмента фитнес клубов (от открытия до стадии долговременной работы на конкурентном рынке)</p>	6
<p>Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-3: 3.1 (ПК.3.1), У.1 (ПК.3.2), В.1 (ПК.3.3)</p>	

<p>2.1. Этапы планирования, открытия и работы фитнес клуба, их особенности и ключевые элементы.</p> <p>Формирование цены на фитнес-услуги. Постановка задач ценообразования. Определение спроса на услуги. Выбор ценообразования и установление варианта базовой цены. Сопоставление с ценой, выявленной посредством опроса потребителей, корректировка цены. Анализ цен и услуг конкурентов, корректировка цены. Приспособление цены на основные и дополнительные фитнес-услуги. Предложения по организации непосредственной продажи услуг. Общие методологические принципы продажи услуг. Принципы формирования тарифной политики в фитнес клубах и других организациях рекреативно-оздоровительного профиля.</p> <p>Методика формирования тарифов на основные услуги. Методика формирования тарифов на дополнительные услуги.</p> <p>Учебно-методическая литература: 10, 11</p> <p>Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1</p>	4
<p>2.2. Тенденции развития фитнес клубов.</p> <p>Характерная структурная модель современного фитнес-клуба. Выбор налогообложения. Финансовое планирование.</p> <p>Понятие и принципы стратегического планирования. Разработка миссии компании, определение целей и задач, оценка и анализ внешней среды, оценка и анализ внутренней среды. Разработка и анализ стратегических инициатив.</p> <p>Этапы реализации стратегического плана. Финансовая диверсификация потоков, расчет сбалансированной безубыточности.</p> <p>Расчет точки безубыточности фитнес-клуба. План-график на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу.</p> <p>Амортизационные затраты. Многоступенчатый расчет финансового планирования.</p> <p>Бухгалтерский контроль в процессе работы фитнес-клуба.</p> <p>Возможности и ограничения современных бухгалтерских процессов.</p> <p>Учебно-методическая литература: 9</p> <p>Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 2</p>	2
<p>3. Модели и экономические показатели фитнес клубов в разных ценовых сегментах.</p>	2
<p>Формируемые компетенции, образовательные результаты: УК-1: 3.2 (УК.1.1), У2 (УК.1.2), В.2 (УК.1.3)</p>	
<p>3.1. Модели менеджмента фитнес клубов, их отличительные особенности, характерные показатели функционирования и критерии эффективности.</p> <p>Подбор, расстановка, управление персоналом и мотивация сотрудников в учреждениях, организациях, фирмах индустрии фитнеса, сферы туризма и отрасли «Физическая культура и спорт». Поощрение сотрудников фитнес клубов, центров и других организаций бесплатным предоставлением определенного объема услуг (SPA-услуги, Outdoor-тренировки, индивидуальные тренировки, другие мероприятия); стимулирование инициативы членов фитнес клубов, посетителей фитнес-центров и других организаций (предоставление бонусов, программа «приведи друга» и др.).</p> <p>Учебно-методическая литература: 8, 11</p> <p>Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1</p>	2

3.3 СРС

Наименование раздела дисциплины (модуля)/ Тема для самостоятельного изучения	Трудоемкость (кол-во часов)
1. Введение в специфику индустрии фитнеса. Роль и место фитнес клубов.	18

Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-3: 3.1 (ПК.3.1), У.1 (ПК.3.2), В.1 (ПК.3.3)	
1.1. Индустрия фитнеса в России и мире и роль фитнес клубов в ее становлении и развитии. Задание для самостоятельного выполнения студентом: Менеджмент как фундаментальный функциональный процесс. От принятия решений к поиску проблем. Постановка миссии, организационные цели организации, контроль динамики развития организации. Организация и менеджеры. Взаимодействие человека и организации. Ответственность, власть, инициативность, самосовершенствование и самообучение. Ролевой и личностный аспекты взаимодействия человека и организационного окружения. Учебно-методическая литература: 9, 10 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 1	6
1.2. Глобальное измерение индустрии фитнеса. Задание для самостоятельного выполнения студентом: Характерная структурная модель современного фитнес-клуба. Выбор налогообложения. Финансовое планирование. Понятие и принципы стратегического планирования. Разработка миссии компании, определение целей и задач, оценка и анализ внешней среды, оценка и анализ внутренней среды. Разработка и анализ стратегических инициатив. Этапы реализации стратегического плана. Финансовая диверсификация потоков, расчет сбалансированной безубыточности. Расчет точки безубыточности фитнес-клуба. План-график на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу. Учебно-методическая литература: 8, 9 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 2	6
1.3. Сегменты и компоненты индустрии фитнеса. Задание для самостоятельного выполнения студентом: Маркетинговые функции в организациях, учреждениях сферы фитнеса: исследование рынка; выявление характера и конкретных параметров спроса; сегментирование рынка реальных и потенциальных потребителей; изучение конкурентной среды; изучение существующих и потенциальных каналов продвижения и продаж фитнес и других рекреативно-оздоровительных услуг; оказание населению основных и дополнительных фитнес услуг, соответствующих выявленным параметрам спроса по содержанию и объему, по ассортименту и качеству. Оказание воздействий, формирующих устойчивый интерес и потребность личности в систематическом потреблении данных услуг. Учебно-методическая литература: 6, 7 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы: 3	6
2. Этапы менеджмента фитнес клубов (от открытия до стадии долговременной работы на конкурентном рынке)	8
Формируемые компетенции, образовательные результаты: ПК-3: 3.1 (ПК.3.1), У.1 (ПК.3.2), В.1 (ПК.3.3)	

<p>2.1. Этапы планирования, открытия и работы фитнес клуба, их особенности и ключевые элементы.</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом: Характерная структурная модель современного фитнес-клуба. Выбор налогообложения. Финансовое планирование. Понятие и принципы стратегического планирования. Разработка миссии компании, определение целей и задач, оценка и анализ внешней среды, оценка и анализ внутренней среды. Разработка и анализ стратегических инициатив. Этапы реализации стратегического плана. Финансовая диверсификация потоков, расчет сбалансированной безубыточности. Расчет точки безубыточности фитнес-клуба. План-график на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу. Учебно-методическая литература: 4, 5</p>	4
<p>2.2. Тенденции развития фитнес клубов.</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом: Формирование цены на фитнес-услуги. Постановка задач ценообразования. Определение спроса на услуги. Выбор ценообразования и установление варианта базовой цены. Сопоставление с ценой, выявленной посредством опроса потребителей, корректировка цены. Анализ цен и услуг конкурентов, корректировка цены. Приспособление цены на основные и дополнительные фитнес-услуги. Предложения по организации непосредственной продажи услуг. Общие методологические принципы продажи услуг. Принципы формирования тарифной политики в фитнес клубах и других организациях рекреативно-оздоровительного профиля. Учебно-методическая литература: 2, 3</p>	4
<p>3. Модели и экономические показатели фитнес клубов в разных ценовых сегментах.</p>	4
<p>Формируемые компетенции, образовательные результаты: УК-1: 3.2 (УК.1.1), У.2 (УК.1.2), В.2 (УК.1.3)</p>	
<p>3.1. Модели менеджмента фитнес клубов, их отличительные особенности, характерные показатели функционирования и критерии эффективности.</p> <p>Задание для самостоятельного выполнения студентом: Мотивация и стимулирование персонала: вдохновение, личные обязательства, уважение, различные способы вознаграждений (материальные и нематериальные). Мотивационный процесс. Модели участия сотрудников в управлении компанией. Организационная культура: фактор успеха, формирование орг.культуры. Концепция организационной культуры. Развитие организационной культуры. Влияние культуры на организационную эффективность. Решение проблем и принятия решений. Общее понятие, модели принятия решений. Закон Лермана, стили решения проблем. Организационные конфликты, лидерство, качества лидера. Источники власти в организации. Лидерство и власть. Типы конфликтов. Структурные методы управления конфликтом. Рынок фитнес-услуг в мире и России. Различие в бизнес-моделях разных категорий объектов. Учебно-методическая литература: 1</p>	4

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Учебно-методическая литература

