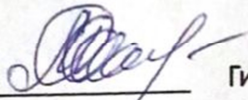


РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального закона государственного образовательного стандарта профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты(Приказ Минпросвещения России от 26 августа 2022г. №775*Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты(зарегистрирован в Министерстве юстиции РФ 29 сентября 2022г. №70281)

Организация-разработчик Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Октябрьский многопрофильный профессиональный колледж.

Разработчик  Гильфанова М.А. – Преподаватель ГБПОУ Октябрьский многопрофильный профессиональный колледж.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Учебная дисциплина ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в сфере услуг является обязательной частью общепрофессионального цикла основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

Рабочая программа учебной дисциплины едина для всех форм обучения и может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ОК 01-09; ПК 1.1-ПК 1.7	<ul style="list-style-type: none">-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	<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

Учебная дисциплина ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в сфере услуг должна способствовать развитию личностных результатов ЛР4, ЛР7, ЛР9, ЛР13, ЛР15, ЛР17-ЛР20 в соответствии с Программой воспитания обучающихся ГБПОУ Октябрьский многопрофильный профессиональный колледж по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины

ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в сфере услуг

Объем образовательной программы - 98 ч.

Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем – 86 ч., в том числе:

Самостоятельная работа обучающихся - 12 ч.

Практические работы – 44 ч.

Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	98
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	86
в том числе:	
лекции	42
практические занятия	44
Самостоятельная работа обучающегося	12
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций и личностных результатов формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		8	
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: 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	4	ОК 01-09; ПК 1.1- ПК 1.7 ЛР4, ЛР7, ЛР9, ЛР13, ЛР15, ЛР17-ЛР20
	Практическое занятие №1 Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	2	
	Самостоятельная работа Работа с учебной литературой по темам коммерческой деятельности . Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации для выполнения самостоятельных работ.	2	
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности		34	
Тема 2.1. Банковская система в РФ	Содержание учебного материала: Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов	2	ОК 01-09; ПК 1.1- ПК 1.7 ЛР4, ЛР7, ЛР9, ЛР13, ЛР15, ЛР17-ЛР20

<p>Тема 2.2. Налоговая система</p>	<p>Содержание учебного материала 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). Взаимодействия с банками Российской Федерации</p>	<p>8</p>	<p>ОК 01-09; ПК 1.1- ПК 1.7 ЛР4, ЛР7, ЛР9, ЛР13, ЛР15, ЛР17-ЛР20</p>
<p>Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы</p>	<p>Содержание учебного материала 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</p>	<p>10</p>	<p>ОК 01-09; ПК 1.1- ПК 1.7 ЛР4, ЛР7, ЛР9, ЛР13, ЛР15, ЛР17-ЛР20</p>
	<p>Практическое занятие № 2 Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов.</p>	<p>12</p>	
	<p>Практическое занятие №3 Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банка «Сбербанк».</p>		
	<p>Практическое занятие №4 Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банка «ВТБ».</p>		
	<p>Практическое занятие №5 Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банка «УралСиб».</p>		
	<p>Практическое занятие №6 Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банка «Альфа-Банк»</p>		
	<p>Практическое занятие №7 Заполнение документов по расчетно-кассовой операции</p>		

	Самостоятельная работа Работа с учебной литературой по темам Раздела 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности. Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации для выполнения самостоятельных работ.	2	
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка		38	
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	Содержание учебного материала 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.	6	ОК 01-09; ПК 1.1- ПК 1.7 ЛР4, ЛР7, ЛР9, ЛР13, ЛР15, ЛР17-ЛР20
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	Содержание учебного материала 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	ОК 01-09; ПК 1.1- ПК 1.7 ЛР4, ЛР7, ЛР9, ЛР13, ЛР15, ЛР17-ЛР20
	Практическое занятие №8 Разработка уникального торгового предложения (УТП)	22	
	Практическое занятие №9 Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты		
	Практическое занятие №10 Политика ценообразования.		
	Практическое занятие №11 Составление Прейскуранта		
	Практическое занятие № 12 Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения		
	Практическое занятие №13 Составление плана собственного профессионального развития.		

	Практическое занятие № 14 Анализ эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р		
	Практическое занятие № 15 Разработка бизнес-плана салона красоты		
	Самостоятельная работа Работа с учебной литературой по темам Раздела 3. Маркетинг отраслевого рынка Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации для выполнения самостоятельных работ.	4	
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		18	
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	Содержание учебного материала Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов. 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	6	ОК 01-09; ПК 1.1- ПК 1.7 ЛР4, ЛР7, ЛР9, ЛР13, ЛР15, ЛР17-ЛР20
	Практическое занятие №15 Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	8	
	Практическое занятие №16 Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях		
	Практическое занятие №17 Применение CRM-систем.		
	Практическое занятие №18 Разработка программы поддержки и лояльности клиентов.		
	Самостоятельная работа Работа с учебной литературой по темам Раздела 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты. Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации для выполнения самостоятельных работ. Подготовка к экзамену.	4	
Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы учебной дисциплины ОП.05 Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты», учебная аудитория для проведения занятий всех видов, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

- доска магнитно-маркерная
 - стол, стул для преподавателя
 - столы, стулья обучающихся
 - компьютер с выходом в сеть Интернет;
 - наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин (модулей):
- Учебно-наглядные пособия:
- таблицы (плакаты) по темам
- Технические средства обучения:
- мультимедийный проектор, экран настенный;

3.2 Информационное обеспечение реализации программы

Основные электронные издания:

- Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 154 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5534-13794-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519716>.

Дополнительная литература:

- Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16309-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530777>.
- Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 213 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16939-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532052>.

Дополнительные источники:

- Видео-уроки <http://www.fgramota.org/video/?video=avto>
- Электронная книга и финансовая игра <http://www.fgramota.org>
- Центральный Банк Российской Федерации <https://cbr.ru>
- Министерство финансов Российской Федерации <https://minfin.gov.ru/ru/>
- Пенсионный фонд Российской Федерации <https://pfr.gov.ru>
- 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>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</p> <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>	<p>Применять знания о</p> <p>реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе</p> <p>Применять знания о</p> <p>налогах и банковском обслуживании</p> <p>Демонстрировать знания</p> <p>о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р</p> <p>о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий</p>	<p>Тестирование по темам курса</p> <p>Экспертная оценка</p> <p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p> <p>Промежуточная аттестация</p>
<p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</p> <p>Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности</p> <p>и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>Применять умения при:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. - 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 	<p>Тестирование по темам курса</p> <p>Экспертная оценка</p> <p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p> <p>Промежуточная аттестация</p>

