

**ИНЖЕНЕРНАЯ ШКОЛА ОДЕЖДЫ**

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор,  
проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

## Рабочая программа дисциплины

<b>ОП.05</b>	<b>Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты</b>
--------------	--

Учебный план: № 24-2-1-27

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)	<b>Трудоемкость учебной дисциплины</b>	<b>54</b>	
	<b>Из них аудиторной нагрузки</b>	<b>54</b>	
	Лекции, уроки		
	Практические занятия	52	
	Консультации		
	<b>Промежуточная аттестация</b>		
	Курсовой проект (работа)		
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>2</b>		
Формы промежуточной аттестации по семестрам (номер семестра)	Экзамен		
	Зачет	4	
	Контрольная работа		
	Курсовой проект (работа)		

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 (ред. от 03.07.2024)**

Составитель(и): Томилова С.В.  
(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 учебной дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «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 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» обеспечивает формирование 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 03, 05, 09.

#### 1.2. Цель и планируемые результаты освоения учебной дисциплины «История России»:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 03, ОК 05, ОК 09	<ul style="list-style-type: none"><li>- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке</li><li>- применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, в профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, а также для планирования и организации собственного профессионального развития;</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>	<ul style="list-style-type: none"><li>- понятие коммерческой деятельности</li><li>- реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе;</li><li>- банковское обслуживание;</li><li>- налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты);</li><li>- ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р;</li><li>- система продаж, ценообразование, прейскурант;</li><li>- продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</li></ul>

## 2. 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, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b>		<b>8</b>	
<b>Тема 1.1. Специфика рынка услуг и функции сферы услуг</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>	ОК 03, ОК 05, ОК 09
	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. Миссия и цель коммерческой деятельности.		
	<b>В том числе практических занятий</b>	<b>8</b>	
	<b>Практическое занятие 1.</b> Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	2	
	<b>Практическое занятие 2.</b> Составление личного плана развития в профессиональной деятельности.	2	
	<b>Практическое занятие 3.</b> Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.	2	
	<b>Практическое занятие 4.</b> Выполнение расчёта чистой прибыли по организациям различных форм собственности. <i>Текущий контроль – оценка результатов выполнения практического задания.</i>	2	
<b>Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности</b>		<b>20</b>	
<b>Тема 2.1. Налоговая система</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>	ОК 03, ОК 05, ОК 09
	Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения. 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.		
	<b>В том числе практических занятий:</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 5.</b> Изучение структуры налоговой системы РФ, классификации налогов и сборов.	2	
	<b>Практическое занятие 6.</b> Алгоритм расчета и структуры налога на имущество организации. Расчет среднегодовой стоимости имущества организации. Заполнения налоговой декларации по налогу на имущество	2	
<b>Тема 2.2. Банковская система в РФ и финансовые продукты банковской системы</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>16</b>	ОК 03, ОК 05, ОК 09
	Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования. 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. Инструменты денежного рынка		
	<b>В том числе практических занятий:</b>	<b>16</b>	
	<b>Практическое занятие 7.</b> Банковская система	2	
	<b>Практическое занятие 8.</b> Выполнение расчёта суммы начисленных процентов за пользование кредитом.	4	
	<b>Практическое занятие 9.</b> Составление сравнительной характеристики различных ценных бумаг по степени доходности и риска. Выполнение расчёта рыночной стоимости ценных бумаг	4	
	<b>Практическое занятие 10.</b> Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»	2	
	<b>Практическое занятие 11.</b> Заполнение документов по расчетно-кассовой операции.	2	
	<i>Текущий контроль – оценка результатов выполнения практического задания, тестирование</i>	2	
<b>Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка</b>		<b>14</b>	
<b>Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>	ОК 03, ОК 05, ОК 09
	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.		
	<b>В том числе практических занятий:</b>	<b>8</b>	
	<b>Практическое занятие 12.</b> Оценка эффективности бизнеса в сфере красоты: ключевые показатели эффективности	2	
	<b>Практическое занятие 13.</b> Расчет прибыльности бизнеса.	4	
	<b>Практическое занятие 14.</b> Сравнительный анализ ключевых показателей конкурентов.	2	
<b>Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	ОК 03, ОК 05, ОК 09
	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 занятий:</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 15.</b> Разработка уникального торгового предложения	2	
	<b>Практическое занятие 16.</b> Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	2	
	<i>Текущий контроль – оценка результатов выполнения практического задания, тестирование.</i>	2	
<b>Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты</b>		<b>8</b>	
<b>Тема 4.1.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>	