№ п/п	Библиографическое описание (автор, заглавие, вид издания, место, издательство, год издания, количество страниц)	Ссылка на источник в ЭБС
Основная литература		
1	Алексеев, С. В. Спортивный менеджмент. Регулирование организации и проведения физкультурных и спортивных мероприятий : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Менеджмент организации», «Юриспруденция» и «Физическая культура и спорт» / С. В. Алексеев ; под редакцией П. В. Крашенинников. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 687 с.	http://www.iprbookshop.ru/66299.html
2	Починкин, А. В. Менеджмент в сфере физической культуры и спорта : учебное пособие / А. В. Починкин. — Москва : Издательство «Спорт», 2017. — 384 с.	http://www.iprbookshop.ru/57795.html
3	Сусикова, Т. С. Менеджмент физической культуры : электронное учебное пособие / Т. С. Сусикова, Н. Р. Арбузина ; составители Т. С. Сусикова, Н. Р. Арбузина. — Омск : Сибирский государственный университет физической культуры и спорта, 2019. — 140 с.	http://www.iprbookshop.ru/95627.html
4	Новокрещенов, В. В. Менеджмент физической культуры и спорта : учебное пособие / В. В. Новокрещенов. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 185 с.	http://www.iprbookshop.ru/75953.html
5	Маркетинг спорта / Апостолопулу Артемисия, Артур Дэйв, Бурк Энн [и др.] ; под редакцией Бича Джона, Чедвика Саймона, Ю. Быстровой ; перевод В. Башкирова, М. Черноглазова. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 706 с.	http://www.iprbookshop.ru/93040.html
6	Кандаурова, Н. В. Экономика и основы предпринимательства в спорте : учебное пособие для студентов высших и средних образовательных учреждений физической культуры и спорта / Н. В. Кандаурова. — Москва : Московский городской педагогический университет, 2010. — 112 с.	http://www.iprbookshop.ru/26662.html
Дополнительная литература		
7	Шумилин, А. Карты, деньги, фитнес-клуб: Практическое руководство для менеджеров по продажам / А. Шумилин, Т. Иванова. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 122 с.	http://www.iprbookshop.ru/82900.html
8	Самсонов, И. И. Менеджмент спортивной школы (нормативно-правовой аспект) : учебно-методическое пособие / И. И. Самсонов, Т. В. Головина, Г. В. Поваляева. — Омск : Сибирский государственный университет физической культуры и спорта, 2010. — 225 с.	http://www.iprbookshop.ru/65005.html
9	Алексеев, С. В. Спортивный маркетинг. Правовое регулирование : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Маркетинг», «Юриспруденция» и «Физическая культура и спорт» / С. В. Алексеев ; под редакцией П. В. Крашенинникова. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 647 с.	http://www.iprbookshop.ru/81564.html
10	Соломченко, М. А. Экономика физической культуры и спорта : учебно-методическое пособие / М. А. Соломченко. — Орел : Межрегиональная Академия безопасности и выживания (МАБИБ), 2014. — 125 с.	http://www.iprbookshop.ru/33455.html
11	Брызгалов, И. В. Экономика физической культуры и спорта : учебное пособие / И. В. Брызгалов ; под редакцией В. Л. Назаров. — Екатеринбург : Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2014. — 96 с.	http://www.iprbookshop.ru/66225.html

4.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование базы данных	Ссылка на ресурс
1	Яндекс–Энциклопедии и словари	http://slovari.yandex.ru
2	База статистических данных по развитию физической культуры и спорта в РФ	https://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf/
3	База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU	https://elibrary.ru/defaultx.asp

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

5.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Код компетенции по ФГОС							
Код образовательного результата дисциплины	Текущий контроль						Промежуточная аттестация
	Анализ урока	Доклад/сообщение	Задания к лекции	Конспект по теме	Контрольная работа по разделу/теме	Реферат	Зачет/Экзамен
ПК-3							
3.1 (ПК.3.1)	+		+				+
У.1 (ПК.3.2)			+	+			+
В.1 (ПК.3.3)		+				+	+
УК-1							
3.2 (УК.1.1)			+				+
У.2 (УК.1.2)					+		+
В.2 (УК.1.3)		+					+

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

5.2.1. Текущий контроль.

