




МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЁЖНОЙ ПОЛИТИКИ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ
«УСПЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ МЕХАНИЗАЦИИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
учебной дисциплины
ОП.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ
для специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты

РАССМОТРЕНА
Методической комиссией
Председатель МК


М.Н.Комарова
«10» января 2023г

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ КК УТМиПТ



Н.Н.Белова
«12» января 2023г

РАССМОТРЕНО
на заседании Педагогического Совета
протокол № __ от «12» января 2023г

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты, утвержденного приказом Минпросвещения России от 26.08.2022 г. № 755 (зарегистрированного в Минюсте РФ 29 сентября 2022 г, регистрационный № 70281); профессионального стандарта «Специалист по предоставлению парикмахерских услуг», утвержденного приказом Министерство труда и социальной защиты РФ от 25 декабря 2014 г. № 1134н, (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 06.02.2015 № 35906) и чемпионата профессионального мастерства по профессиональной компетенции «Парикмахерское искусство»


Укрупненная группа 43.00.00 Сервис и туризм.

Организация разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Краснодарского края «Успенский техникум механизации профессиональных технологий»

Разработчики:

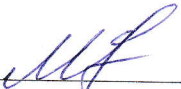
преподаватель ГБПОУ КК УТМ и ПТ


Комарова М.Н.

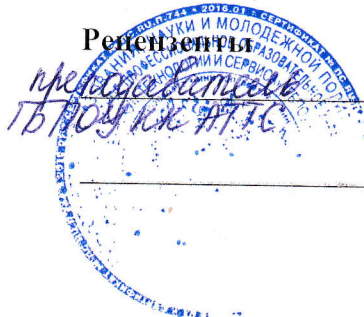
зам. директора по УПР ГБПОУ КК УТМ
и ПТ

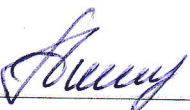

Никулина В.С.

мастер ПО ГБПОУ КК УТМ и ПТ

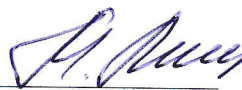

Мнаçаканян А.Ф.

Рецензенты




Анисова Н.А.

преподаватель
ГБПОУ КК УТМ


Ломкина М.А.

**Оценка структуры и характеристика разделов учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение
коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты**

Титульный лист:	
-Прописан учредитель	Министерство образования, науки и молодежной политики Краснодарского края
-Организация – правообладатель программы	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Краснодарского края «Успенский техникум механизации и профессиональных технологий»
-Наименование программы	РАБОЧАЯ ПРОГРАММА учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты
-Код специальности Наименование профессии Год разработки	43.02.17 Технологии индустрии красоты.
Оборотная сторона титульного листа:	
<i>Утверждение рабочей программы</i>	
-Дата-Должность Ф.И.О	12 января 2023 г. Директор Н.Н.Белова
- Подпись Печать	Имеются
<i>Рассмотрено методической комиссией</i>	«Сфера обслуживания»
-Председатель-Дата -Ф.И.О.	10 января 2023 г. Комарова М.Н.
-Подпись	Имеется
<i>Рассмотрено</i>	
-Кем Протокол Дата	Педагогическим Советом протокол № 6 от 12 января 2023 г.
<i>Рабочая программа разработана на основании</i>	
-ФГОС	по специальности среднего профессионального образования 43.02.17 Технологии индустрии красоты.
-Укрупненная группа	43.00.00 Сервис и туризм.
-№ приказа и дата утверждения ФГОС по профессии	№ 775 от 26 августа 2022г
-№ приказа и дата регистрации в Минюсте	рег. № 70281 от 29 сентября 2022 г.
<i>Организация разработчик</i>	
-Наименование ОУ	Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Краснодарского края «Успенский техникум механизации и профессиональных технологий»
<i>Разработчики: - Рецензенты-</i> (Внутренняя Внешняя рецензии) -Ф.И.О. Должность -Квалификация по диплому Подпись	Прописаны
-Рецензии	Имеются
Содержание рабочей программы	Паспорт рабочей программы
-Область применения рабочей программы	Рабочая программа учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты может быть использована при обучении по программам дополнительного образования: профессиональной подготовки по специальности: • специалист в индустрии красоты;
-Место учебной дисциплины в структуре ОПОП	Учебная дисциплина О ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты входит в общепрофессиональный цикл.
-Цели и задачи учебной дисциплины	В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь: 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 специалиста индустрии красоты по

