

**Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Псковской области
«Великолукский политехнический колледж»**

РАССМОТРЕНО

на заседании
предметно-цикловой комиссии
Протокол от 07.06.2024 г. №10

СОГЛАСОВАНО

с зам. директора по УР
_____/В.А.Стулова
«06» июня 2023 г.

УТВЕРЖДЕНО

Приказом директора ГБПОУ ВПК
«30» июня 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины/профессионального модуля

**ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста
индустрии красоты**

(индекс, наименование дисциплины/модуля)

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности

43.02.17 Технология индустрия красоты

(код, наименование специальности/профессии)

Форма обучения - очная

**Великие Луки
2023**

Программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования:

- Федерального государственного образовательного стандарта СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации № 775 от 26 августа 2022 г., зарегистрированного Министерством юстиции РФ (рег № 70281 от 29 сентября 2022 г.);
- Профессионального стандарта "Специалист по предоставлению парикмахерских услуг", утвержденного Приказ Минтруда России от 25.12.2014 N1134н (Зарегистрировано в Минюсте России 06.02.2015 n35906);

Специальность Технологии индустрии красоты входит в укрупнённую группу специальностей 43.00.00 Сервис и туризм.

Квалификация:

Специалист индустрии красоты

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Псковской области «Великолукский политехнический колледж» Псковская область, г. Великие Луки

Разработчик:

Стулова Валентина Александровна, заместитель директора по учебно-производственной работе

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 5
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы по подготовке специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО **43.02.17 «Технологии индустрии красоты»**, входящей в укрупнённую группу специальностей 43.00.00 Сервис и туризм.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии
ОК

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;

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

является общепрофессиональной дисциплиной.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04	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.	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

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - **88 часов**, в том числе:
 обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - **86 часа**;
 Консультации – **2 часа**

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	88
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	86
в том числе:	
лабораторные занятия	
практические занятия	26
контрольные работы	
курсовая работа (проект) <i>(если предусмотрено)</i>	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	-
<i>Консультации</i>	2
<i>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачёта</i>	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) (если предусмотрены)		Объем часов	Уровень освоения
1	2		3	4
Раздел 1.			16	
Сущность и содержание коммерческой деятельности				
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности.	Содержание учебного материала		12	
	1	Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация	2	2
	2	Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные	2	
	3	Сущность и содержание коммерческой деятельности	2	
	4	Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. Миссия и цель коммерческой деятельности.	2	
	5	Использование технологии SMART при постановке целей и планирования.	4	
	Лабораторные работы			
	Практические занятия		4	
	Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты		4	
Раздел 2 Финансовый учет коммерческой деятельности			26	
Тема 2.1 Банковская система в РФ	Содержание учебного материала		4	
	1	Основные характеристики банковской системы. Оценка добросовестности банка.	2	2
	2	Основные характеристики финансовых продуктов. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов	2	
	Лабораторные работы			
	Практические занятия			
Тема 2.2. Налоговая система	Содержание учебного материала		8	
	1	Понятие налоги. Работа налоговой системы в РФ. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы.	2	2

	2	Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. Понятие - виды деятельности по ОКВЭД, система налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, ПСН)	2	
	3	Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов	2	
	4	Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками РФ	2	
	Лабораторные работы			
	Практические занятия		4	
	1	Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»	2	
	2	Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	2	
Тема 2.3 Финансовые продукты банковской системы	Содержание учебного материала		10	
	1	Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц..	2	
	2	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.	2	
	3	Хранение, обмен и перевод денег – банковские операции для физических и юридических лиц.	2	
	4	Виды платежных средств. Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др. Инструменты денежного рынка.	2	
	5	Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом	2	
	Практические занятия			
	Лабораторные работы			
	Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка		24	
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	Содержание учебного материала		6	
	1	Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 12 «Р» (Продукт, Прейскурант, Место (Place), Продвижение, Подтверждение, Партнерство, Публичность, Позиционирование, Упаковка (Package), Процесс, Персонал);	2	

	2	Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени	2
	3	Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения;	2
	Лабораторные работы		
	Практические занятия		8
	Разработка уникального торгового предложения (УТП)		6
	Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты		2
	Содержание учебного материала		2
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	1	Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей.	2
	2	Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг.	2
	3	Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов	2
	Лабораторные работы		
	Практические занятия		4
	Политика ценообразования. Составление Прейскуранта		4
	Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		20
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	Содержание учебного материала		13
	1	Клиентоориентированность. Типы клиентов.	2
	2	Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов.	2
	3	Программы поддержки и лояльности клиентов.	2
	4	Применение CRM-систем. Основы рекламы и пиара специалиста	2
	5	Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью. Управление публичным мнением о специалисте, репутация	2
	6	Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии трендами и тенденциями отраслевого рынка	2

	7	Повышение квалификации и освоение но-вых компетенций	1	
		<i>Лабораторные работы</i>		
		<i>Практические занятия</i>		
	1	Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	2	
		Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях.	4	
		Дифференцированный зачет	1	
		Консультации по предмету	2	
Всего:			88	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета

Кабинет «Социально-гуманитарных дисциплин»,

оснащенный оборудованием: посадочными местами по количеству обучающихся; рабочим местом преподавателя, доской учебной, дидактическими пособиями; программным обеспечением; видеофильмами; видеоборудованием (мультимедийный проектор с экраном или телевизор, или плазменная панель); экраном, проектором, магнитной доской; компьютерами по количеству посадочных мест; профессиональными компьютерными программами.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная литература:

Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16956-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532111>

Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532973>

Казакевич, Т. А. Сервисная деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. А. Казакевич. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 188 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07804-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442188>

Дополнительная литература

В.В. Кулибанова Сервисная деятельность. Маркетинг. М. Юрайт, 2019 г.

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/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения	Критерии оценки	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	Применять знания о реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе Применять знания о налогах и банковском обслуживании Демонстрировать знания о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ
Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины: Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития:	Применять умения при: При постановке цели по технологии SMART, при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ

- 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	- при определении выгоды использования различных продуктов банков для различных целей. - при разработке собственного уникального торгового предложения - при привлечении и удержании клиентов - при анализе эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; - при составлении плана собственного профессионального развития	
---	--	--