Типовые задания к разделу "Введение в специфику индустрии фитнеса. Роль и место фитнес клубов.":

1. Анализ урока

Вопросы для самопроверки:

1. Основные показатели международной индустрии фитнеса.
2. Определение терминов: фитнес, фитнес клуб, индустрия фитнеса.
3. Какие страны являются лидерами по показателю выручки фитнес клубов?
4. Какие направления и занятия наиболее популярны в мире?
5. Какие основные события послужили ключевыми точками развития индустрии фитнеса и становления фитнес клубов в России?

Количество баллов: 5

2. Доклад/сообщение

Рефераты и доклады по теме:

1. Динамика развития индустрии фитнеса в России и Мире.
2. Динамика развития и трансформация основных операторов фитнес клубов в России.
3. Определение ключевых терминов и понятий индустрии фитнеса.

Количество баллов: 5

3. Задания к лекции

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Охарактеризуйте современное состояние индустрии фитнеса в России и мире.
2. Проанализируйте динамику развития фитнес клубов за последние годы.

Количество баллов: 5

Типовые задания к разделу "Этапы менеджмента фитнес клубов (от открытия до стадии долговременной работы на конкурентном рынке)":

1. Задания к лекции

Вопросы для самопроверки:

1. Перечислите основные этапы менеджмента фитнес клубов.
2. На примере двух соседних этапов покажите их взаимосвязанность и причислите несколько ключевых показателей, характерных для этих этапов.
3. Какие факторы внешней среды оказывают наиболее значимые влияние на открытие нового фитнес клуба и как сказываются на его внутренней структуре?
4. Какие системы классификации фитнес клубов вы знаете?
5. Опишите характер динамики выручки от продажи клубных карт в течение года, месяца. Как их можно объяснить?

Количество баллов: 5

2. Конспект по теме

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Подробно опишите деятельность на отдельно взятом этапе работы клуба.
2. Какие тенденции развития фитнес клубов вы знаете, перечислите не менее 3х.

Количество баллов: 5

3. Реферат

Рефераты и доклады по теме:

1. Ключевые показатели работы клуба (на отдельно взятом этапе), способы их достижения, характерные ошибки этапа.
2. Обоснование выбора оборудования для оснащения клуба в зависимости от ценового сегмента и концепции клуба.
3. Обоснование управленческой структуры клуба в зависимости от концепции клуба.
4. Отражении тенденций развития в структуре современного фитнес клуба.

Количество баллов: 5

Типовые задания к разделу "Модели и экономические показатели фитнес клубов в разных ценовых сегментах.":

1. Доклад/сообщение

Рефераты и доклады по теме:

1. Модель и динамика доходов фитнес клуба.
2. Модель и динамика расходов фитнес клуба.
3. Ключевые показатели работы и их целевые ориентиры в зависимости от ценового сегмента клуба.
4. Сравнение динамики показателей выручки двух клубов и маркетинговые шаги по улучшению динамики с учетом концепции клубов.
5. Система управленческого учета в фитнес клубе (структура, примеры, показатели).

Количество баллов: 5

2. Задания к лекции

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Проанализируйте динамику появления фитнес клубов в разных ценовых сегментах за последние годы.
2. Обоснуйте оптимальный выбор сегмента фитнес клуба для города с населением 300-500 тыс. человек.

Количество баллов: 5

3. Контрольная работа по разделу/теме

Вопросы для самопроверки:

1. Какие критерии эффективности работы фитнес клубов вы знаете, как обосновывается выбор критериев?
2. Перечислите основные экономические модели функционирования фитнес клубов и характерные для них системы менеджмента. Раскройте на отдельном примере.
3. Спрогнозируйте показатели выручки для отдельного фитнес клуба на протяжении календарного года. Объясните динамику.
4. Спрогнозируйте размер инвестиций для открытия фитнес клуба в среднем ценовом сегменте в городе с населением более 500 тыс. человек.
5. Опишите возможные механизмы и форму взаимодействия фитнес клубов и отдельных государственных спортивно-оздоровительных организаций.
6. Проанализируйте пример динамики доходов от продажи клубных карт, дайте рекомендации по стоимости клубных карт на последующий период.

Количество баллов: 5

5.2.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации в ФГБОУ ВО «ЮУрГПУ».