	<p>ключевым показателям 12Р;</p> <ul style="list-style-type: none"> - привлекать и удерживать клиентов - составлять план собственного профессионального развития <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; 																								
-Обязательная аудиторная нагрузка обучающихся -86ч																									
Структура и содержание учебной дисциплины																									
-Объем учебной дисциплины и виды учебной работы - 86ч																									
-Тематический план и содержание учебной дисциплины																									
<ul style="list-style-type: none"> -Наименование и номер разделов и тем -Содержание учебного материала (дидактические единицы) 	<table border="0"> <tr> <td>Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</td> <td style="text-align: right;">16ч.</td> </tr> <tr> <td>Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности</td> <td style="text-align: right;">16ч.</td> </tr> <tr> <td>Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности</td> <td style="text-align: right;">26ч.</td> </tr> <tr> <td>Тема 2.1. Банковская система в РФ</td> <td style="text-align: right;">6ч.</td> </tr> <tr> <td>Тема 2.2. Налоговая система</td> <td style="text-align: right;">8ч</td> </tr> <tr> <td>Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы</td> <td style="text-align: right;">12ч</td> </tr> <tr> <td>Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка</td> <td style="text-align: right;">24ч</td> </tr> <tr> <td>Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста</td> <td style="text-align: right;">8ч.</td> </tr> <tr> <td>Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста</td> <td style="text-align: right;">16ч</td> </tr> <tr> <td>Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты</td> <td style="text-align: right;">19ч</td> </tr> <tr> <td>Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента</td> <td style="text-align: right;">19ч</td> </tr> <tr> <td>Дифференцированный зачет</td> <td style="text-align: right;">1ч</td> </tr> </table>	Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	16ч.	Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	16ч.	Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности	26ч.	Тема 2.1. Банковская система в РФ	6ч.	Тема 2.2. Налоговая система	8ч	Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы	12ч	Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка	24ч	Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	8ч.	Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	16ч	Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты	19ч	Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	19ч	Дифференцированный зачет	1ч
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	16ч.																								
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	16ч.																								
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности	26ч.																								
Тема 2.1. Банковская система в РФ	6ч.																								
Тема 2.2. Налоговая система	8ч																								
Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы	12ч																								
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка	24ч																								
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	8ч.																								
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	16ч																								
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты	19ч																								
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	19ч																								
Дифференцированный зачет	1ч																								
- Практические занятия	26ч .																								
-Объем часов	86ч																								
-Уровень усвоения	2,3																								
Условия реализации учебной дисциплины																									
<ul style="list-style-type: none"> -Требования к материально-техническому обеспечению -Оборудование учебного кабинета -Технические средства обучения -Оборудование лаборатории и рабочих мест -Информационное обеспечение обучения -Перечень учебных изданий -Основные источники -Дополнительные источники -Интернет-ресурсы 	В соответствии с требованиями ФГОС																								
<p>Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины</p> <ul style="list-style-type: none"> -Результаты обучения: -Освоенные умения -Освоенные знания -Формы и методы контроля и оценки результатов обучения 	В соответствии с требованиями: ФГОС, Учебного плана, Положения «О текущем контроле знаний и промежуточной аттестации учащихся» (утверждено приказом директора ГБПОУ КК УТМиПТ Н.Н. Беловой от 30.08.2018 г № 314/3); Положение «О формировании фонда оценочных средств» (утверждено приказом директора ГБПОУ КК УТМиПТ Н.Н. Беловой от 30.08.2018 г № 314/3);																								
Календарно-тематический план:	Оформлен в соответствии с требованиями ФГОС и утвержденной рабочей программой учебной ОП.06 Деловые и профессиональные коммуникации, утвержденной 12 января 2023г. Директор Н.Н.Белова																								
-Титульный лист																									
-Утвержден	Заместитель директора по УПР Никулина В.С. от 12 января 2023г																								
-Рассмотрено методической комиссией	«Сфера обслуживания» «10» января 2023 Комарова М.Н.																								
-№ урока-Наименование разделов и тем-Количество часов-Тип урока-Календарные сроки изучения																									

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу учебной дисциплины для ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты для специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты, разработанную преподавателем ГБПОУ КК УТМиПТ М.Н. Комарова

Рабочая программа соответствует предъявляемым требованиям основной профессиональной образовательной программы СПО, утверждена руководителем, рассмотрена цикловой комиссией «Сфера обслуживания» и согласовано зам. директора по учебной работе.

