

**Приложение  
к ОПОП по специальности  
43.02.17 Технологии индустрии красоты**

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

**2023 г.**

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

2.

**1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:**

Учебная дисциплина «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01–04.

**1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:**

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

| Код<br>ПК, ОК                    | Умения   | Знания   |
|----------------------------------|--|--|
| ОК 01<br>ОК 02<br>ОК 03<br>ОК 04 | <p>Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов;</li> <li>- регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации;</li> <li>- определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей;</li> <li>- разрабатывать собственное уникальное торговое предложение;</li> <li>- анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;</li> <li>- привлекать и удерживать клиентов</li> <li>- составлять план собственного профессионального развития</li> </ul> | <p>Понятие коммерческой деятельности</p> <p>Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.</p> <p>Банковское обслуживание</p> <p>Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты).</p> <p>Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р</p> <p>Система продаж, ценообразование, прейскурант</p> <p>Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</p> |

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

| <b>Вид учебной работы</b>                                 | <b>Объем в часах</b> |
|---|----------------------|
| <b>Объем образовательной программы учебной дисциплины</b> | <b>86</b>            |
| <b>в т.ч. в форме практической подготовки</b>             | <b>26</b>            |
| в т. ч.:  |                      |
| теоретическое обучение                                    | 60                   |
| практические занятия                                      | 26                   |
| <i>Самостоятельная работа</i> <sup>1</sup>                | -                    |
| <b>Промежуточная аттестация</b>                           |                      |

---

<sup>1</sup> Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией в соответствии с требованиями ФГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимом для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

| Наименование разделов и тем                                      | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся   | Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч. | Коды компетенций и личностных результатов <sup>2</sup> , формированию которых способствует элемент программы |
|--|--|---|--|
| <i>1</i>   | <i>2</i>   | <i>3</i>  | <i>4</i>   |
| <b>Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b> |  | <b>16/4</b>   |  |
| <b>Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности</b>       | <b>Содержание учебного материала:</b><br>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  | ОК 01<br>ОК 02<br>ОК 03<br>ОК 04   |
|  | <b>В том числе практических и лабораторных занятий:</b>  |   |  |
|  | Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты   | 4   |  |
| <b>Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности</b>     |  | <b>26/4</b>   |  |
| <b>Тема 2.1. Банковская система в РФ</b>                         | <b>Содержание учебного материала</b>   | 22  | ОК 01<br>ОК 02   |
|  | Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов  |   |  |
| <b>Тема 2.2. Налоговая система</b>                               | <b>Содержание учебного материала</b>   |   |  |

<sup>2</sup> В соответствии с Приложением 3 ПООП.

|   |  |              |                                  |
|---|--|--------------|----------------------------------|
|   | <p>Понятие налоги. Работа налоговой системы в Российской Федерации.<br/>         Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов.<br/>         Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения.<br/>         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</p>  |              |                                  |
| <b>Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы</b>               | <b>Содержание учебного материала</b>   |              |                                  |
|   | 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 |              |                                  |
|   | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>   | <b>4</b>     |                                  |
|   | Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»  | 2            |                                  |
|   | Заполнение документов по расчетно-кассовой операции  | 2            |                                  |
| <b>Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка</b>                          |  | <b>24/12</b> |                                  |
| <b>Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста</b> | <b>Содержание учебного материала</b>   | 12           | ОК 01<br>ОК 02<br>ОК 03<br>ОК 04 |
|   | 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  |              |                                  |
| <b>Тема 3.2.</b>  | <b>Содержание учебного материала</b>   |              |                                  |

|   |  |             |                                  |
|---|--|-------------|----------------------------------|
| <b>Ценообразование на рабочем месте специалиста</b>                         | 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  |             |                                  |
|   | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>   | <b>12</b>   |                                  |
|   | Разработка уникального торгового предложения (УТП)   | 6           |                                  |
|   | Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты  | 2           |                                  |
|   | Политика ценообразования. Составление Прейскуранта   | 4           |                                  |
| <b>Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты</b> |  | <b>20/6</b> |                                  |
| <b>Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента</b>                            | <b>Содержание учебного материала</b>   | 14          | ОК 01<br>ОК 02<br>ОК 03<br>ОК 04 |
|   | 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 |             |                                  |
|   | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>   | <b>6</b>    |                                  |
|   | Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации   | 2           |                                  |
|   | Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях   | 4           |                                  |
| <b>Промежуточная аттестация</b>   |  |             |                                  |
| <b>Всего:</b>   |  | <b>86</b>   |                                  |

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

Кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 основной образовательной программы по специальности.

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

3.1.1. Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

##### **3.2.1. Основные печатные издания**

1. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020. – 400 с.

##### **3.2.2. Основные электронные издания**

1. Герасимова, Г.В., Сервисная деятельность для индустрии красоты : учебник / Г.В. Герасимова, Г.И. Илюхина, ; под ред. М.А. Шаронова. — Москва : КноРус, 2022. — 282 с. — ISBN 978-5-406-08846-3. — URL:<https://old.book.ru/book/941151> (дата обращения: 03.04.2022). — Текст : электронный.

2. Синяева, И. М. Маркетинг услуг / Синяева И.М., Романенкова О.Н., Синяев В.В., - 2-е изд. - Москва ;Дашков и К, 2017. - 252 с.: ISBN 978-5-394-02723-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/430570> (дата обращения: 16.01.2022).

3. Управление лояльностью потребителей : учебное пособие / И.Я. Рувенный, А.А. Аввакумов. — Москва : КноРус, 2022. — 165 с. — ISBN 978-5-406-08767-1. — URL:<https://book.ru/book/941737> (дата обращения: 16.01.2022). — Текст : электронный.

4. Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 154 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13794-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496684> (дата обращения: 03.04.2022).

##### **3.2.3. Дополнительные источники**

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/>

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| Результаты обучения  | Критерии оценки   | Методы оценки   |
|--|---|---|
| <p><b>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</b><br/>           Понятие коммерческой деятельности<br/>           Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.<br/>           Банковское обслуживание<br/>           Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты).<br/>           Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р<br/>           Система продаж, ценообразование, прейскурант<br/>           Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</p>   | <p><b>Применять знания о реализации</b><br/>           коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе<br/> <b>Применять знания о налогах и банковском обслуживании</b><br/> <b>Демонстрировать знания</b><br/>           о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р<br/>           о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий</p>                               | <p><b>Тестирование по темам курса</b><br/>           Экспертная оценка<br/>           Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p> |
| <p><b>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</b><br/>           Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития:<br/>           - ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов.<br/>           - регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации<br/>           - определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей.<br/>           - разрабатывать собственное уникальное торговое предложение<br/>           - анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;</p> | <p><b>Применять умения при:</b><br/>           - при постановке цели по технологии SMART,<br/>           - при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации<br/>           - при определении выгоды использования различных продуктов банков для различных целей.<br/>           - при разработке собственного уникального торгового предложения<br/>           - при привлечении и удержании клиентов<br/>           - при анализе эффективности специалиста индустрии</p> | <p><b>Тестирование по темам курса</b><br/>           Экспертная оценка<br/>           Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p> |

|  |   |  |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- привлекать и удерживать клиентов</li><li>- составлять план собственного профессионального развития</li></ul> | красоты по ключевым показателям 12Р;<br>- при составлении плана собственного профессионального развития |  |
|--|---|--|