Первый период контроля

1. Зачет

Вопросы к зачету:

1. Динамика основных показателей международной индустрии фитнеса на примере фитнес клубов (в России и мире).
2. Определение терминов: фитнес, фитнес клуб, индустрия фитнеса.
3. Основные компоненты индустрии фитнеса.
4. Современное представление о структуре фитнес клуба.
5. Роль фитнес клубов в развитии государственных спортивно-оздоровительных объектов.
6. Страны - лидеры по показателям выручки фитнес клубов.
7. Какие направления фитнеса и занятия наиболее популярны в мире.
8. Какие основные события послужили ключевыми моментами для развития индустрии фитнеса и в России.
9. Современное состояние индустрии фитнеса в России и мире.
10. Динамика развития фитнес клубов за последние годы.
11. Динамика развития и трансформация основных операторов фитнес клубов в России.
12. Тенденции развития фитнес клубов.
13. Основные этапы менеджмента фитнес клубов и их последовательность.
14. Ключевых показателей, характерных для разных этапов менеджмента фитнес клубов (на примере 2х этапов).
15. Наиболее значимые факторы внешней и внутренней среды клуба с точки зрения принятия решения об открытии фитнес клуба.
16. Динамики выручки от продажи клубных карт в течение года, месяца.
17. Ключевые показатели работы клуба (на примере отдельного этапа), способы их достижения и характерные ошибки.
18. Отражении тенденций развития в структуре современного фитнес клуба.
19. Основные экономические модели функционирования фитнес клубов и характерные для них системы менеджмента.
20. Типовая кривая динамики выручки фитнес клуба на протяжении календарного года.
21. Ключевые показатели работы и их целевые ориентиры в зависимости от ценового сегмента клуба.
22. Система управленческого учета в фитнес клубе.
23. Факторы, оказывающие основное влияние на развитие фитнес клубов в России.
24. Механизмы и формы взаимодействия фитнес клубов и государства в различных странах.
25. Роль фитнес клубов в развитии студенческого спорта.

Типовые практические задания:

1. Примеры классификации фитнес клубов.
2. Обоснование управленческой структуры клуба в зависимости от концепции клуба.
3. Обоснование выбора оборудования для оснащения клуба в зависимости от ценового сегмента и концепции клуба.
4. Обоснование выбора критериев эффективности работы фитнес клуба.
5. Обоснование выбора критериев эффективности работы фитнес клуба.
6. Опишите возможные механизмы и форму взаимодействия фитнес клубов и отдельных государственных спортивно-оздоровительных организаций.

5.3. Примерные критерии оценивания ответа студентов на экзамене (зачете):

Отметка	Критерии оценивания
"Отлично"	- дается комплексная оценка предложенной ситуации - демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять - последовательное, правильное выполнение всех заданий - умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы

<p>"Хорошо"</p>	<ul style="list-style-type: none"> - дается комплексная оценка предложенной ситуации - демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять - последовательное, правильное выполнение всех заданий - возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя - умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы
<p>"Удовлетворительно" ("зачтено")</p>	<ul style="list-style-type: none"> - затруднения с комплексной оценкой предложенной ситуации - неполное теоретическое обоснование, требующее наводящих вопросов преподавателя - выполнение заданий при подсказке преподавателя - затруднения в формулировке выводов
<p>"Неудовлетворительно" ("не зачтено")</p>	<ul style="list-style-type: none"> - неправильная оценка предложенной ситуации - отсутствие теоретического обоснования выполнения заданий

6. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Лекции

Лекция - одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой устное, монологическое, систематическое, последовательное изложение преподавателем учебного материала с демонстрацией слайдов и фильмов. Работа обучающихся на лекции включает в себя: составление или слежение за планом чтения лекции, написание конспекта лекции, дополнение конспекта рекомендованной литературой.

Требования к конспекту лекций: краткость, схематичность, последовательная фиксация основных положений, выводов, формулировок, обобщений. В конспекте нужно пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Последующая работа над материалом лекции предусматривает проверку терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. В конспекте нужно обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

2. Практические

Практические (семинарские занятия) представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы.