Рабочая программа разработана в соответствии федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты, утвержденного приказом Минпросвещения России от 26.08.2022 г. № 755 (зарегистрированного в Минюсте РФ 29 сентября 2022 г, регистрационный № 70281);

Рабочая программа имеет четкую структуру.

В разделе 1 Паспорт рабочей программы учебной дисциплины составителем определены область применения программы; цели и задачи учебной дисциплины требования к результатам освоения учебной дисциплины; количество часов; предусмотренные на освоение рабочей программы учебной дисциплины базовой подготовки. Заданы уровни усвоения обучающимися учебной дисциплины: «уметь», «знать».

В разделе 2 Структура и содержание учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты составлен в соответствии с логической структурой учебной дисциплины сформированы дидактические единицы информации по темам каждого раздела. На основании тематического плана учебной дисциплины определен перечень практических работ, входящих в соответствующую тему разделов учебной дисциплины, предусмотрены часы, отводимые на самостоятельную работу обучающихся по теме раздела.

В разделе 3 Условия реализации программы учебной дисциплины определены требования к материально-техническому обеспечению учебной дисциплины, предусмотрено оборудование учебного кабинета и рабочих мест; продуманы технические средства, информационное обеспечение образовательного процесса, основные и дополнительные источники учебной литературы.

В разделе 4 Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины составлен в соответствии с освоенными профессиональными компетенциями и представлены основные показатели оценки результата обучающихся. Разработанные формы и методы контроля и оценки результатов обучения позволяют проверить сформированность профессиональных, общих компетенций и личностных результатов реализации программы воспитания обучающихся.

Рабочая программа конкретизирует соответствующий федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты, с учётом необходимых требований к её построению, учитывает возможности методического, информационного, технического обеспечения учебного процесса, уровень подготовки студентов, отражает специфику обучения по данной специальности и рекомендуется при изучении учебной дисциплины Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты для средних специальных образовательных учреждений

Рецензент, преподаватель

ГБПОУ КК АТТС



М.Н. Комарова «10» января 2023г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИН.**

ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты является частью основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования программы подготовки специалистов среднего звена (ОПОП СПО ППСЗ) по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты может быть использована при обучении по программам профессиональной подготовки, дополнительного образования, повышения квалификации, переподготовки, опережающего обучения по специальности:

- специалист в индустрии красоты;

Уровень образования: среднее общее. Опыт работы: не требуется.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре профессиональной образовательной программы.

Учебная дисциплина ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты входит в общепрофессиональный цикл.

1.3. Цели и задачи дисциплины.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

уметь:

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 специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;
- привлекать и удерживать клиентов
- составлять план собственного профессионального развития

знать:

- 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;

В связи с этим обучающийся в ходе освоения учебной дисциплины должен обладать профессиональными, общими компетенциями и личностные результаты реализации программы воспитания:

3.1 Основные виды профессиональной деятельности и профессиональные компетенции:

	Наименование результата обучения
Профессиональные компетенции	
ПК 1.1.	Разрабатывать и выполнять классические и современные, коммерческие женские, мужские (в том числе оформление усов и бороды), детские стрижки волос различными инструментами и техниками.
ПК 1.2.	Выполнять химическое воздействие (включая завивку и выпрямление волос) с использованием современных технологий.
ПК 1.3.	Выполнять простые и сложные виды окрашивания волос с учетом запроса клиента.
ПК 1.4	Разрабатывать и выполнять классические и современные, коммерческие укладки и прически на волосах различной длины различными инструментами и техниками.
ПК 1.5	Моделировать прически различного назначения на волосах различной длины с применением украшений и постижерных изделий с учетом тенденций моды.
ПК 1.6.	Выполнять эскизы и схемы для разработки инструкционно-технологических карт.
ПК 1.7	Выполнять санитарно-эпидемиологические требования при предоставлении парикмахерских услуг.

