

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
**«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»**

Инженерная школа одежды

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор,
проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

«04» _____ 04 _____ 2023 г.

Рабочая программа дисциплины

ОП.05

**Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста
индустрии красоты**

Учебный план: №23-02-1-27, 22-02-1-27

Код, наименование
специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты

Квалификация выпускника Специалист индустрии красоты

Уровень образования: Среднее профессиональное образование

Форма обучения: очная

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Заочное обучение
Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Трудоемкость учебной дисциплины	54	
	Из них аудиторной нагрузки	52	
	Лекции, уроки	40	
	Практические занятия	10	
	Консультации	2	
	Промежуточная аттестация		
	Курсовой проект (работа)		
Самостоятельная работа	2		
Формы промежуточной аттестации по семестрам (номер семестра)	Экзамен		
	Зачет	1	
	Контрольная работа		
	Курсовой проект (работа)		

Санкт-Петербург
2023

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности **43.02.17 Технологии индустрии красоты**, утверждённым приказом Минпросвещения России от **26.08.2022 N 775**

Составитель(и): Зайдуллина Н.У.
(Ф.И.О., подпись)

Председатель цикловой
комиссии: Семашкевич С.И.
(Ф.И.О., подпись)

СОГЛАСОВАНИЕ:

Директор колледжа,
реализующего
образовательную программу: Вершигора А.В.
(Ф.И.О., подпись)

Методический отдел: Ястребова С.А.
(Ф.И.О. сотрудника отдела, подпись)

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 РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

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

Учебная дисциплина ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты. Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК,	Умения	Знания
ОК 01 ОК 02 ОК 03 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"> - 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>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</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формирование которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		2	

Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала:	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
	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.	2	
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности		16	
Тема 2.1. Банковская система в РФ	Содержание учебного материала	2	ОК 01
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов Текущий контроль	2	ОК 02
Тема 2.2. Налоговая система	Содержание учебного материала	6	ОК 01
	Понятие налоги. Работа налоговой системы в Российской Федерации. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Виды налогов для физических лиц.	2	ОК 02
	Понятие налоги. Работа налоговой системы в Российской Федерации Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения. Текущий контроль	2	
	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	2	
Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы	Содержание учебного материала	8	ОК 01
	Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Кредит как часть финансового плана. Типичные ошибки при использовании кредита.	2	ОК 02
	Хранение, обмен и перевод денег – банковские операции для физических и юридических лиц.	2	
	Виды платежных средств. Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др. Инструменты денежного рынка. Текущий контроль	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	Заполнение документов по расчетно-кассовой операции		
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка		28	
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	Содержание учебного материала	10	ОК 01
	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).	2	ОК 02 ОК 03 ОК 04
	Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени.	2	

	Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста	2	
	Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве индивидуального предпринимателя Текущий контроль	2	
	Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты, работающего на патентной системе налогообложения	2	
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	Содержание учебного материала	18	ОК 01
	Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей.	2	ОК 02
	Принципы и правила создания системы продаж. Текущий контроль	2	ОК 03
	Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг.	2	ОК 04
	Ценообразование на рабочем месте специалиста.	2	
	Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов Текущий контроль	2	
	В том числе, практических занятий	8	
	Практическое занятие Разработка уникального торгового предложения (УТП)	4	
	Практическое занятие Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты	4	
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		4	
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	Содержание учебного материала	4	ОК 01
	Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. 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 Текущий контроль	2	ОК 02 ОК 03 ОК 04
	В том числе, практических занятий	2	
	Практическое занятие Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях	2	
Консультация		2	
Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)		2	
Всего:		54	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрено следующее специальное помещение: кабинет «Документационного обеспечения управления», оснащенный оборудованием:

посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, доска, стенды, дидактический материал, техническими средствами обучения: компьютерами, оснащенными лицензионными программами Microsoft Windows 10 Pro; Office Standart 2016, мультимедийным оборудованием, принтером.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. 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. Электронные издания (электронные ресурсы)

а) основная учебная литература

1. Шаронов, М. А., Сервисная деятельность для индустрии красоты : учебник / М. А. Шаронов, Г. В. Герасимова, Г. И. Илюхина, ; под ред. М. А. Шаронова. — Москва : КноРус, 2024. — 282 с. — ISBN 978-5-406-11955-6. — URL: <https://book.ru/book/950684>— 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>
3. Рувенный, И. Я., 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> — 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>

б) дополнительная учебная литература

1. Конституция Российской Федерации с изменениями.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) с изменениями.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации с изменениями
4. Федеральный закон от 02.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «Об информации, информатизации и защите информации».
5. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в действующей редакции).
6. Федеральный закон от 18.07. 2011 №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (в действующей редакции).
7. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в действующей редакции).

в) Учебно-методическая литература

Арасланова, В. А. Документационное обеспечение управления : учебно-практическое пособие в схемах, таблицах, образцах / В. А. Арасланова. — 3-е изд. — Сургут : Сургутский государственный педагогический университет, 2019. — 240 с. — ISBN 978-5-93190-385-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/94291.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

3.2.3. Дополнительные источники

1. Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>
2. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Социальный фонд Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://sfr.gov.ru/>
4. Электронно-библиотечная система «Айбукс» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ibooks.ru>

5. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД [Электронный ресурс]. URL: <http://publish.sutd.ru>
6. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru>
7. Видео-уроки по финансовой грамотности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fgramota.org/video/?video=avto>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:</p> <p>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</p>	<p>Применяет знания о реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство; об образовании юридического лица; о работе на патентной основе Использует при выполнении работы знания о налогах и банковском обслуживании Демонстрирует знания о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты, способен применить способы продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий</p>	<p>Тестирование по темам курса Устный опрос</p> <p>Экспертная оценка результатов выполнения практических работ</p> <p>Дифференцированный зачет</p>
<p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:</p> <p>Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личного 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</p>	<p>Показывает умение: - регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации - определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей. - разрабатывать собственное уникальное торговое предложение - привлекать и удерживать клиентов - анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям; - составлять план собственного профессионального развития</p>	<p>Тестирование по темам курса Устный опрос</p> <p>Экспертная оценка результатов выполнения практических работ</p> <p>Дифференцированный зачет</p>