



Digitally signed by
Носырева Галина
Александровна
DN: C=RU,
OU=Директор, О=ГБПОУ
МО "СПК", CN=Носырева
Галина Александровна,
E=mo_spkolledzh@mosreg
.ru
Reason: Я утверждаю
данный документ
Location: Сергиев Посад
Date: 2024-08-21 16:36:33

1

Приложение 2.3.5
к ОПОП-П по специальности
43.02.17 Технологии индустрии красоты

Министерство образования Московской области
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Московской области
«Сергиево-Посадский колледж»

Утверждена приказом директора
ГБПОУ МО «Сергиево-Посадский колледж»
№ 136-ос от 14.06.2024

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА
ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

г. Сергиев Посад

2024

РАССМОТРЕНО
на заседании ЦК
общеобразовательных и социально-
гуманитарных дисциплин
Протокол № 9
«26» апреля 2024 г.
Председатель ЦК

СОГЛАСОВАНО
Зам. директора по УМР
«16» мая 2024г.

Программа учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты, утвержденным приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 26.08.2022г. № 775, на основе примерной основной образовательной программы среднего профессионального образования (ПООП-П) по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

Организация-разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Московской области «Сергиево-Посадский колледж».

Автор-разработчик:

Ковалева О.М. - преподаватель ГБПОУ МО «Сергиево-Посадский колледж»;

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

<u>1. Общая характеристика</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы</u>	4
<u>1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины</u>	4
<u>2. Структура и содержание ДИСЦИПЛИНЫ</u>	4
<u>2.1. Трудоемкость освоения дисциплины</u>	4
<u>2.2. Содержание дисциплины</u>	5
<u>2.3. Курсовой проект (работа)</u>	6
<u>3. Условия реализации ДИСЦИПЛИНЫ</u>	7
<u>3.1. Материально-техническое обеспечение</u>	7
<u>3.2. Учебно-методическое обеспечение</u>	7
<u>4. Контроль и оценка результатов освоения ДИСЦИПЛИНЫ</u>	7

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП 05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Цель дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты: в рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания в организации и ведении коммерческой деятельности.

Дисциплина ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты включена в обязательную часть Общепрофессионального цикла образовательной программы

1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 03	– выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи – определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования – презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности – применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития: – ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов; – регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации; – определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей; – разрабатывать собственное уникальное торговое предложение; – анализировать эффективность	– понятие коммерческой деятельности – реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе. – банковское обслуживание – налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты). – ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р – система продаж, ценообразование, прейскурант – продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий	

	специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; – привлекать и удерживать клиентов – составлять план собственного профессионального развития		
ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.7	– производить расчет стоимости оказанной услуги	– содержание и режим работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги	-

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	74	26
<i>теоретическое обучение</i>	48	-
<i>лабораторные работы и практические занятия</i>	26	26
Самостоятельная работа	10	-
Промежуточная аттестация в <i>форме дифференцированного зачета</i>	2	-
Всего	86	26

2.2. Содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятий	Объем, ак. ч.	в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		8	4	
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	Содержание	12	4	ОК 03 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7
	Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. Миссия и цель коммерческой деятельности. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования	6		
	В том числе практических и лабораторных занятий: Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	4	4	
	Самостоятельная работа	2		
	Подготовить реферат «Финансы некоммерческих организаций»			
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности		20	4	
Тема 2.1. Банковская система в РФ	Содержание	6		ОК 03 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов	6		
	Самостоятельная работа	2		
	Подготовить сообщение на тему «Инвестиционная деятельность банков»			
Тема 2.2. Налоговая система	Содержание	8		ОК 03 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7
	Понятие налоги. Работа налоговой системы в Российской Федерации. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов. Понятие - виды деятельности по ОКВЭД, система налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, ПСН). Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками Российской Федерации	8		
Тема 2.3.	Содержание	12	4	

Финансовые продукты банковской системы	Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). Сбор и анализ информации о кредитных продуктах. Понятие микрозайма. Уменьшение стоимости кредита. Чтение и анализ кредитного договора. Кредитная история. Кредит как часть финансового плана. Типичные ошибки при использовании кредита. Хранение, обмен и перевод денег – банковские операции для физических и юридических лиц. Виды платежных средств. Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др. Инструменты денежного рынка. Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом	8		ОК 03 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7
	В том числе практических и лабораторных занятий: Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ» Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	4	4	
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка		26	12	
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	Содержание:	6		ОК 03 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7
	Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 12 «Р» (Продукт, Прейскурант, Место (Place), Продвижение, Подтверждения, Партнерство, Публичность, Позиционирование, Упаковка (Package), Процесс, Персонал). Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения	6		
	Самостоятельная работа	2		
	Оформление бизнес-плана в форме презентации.			
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	Содержание:	22	12	ОК 03 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7
	Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей. Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг. Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов	6		
	В том числе практических и лабораторных занятий Разработка уникального торгового предложения (УТП) Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности	12	12	

	специалистом индустрии красоты Политика ценообразования. Составление Прейскуранта			
	Самостоятельная работа:	4		
	Придумать фирменное наименование предприятия и логотип. Оформить презентацию.			
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		14	6	
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	Содержание:	14	6	ОК 03 ПК 3.1, ПК 3.2, ПК 3.3, ПК 3.5, ПК 3.6, ПК 3.7
	Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем. Основы рекламы и пиара специалиста. Понятие – одноканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью. Управление публичным мнением о специалисте, репутация. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. Повышение квалификации и освоение новых компетенций	8		
	В том числе практических и лабораторных занятий Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях	6	6	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета		2		
Всего		86	26	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Материально-техническое обеспечение

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты», в соответствии с Приложением 3 образовательной программы по специальности.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные издания

1. Синицына О.Н. Основы маркетинга сферы услуг. М.: Академия, 2023.

3.2.2. Основные электронные издания

1. Ковальчук Е.М. Специальное рисование с основами пластической анатомии. Практикум: учебное пособие / Ковальчук Е.М.. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2018. — 116 с. — ISBN 978-985-503-747-8. — Текст: электронный // IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/84921.html> (дата обращения: 03.04.2022). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Скакова, А. Г. Рисунок и живопись: учебник для среднего профессионального образования / А. Г. Скакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 164 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11360-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495395> (дата обращения: 03.04.2022).

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Показатели освоённости компетенций	Методы оценки
Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины: – понятие коммерческой деятельности – реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе. – банковское обслуживание – налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты). – ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р – система продаж, ценообразование, прейскурант – продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий – содержание и режим работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги	Демонстрирует знание – понятий коммерческой деятельности – реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе банковское обслуживание – налогов (понятие, виды налогов, налоговые вычеты). – ключевых показателей эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р – систем продаж, ценообразование, прейскурант – продвижения услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий – содержания и режима работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ
Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины: – выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи – определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования – презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности – применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской	Демонстрирует умение – выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи – определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования – презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности – применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ

деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития: – ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов; – регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации; – определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей; – разрабатывать собственное уникальное торговое предложение; – анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; – привлекать и удерживать клиентов – составлять план собственного профессионального развития – производить расчет стоимости оказанной услуги	деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития: – ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов; – регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации; – определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей; – разрабатывать собственное уникальное торговое предложение; – анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; – привлекать и удерживать клиентов – составлять план собственного профессионального развития – производить расчет стоимости оказанной услуги	
--	--	--