3.2 Общие компетенции:

	Наименование результата обучения
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
.ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;

ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 08.	Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности;
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

3.3 Личностные результаты

Личностные результаты реализации программы воспитания	
ЛР 1	Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.
ЛР 2	Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.
ЛР 3	Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.
ЛР 4	Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».
ЛР 5	Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.
ЛР 6	Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.
ЛР 7	Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
ЛР 8	Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.
ЛР 9	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.
ЛР 10	Забочающийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.
ЛР 11	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.
ЛР 12	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности.	
ЛР 13	Выполняющий профессиональные навыки в сфере парикмахерского искусства.
ЛР 14	Обеспечивающий безопасность клиентов, решающий профессиональные задачи посредством применения нормативно-правовых документов, Санпина.
ЛР 15	Приобретающий навыки оценки информации в цифровой среде, ее достоверность, способности строить логические умозаключения на основании поступающей информации и данных.
ЛР 16	Уважительно относящийся к результатам собственного и чужого труда.
ЛР 17	Получающий возможность самораскрытия и самореализация личности.
ЛР 18	Приобретающий опыт личной ответственности за развитие коллектива, навыков общения и самоуправления.
ЛР 19	Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: ответственный сотрудник, дисциплинированный, трудолюбивый, нацеленный на достижение поставленных задач, эффективно взаимодействующий с членами команды, сотрудничающий с другими людьми, проектно мыслящий.
ЛР 20	Проявляющий ценностное отношение к культуре и искусству, к культуре речи и культуре поведения, к красоте и гармонии.
ЛР 21	Проявляющий ценностное к своему здоровью и здоровью окружающих, ЗОЖ и здоровой окружающей среде и т.д.
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектом Российской Федерации (Краснодарский край)	
ЛР 22	Признающий ценность непрерывного образования, ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, избегающий безработицы, управляющий собственным профессиональным развитием, рефлексивно оценивающий собственный жизненный опыт, критерии успешности.
ЛР 23	Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости.
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями	
ЛР 24	Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности
ЛР 25	Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности
ЛР 26	Проявляющий гражданское отношение к профессиональной деятельности как к возможности личного участия в решении общественных, государственных, общенациональных проблем
Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса.	
ЛР 27	Проектно мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.
ЛР 28	Препятствующий действиям, направленным на ущемление прав или унижение достоинства (в отношении себя или других людей).
ЛР 29	Проявляющий эмпатию к лицам разных категорий, выражающий активную гражданскую позицию, участвующий в студенческом самоуправлении, в деятельности общественных организаций, а также некоммерческих организаций, заинтересованных в развитии гражданского общества и оказывающих поддержку нуждающимся.
ЛР 30	Принимающий и транслирующий культуру внешнего вида, имиджа специалиста индустрии красоты.

1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины.

Максимальная учебная нагрузка обучающегося 86 часов, в том числе аудиторной нагрузки 86 часов.

2. Структура и содержание учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Максимальная учебная нагрузка	86
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	86
в т. ч.:	
теоретическое обучение	59
практические работы	26
Промежуточная аттестация - в форме дифференциального зачета	1

Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Количество часов аудиторной нагрузки	
	Всего	практические работы
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	16	4
Тема 1.1.Целеполагание в коммерческой деятельности	16	4
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности	26	4
Тема 2.1. Банковская система в РФ	6	-
Тема 2.2. Налоговая система	8	-
Тема 2.3.Финансовые продукты банковской системы	12	4
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка	24	12
Тема 3.1.Ключевые показатели эффективности работы специалиста	8	-
Тема 3.2.Ценообразование на рабочем месте специалиста	16	12
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты	19	6
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	19	6
Дифференцированный зачёт по учебной дисциплине ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	1	-
Итого	86	26

2.2 Содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
ПК 1.1. - ПК 1.7. ОК 01. -ОК 09. ЛР 1-30.	Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	16	
	Тема 1.1.Целеполагание в коммерческой деятельности	16	
	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	12	2
	Практические работы: Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты. Открыть новый салон красоты по адресу: ул. Буденного, к августу 2024 г. не превышая бюджет в 500тыс. руб. Увеличить годовой объём оказание услуг на 10 % к декабрю 2025 г. за счёт увеличения среднего чека в салоне красоты. За 6 месяцев увеличить количество заключаемых договоров на 20% от новых клиентов через внедрение CRM-системы.	4	
	Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности	26	
	Тема 2.1 Банковская система в РФ	6	
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов	6	2
	Тема 2.2. Налоговая система	8	
	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	2
	Тема 2.3.Финансовые продукты банковской системы	12	
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	2	
Практические работы: Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных	4		

	ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»; Заполнение документов по расчетно-кассовой операции (кассовые ордера по приходу и расходу);		
ПК 1.1. - ПК 1.7. ОК 01. -ОК 09. ЛР 1-30.	Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка	24	
	Тема 3.1.Ключевые показатели эффективности работы специалиста	8	
	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	8	2
	Тема 3.2.Ценообразование на рабочем месте специалиста	16	
	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	4	2
	Практические работы: Разработка уникального торгового предложения (УТП). Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты. Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	12	
	Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты.	19	
	Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	19	
	Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем. Основы рекламы и пиара специалиста. Понятие – омниканальность. 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.	13	2
Практические работы: Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях(Контент-план для соцсетей салона красоты: Особенности продвижения услуг индустрии красоты в социальных сетях; Увеличение количества подписчиков в Instagram, Facebook; Создание сайта и реклама в Яндекс)	6		
Дифференцированный зачёт по учебной дисциплине ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты.	1		
	ВСЕГО	86	
	из них практических работ	26	

3. Условия реализации программы дисциплины

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты реализуется при наличии учебного кабинета Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-наглядных пособий
- доска учебная,
- раздаточный материал.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением, мультимедиа проектор, экран.
- слайды PowerPoint для аудиторских занятий по курсу.

3.2 Информационное обеспечение обучения. Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020г.

Дополнительная литература:

1. Герасимова, Г.В., Сервисная деятельность для индустрии красоты: учебник / Г.В. Герасимова, Г.И. Илюхина,; под ред. М.А. Шаронова. — Москва: КноРус, 2022

2. Синяева, И. М. Маркетинг услуг / Синяева И.М., Романенкова О.Н., Синяев В.В., - 2-е изд. - Москва: Дашков и К, 2019.

3. Управление лояльностью потребителей: учебное пособие / И.Я. Рувенный, А.А. Аввакумов. — Москва: КноРус, 2022.

4. Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022.

Интернет – ресурсы:

1. Видео-уроки <http://www.fgramota.org/video/?video=avto>
2. Электронная книга и финансовая игра <http://www.fgramota.org>
3. Центральный Банк Российской Федерации <https://cbr.ru>
4. Министерство финансов Российской Федерации <https://minfin.gov.ru/ru/>
5. Пенсионный фонд Российской Федерации <https://pfr.gov.ru>
6. Электронные издания (электронные ресурсы): Образовательная платформа «Юрайт» <https://urait.ru>
7. [:https://old.book.ru/book/941151](https://old.book.ru/book/941151)
8. <https://znanium.com/catalog/product/430570>
9. <https://book.ru/book/941737>
10. Правовой сайт- www.consultantplus.ru
11. 2. Правовой сайт- www.garant.ru

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Коды элементов ОК и ПК	Результаты обучения (освоенные умения, освоенные знания)		Критерии оценки	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Освоенные умения:				
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6 ПК 1.7 ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07 ОК 08 ОК 09. ЛР 1-30.	У1	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;	Применяет умения при: - при постановке цели по технологии SMART, - при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации - при определении выгоды использования различных продуктов банков для различных целей.	Текущий контроль знаний: Оценка устного опроса; индивидуальные задания, карточки-задания; тестирования Рубежный контроль знаний: Выполнение и защита практических работ. Промежуточный контроль знаний: дифференцированный зачет.
	У2	регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации;	- при разработке собственного уникального торгового предложения	
	У3	- определять выгоду использования различных продуктов банков для различных целей;	- при привлечении и удержании клиентов - при анализе эффективности	
	У4	разрабатывать собственное уникальное торговое предложение;	специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;	
	У5	анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;	- при составлении плана собственного профессионального развития	
	У6	- привлекать и удерживать клиентов		
	У7	составлять план собственного профессионального развития		
Усвоенные знания:				
ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6 ПК 1.7 ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07 ОК 08 ОК 09. ЛР 1-30.	31	понятие коммерческой деятельности	Применяет знания о реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.	Текущий контроль знаний: Оценка устного опроса; индивидуальные задания, карточки-задания; тестирования Рубежный контроль знаний: Выполнение и защита практических работ. Промежуточный контроль знаний: дифференцированный зачет
	32	реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.	Применяет знания о налогах и банковском обслуживании	
	33	банковское обслуживание	Демонстрирует знания о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12р	
	34	налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты).	система продаж, ценообразование, прейскурант	
	35	ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12р	о способах продвижения услуг специалистом посредством интернет-технологий	
	36	система продаж, ценообразование, прейскурант		
	37	продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий		