



IEGULDĪJUMS TAVĀ NĀKOTNĒ

Nr. 8.5.2.0/16/I/001

«Nozaru kvalifikācijas sistēmas pilnveide profesionālās izglītības attīstībai un kvalitātes nodrošināšanai»

Sasniedzamo mācīšanās rezultātu vienība "Spa salona administrēšana"

Sasniedzamie mācīšanās rezultāti	1. Spēj: raksturot spa salona telpu izvietojumu un lietošanas iespējas klientam. Zina: spa salonam telpu kopumu, aprīkojumu un ergonomiskas standartus telpu iekārtojumam, profesionālo spa kosmētikas līdzekļu klasifikāciju un raksturojumu. Izprot: profesionālo zināšanu nozīmi skaistumkopšanas salona darbībai. 2. Spēj: popularizēt un pārdot spa pakalpojumu. Zina: spa produktu un pakalpojumu klāstu un to izcenojumu, klientu pārliecināšanas metodes, pārdošanas metodes. Izprot: reklāmas un pieredzes materiālu apkopojuma nozīmi pakalpojuma pārdošanā. 3. Spēj: izveidot procedūru pierakstu (manuāli un digitālos rīkos) atbilstoši klienta vēlmēm un vajadzībām. Zina: spa procedūru piedāvājumu, procedūru indikācijas, kontrindikācijas, informācijas veidošanas un uztveres psiholoģiskos aspektus, informācijas strukturēšanas un pasniegšanas metodes. Izprot: precīzas un profesionālas izteikšanās mākslas nozīmi informācijas nodošanā un uztverē. 4. Spēj: komunicēt valsts valodā un vismaz divās svešvalodās, lietojot profesionālo terminoloģiju. Zina: profesionālo terminoloģiju valsts valodā un divās svešvalodās. Izprot: valodas un komunikācijas daudzveidību profesionālo pienākumu kontekstā. 5. Spēj: pieņemt norēķinus par pakalpojumu. Zina: norēķinu veidus un iespējas, profesionālās ētikas principus, personu datu aizsardzības noteikumus. Izprot: norēķinu kārtības pamatprincipus.
LKI līmenis	LKI 4. Līmenis
Kvalifikācija(-as), uz kuru(-ām) attiecas vienība	Spa speciālists
Vienības veids	Specifiskā/mainīgā vienība (MV)
Novērtēšana	Pārbaudījumā pierāda visu vienībā definēto sniedzamo rezultātu apguvi, t.sk., to praktiski demonstrējot. Pārbaudījumā iekļauj: • spa salona telpu izvietojuma un lietošanas iespēju raksturošanu, lietojot profesionālo terminoloģiju;

	• spa produktu un pakalpojumu popularizēšanas un pārdošanas iespēju raksturošanu, ievērojot klientu pārliecināšanas un produkta pārdošanas metodes; • procedūras pieraksta (manuāli un digitālos rīkos) izveidošanu atbilstoši klienta vēlmēm un vajadzībām, komunicējot valsts valodā vai uzdevumā norādītajā svešvalodā; • norēķinu par pakalpojumu pieņemšanu.
--	---