<b>Привлечение и удержание клиента</b>	Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. Основы рекламы и пиара специалиста. Выбор каналов продвижения услуг 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.		ОК 03, ОК 05, ОК 09
	<b>В том числе практических занятий:</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие 17.</b> Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	2	
	<b>Практическое занятие 18.</b> Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях	4	
	<b>Самостоятельная работа.</b> Подготовка к зачету	2	
<b>Промежуточная аттестация – зачет с оценкой</b>		<b>2</b>	
		<b>Всего:</b>	<b>54</b>

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Кабинет «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты», оснащенный оборудованием:  
 посадочные места по количеству обучающихся;  
 рабочее место преподавателя;  
 информационные стенды;  
 наглядные пособия;  
 а также оснащённый техническими средствами обучения:  
 мультимедийным оборудованием,  
 компьютером с лицензионным программным обеспечением (программное обеспечение: Microsoft Windows 10 Pro; Office Standart 2016)

### 3.2. Информационное обеспечение реализации программы

#### 3.2.1. Печатные издания

#### 3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

##### а) основная учебная литература

1. 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>

2. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/513559>

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. 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>— Режим доступа: по подписке.
5. 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.

#### б) дополнительная учебная литература

1. 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>

#### в) учебно-методическая литература

1. 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 978-5- 534-13794-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519716>.

#### 3.2.3. Дополнительные источники

1. Центральный Банк Российской Федерации <https://cbr.ru>
2. Министерство финансов Российской Федерации <https://minfin.gov.ru/ru/>
3. Электронно-библиотечная система «Айбукс» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ibooks.ru>
4. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД [Электронный ресурс]. URL: <http://publish.sutd.ru>
5. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru>

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

<i>Результаты обучения</i>	<i>Критерии оценки</i>	<i>Методы оценки</i>
<p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен <b>знать</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понятие коммерческой деятельности</li> <li>- реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе;</li> <li>- банковское обслуживание;</li> <li>- налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты);</li> <li>- ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р;</li> <li>- система продаж,</li> </ul>	<p><b>«Отлично»</b> - теоретическое содержание курса и практические навыки, умения сформированы и освоены полностью, без пробелов, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено высоко.</p> <p><b>«Хорошо»</b> - теоретическое содержание курса и практические навыки, умения освоено полностью, без пробелов, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.</p> <p><b>«Удовлетворительно»</b> - теоретическое содержание курса и практические навыки, умения</p>	<p>Экспертное наблюдение выполнения практических работ</p> <p>Диагностика (оценка результатов выполнения практического задания, тестирование, письменный, устный опрос)</p> <p>Промежуточная аттестация в форме зачета</p>



<p>ценообразование, прейскурант;  - продвижение услуг  специалиста  индустрии красоты посредством  интернет-технологий</p>	<p>освоено частично, но пробелы не  носят существенного характера,  большинство предусмотренных  программой обучения учебных  заданий выполнено, некоторые из  выполненных заданий содержат  ошибки.</p>	
<p>В результате освоения учебной  дисциплины обучающийся  должен <b>уметь</b>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- грамотно излагать свои мысли  и оформлять документы по  профессиональной тематике на  государственном языке</li> <li>- применять знания по  реализации  коммерческой деятельности на  рабочем  месте, в профессиональной  деятельности  и организации  предпринимательской  деятельности, а также для  планирования и  развития собственного  профессионального  развития;</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><b>«Неудовлетворительно»</b> -  теоретическое содержание курса  и практические навыки, умения  не освоено, выполненные  учебные задания содержат  грубые ошибки.</p>	