Основной формой проведения практических занятий и семинаров является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор примеров и ситуаций в аудиторных условиях.

При подготовке к практическому занятию необходимо, ознакомиться с его планом; изучить соответствующие конспекты лекций, главы учебников и методических пособий, разобрать примеры, ознакомиться с дополнительной литературой (справочниками, энциклопедиями, словарями). К наиболее важным и сложным вопросам темы рекомендуется составлять конспекты ответов. Следует готовить все вопросы соответствующего занятия: необходимо уметь давать определения основным понятиям, знать основные положения теории, правила и формулы, предложенные для запоминания к каждой теме.

В ходе практического занятия надо давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов, доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

3. Зачет

Цель зачета – проверка и оценка уровня полученных студентом специальных знаний по учебной дисциплине и соответствующих им умений и навыков, а также умения логически мыслить, аргументировать избранную научную позицию, реагировать на дополнительные вопросы, ориентироваться в массиве информации.

Подготовка к зачету начинается с первого занятия по дисциплине, на котором обучающиеся получают предварительный перечень вопросов к зачёту и список рекомендуемой литературы, их ставят в известность относительно критериев выставления зачёта и специфике текущей и итоговой аттестации. С самого начала желательно планомерно осваивать материал, руководствуясь перечнем вопросов к зачету и списком рекомендуемой литературы, а также путём самостоятельного конспектирования материалов занятий и результатов самостоятельного изучения учебных вопросов.

По результатам сдачи зачета выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено».

4. Анализ урока

Анализ урока – разбор и оценка учебного занятия в целом или отдельных его сторон. Всесторонний анализ, позволяющий рассматривать в единстве и взаимосвязи основные характеристики урока — цели, содержание обучения, средства и методы обучения, организацию деятельности на уроке, называют комплексным. Можно вычленять отдельные стороны урока и детально анализировать одну из сторон с определенной целью. Такой вид анализа называют аспектным. Аспекты анализа могут быть разнообразными:

1. Реализация цели урока (образовательная, воспитывающая и развивающая цели урока).
2. Научный уровень содержания урока.
3. Анализ общей структуры урока.
4. Методы и средства обучения на уроке.
5. Деятельность учителя и учащихся на уроке.
6. Формирование знаний, умений и опыта деятельности и др.

Можно выделить также психологический, этический, гигиенический и другие аспекты анализа урока.

Урок, разработанный в соответствии с новым поколением ФГОС, имеет ряд отличий от традиционного, поэтому схема анализа урока помимо названных выше компонентов включает способы мотивации учащихся, соответствие требованиям ФГОС, в том числе формирование универсальных учебных действий и др.

Анализ урока выполняется по заданной схеме, предусматривающей критерии и шкалу оценивания всех анализируемых компонентов урока.

5. Задания к лекции

Задания к лекции используются для контроля знаний обучающихся по теоретическому материалу, изложенному на лекциях.

Задания могут подразделяться на несколько групп:

1. задания на иллюстрацию теоретического материала. Они выявляют качество понимания студентами теории;
2. задания на выполнение задач и примеров по образцу, разобранным в аудитории. Для самостоятельного выполнения требуется, чтобы студент овладел рассмотренными на лекции методами решения;
3. задания, содержащие элементы творчества, которые требуют от студента преобразований, реконструкций, обобщений. Для их выполнения необходимо привлекать ранее приобретенный опыт, устанавливать внутрпредметные и межпредметные связи, приобрести дополнительные знания самостоятельно или применить исследовательские умения;
4. может применяться выдача индивидуальных или опережающих заданий на различный срок, определяемый преподавателем, с последующим представлением их для проверки в указанный срок.

6. Доклад/сообщение

Доклад – развернутое устное (возможен письменный вариант) сообщение по определенной теме, сделанное публично, в котором обобщается информация из одного или нескольких источников, представляется и обосновывается отношение к описываемой теме.

Основные этапы подготовки доклада:

1. четко сформулировать тему;
2. изучить и подобрать литературу, рекомендуемую по теме, выделив три источника библиографической информации:
 - первичные (статьи, диссертации, монографии и т. д.);
 - вторичные (библиография, реферативные журналы, сигнальная информация, планы, граф-схемы, предметные указатели и т. д.);
 - третичные (обзоры, компилятивные работы, справочные книги и т. д.);
3. написать план, который полностью согласуется с выбранной темой и логично раскрывает ее;
4. написать доклад, соблюдая следующие требования:
 - структура доклада должна включать краткое введение, обосновывающее актуальность проблемы; основной текст; заключение с краткими выводами по исследуемой проблеме; список использованной литературы;
 - в содержании доклада общие положения надо подкрепить и пояснить конкретными примерами; не пересказывать отдельные главы учебника или учебного пособия, а изложить собственные соображения по существу рассматриваемых вопросов, внести свои предложения;
5. оформить работу в соответствии с требованиями.

7. Конспект по теме

Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника.

Различаются четыре типа конспектов.

План-конспект – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

Свободный конспект – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

Тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то теме (вопросу).

В процессе изучения материала источника, составления конспекта нужно обязательно применять различные выделения, подзаголовки, создавая блочную структуру конспекта. Это делает конспект легко воспринимаемым, удобным для работы.

Этапы выполнения конспекта:

1. определить цель составления конспекта;
2. записать название текста или его части;
3. записать выходные данные текста (автор, место и год издания);
4. выделить при первичном чтении основные смысловые части текста;
5. выделить основные положения текста;
6. выделить понятия, термины, которые требуют разъяснений;
7. последовательно и кратко изложить своими словами существенные положения изучаемого материала;
8. включить в запись выводы по основным положениям, конкретным фактам и примерам (без подробного описания);
9. использовать приемы наглядного отражения содержания (абзацы «ступеньками», различные способы подчеркивания, шрифт разного начертания, ручки разного цвета);
10. соблюдать правила цитирования (цитата должна быть заключена в кавычки, дана ссылка на ее источник, указана страница).

8. Реферат

Реферат – теоретическое исследование определенной проблемы, включающее обзор соответствующих литературных и других источников.

Реферат обычно включает следующие части:

1. библиографическое описание первичного документа;
2. собственно реферативная часть (текст реферата);
3. справочный аппарат, т.е. дополнительные сведения и примечания (сведения, дополнительно характеризующие первичный документ: число иллюстраций и таблиц, имеющихся в документе, количество источников в списке использованной литературы).

Этапы написания реферата

1. выбрать тему, если она не определена преподавателем;
2. определить источники, с которыми придется работать;
3. изучить, систематизировать и обработать выбранный материал из источников;
4. составить план;
5. написать реферат:
 - обосновать актуальность выбранной темы;
 - указать исходные данные реферируемого текста (название, где опубликован, в каком году), сведения об авторе (Ф. И. О., специальность, ученая степень, ученое звание);
 - сформулировать проблематику выбранной темы;
 - привести основные тезисы реферируемого текста и их аргументацию;
 - сделать общий вывод по проблеме, заявленной в реферате.

При оформлении реферата следует придерживаться рекомендаций, представленных в документе «Регламент оформления письменных работ».

9. Контрольная работа по разделу/теме

Контрольная работа выполняется с целью проверки знаний и умений, полученных студентом в ходе лекционных и практических занятий и самостоятельного изучения дисциплины. Написание контрольной работы призвано установить степень усвоения студентами учебного материала раздела/темы и формирования соответствующих компетенций.

Подготовку к контрольной работе следует начинать с повторения соответствующего раздела учебника, учебных пособий по данному разделу/теме и конспектов лекций.

Контрольная работа выполняется студентом в срок, установленный преподавателем в письменном (печатном или рукописном) виде.

При оформлении контрольной работы следует придерживаться рекомендаций, представленных в документе «Регламент оформления письменных работ».

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

1. Дифференцированное обучение (технология уровневой дифференциации)
2. Кейс-технологии

8. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ

1. компьютерный класс – аудитория для самостоятельной работы
2. учебная аудитория для лекционных занятий
3. учебная аудитория для семинарских, практических занятий
4. Лицензионное программное обеспечение:
 - Операционная система Windows 10
 - Microsoft Office Professional Plus
 - Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition
 - Справочная правовая система Консультант плюс
 - 7-zip
 - Adobe Acrobat Reader DC