

ИНЖЕНЕРНАЯ ШКОЛА ОДЕЖДЫ

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор,
проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

Рабочая программа дисциплины

ОП.05

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

Учебный план: №25-02-1-27

Код, наименование
специальности, 43.02.17 Технологии индустрии красоты,
направленность: Предоставление визажных услуг
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 | | |
| | Практические занятия | 52 | |
| | Консультации | | |
| | Промежуточная аттестация | | |
| | Курсовой проект (работа) | | |
| | Самостоятельная работа | 2 | |
| Формы промежуточной аттестации по семестрам (номер семестра) | Экзамен | | |
| | Зачет с оценкой | 4 | |
| | Контрольная работа | | |
| | Курсовой проект (работа) | | |

Санкт-Петербург
2025

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности **43.02.17 Технологии индустрии красоты**, утверждённым приказом Министерства просвещения Российской Федерации от **26.08.2022 N 775 (ред. от 03.07.2024)**

Составитель(и): Томилова С.В.
(Ф.И.О)

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

СОГЛАСОВАНИЕ:

Директор колледжа: Вершигора А.В.
(Ф.И.О.)

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

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина относится к обязательной части общепрофессионального цикла образовательной программы (ОП).

Дисциплина обеспечивает формирование общих компетенций ОК 03, ОК 09.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Целью освоения дисциплины является формирование у обучающегося следующих компетенций на базе полученных знаний и умений

| Код и формулировка ОК, ПК | Знания | Умения |
|--|---|--|
| ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях | понятие коммерческой деятельности, реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работу на патентной основе; принципы построения личного бренда специалиста; основные характеристики финансовых продуктов, принципы кредитования; основы бухгалтерского учета, налогообложения, маркетинга и менеджмента в индустрии красоты: ценообразование, позиционирование, клиентский сервис, управление командой, основы тайм-менеджмента и методы самоорганизации для эффективного планирования рабочего дня и карьерного роста; ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р; систему продаж и особенности ценообразования в индустрии красоты | 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: зарегистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации, оформлять правовые отношения (трудовой договор, договор аренды, договор на оказание услуг с клиентом), вести базовый учет доходов и расходов; определять выгоду использования различных продуктов банков для развития бизнеса; разрабатывать уникальное торговое предложение, составлять прейскурант на услуги в индустрии красоты (рассчитывать стоимость услуг, формировать прайс-лист с учетом конкуренции и рентабельности); составлять контент-план продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях |
| ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках | профессиональную терминологию на русском языке: названия услуг, процедур, препаратов, оборудования, косметических ингредиентов; стандарты профессиональной документации: содержание договора на оказание услуг, информированное добровольное согласие, анкета клиента, прайс-лист, акт выполненных работ; официальные и маркетинговые названия услуг и их различия; международную профессиональную терминологию, названия косметических ингредиентов, которые всегда приводятся на латинице; стандартные | грамотно и без ошибок заполнять типовые документы салона красоты: анкеты клиента, договоры, согласия, акты, журналы учета процедур; читать, понимать и применять на практике официальные инструкции к аппаратам и косметическим препаратам на русском и иностранном языках |

| | | |
|--|--|--|
| | аббревиатуры и символы, используемые в инструкциях к оборудованию и препаратам | |
|--|--|--|

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ

2.1. Тематический план и содержание дисциплины:

| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся | Объем в часах |
|---|---|---------------|
| 1 | 2 | 3 |
| Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности | | |
| Тема 1.1. Специфика рынка услуг и функции сферы услуг | Содержание учебного материала | 8 |
| | Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. Миссия и цель коммерческой деятельности. | |
| | В том числе практических занятий | 8 |
| | Практическое занятие 1. Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты | 2 |
| | Практическое занятие 2. Составление личного плана развития в профессиональной деятельности. | 2 |
| | Практическое занятие 3. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. | 2 |
| | Практическое занятие 4. Выполнение расчёта чистой прибыли по организациям различных форм собственности. | 2 |
| <i>Текущий контроль</i> по разделу 1 – оценка результатов выполнения практического задания. | | |
| Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности | | |
| Тема 2.1. Налоговая система | Содержание учебного материала | 4 |
| | 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. | |
| | В том числе практических занятий: | 4 |
| | Практическое занятие 5. Изучение структуры налоговой системы РФ, классификации налогов и сборов. | 2 |
| | Практическое занятие 6. Алгоритм расчета и структуры налога на имущество организации. Расчет среднегодовой стоимости имущества организации. Заполнения налоговой декларации по налогу на имущество | 2 |
| Тема 2.2. Банковская система в РФ и финансовые продукты банковской системы | Содержание учебного материала | 16 |
| | 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 | |
| | В том числе практических занятий: | 16 |
| | Практическое занятие 7. Банковская система | 2 |
| | Практическое занятие 8. Выполнение расчёта суммы начисленных процентов за пользование кредитом. | 4 |

| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся | Объем в часах |
|---|---|---------------|
| | Практическое занятие 9. Составление сравнительной характеристики различных ценных бумаг по степени доходности и риска. Выполнение расчёта рыночной стоимости ценных бумаг | 4 |
| | Практическое занятие 10. Процедура регистрации коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ» | 2 |
| | Практическое занятие 11. Заполнение документов по расчетно-кассовой операции. | 2 |
| | Практическое занятие 12. Выполнение комплексного задания. | 2 |
| Текущий контроль по разделу 2 (тестирование) | | |
| Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка | | |
| Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста | Содержание учебного материала | 10 |
| | 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. Профессиональная терминология и содержание профессиональной документации | |
| | В том числе практических занятий: | 10 |
| | Практическое занятие 13. Оценка эффективности бизнеса в сфере красоты: ключевые показатели эффективности. | 2 |
| | Практическое занятие 14. Типовые документы салона красоты. Содержание договора на оказание услуг. Анкета клиента | 2 |
| | Практическое занятие 15. Создание карточки услуги | 2 |
| | Практическое занятие 16. Инструкции и стандарты работы: Составление памятки для администратора | 2 |
| | Практическое занятие 17. Сравнительный анализ ключевых показателей конкурентов. | 2 |
| Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста | Содержание учебного материала | 6 |
| | Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов. | |
| | В том числе практических занятий: | 6 |
| | Практическое занятие 18. Разработка уникального торгового предложения | 4 |
| | Практическое занятие 19. Политика ценообразования. Составление Прейскуранта | 2 |
| Текущий контроль по разделу 3 (тестирование) | | |
| Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты | | |
| Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента | Содержание учебного материала | 6 |
| | 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. | |
| | В том числе практических занятий: | 6 |

| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся | Объем в часах |
|--|---|---------------|
| | Практическое занятие 20. Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации | 2 |
| | Практическое занятие 21. Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях | 4 |
| Самостоятельная работа обучающихся. Подготовка к зачету | | 2 |
| Промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой | | 2 |
| Всего: | | 54 |

2.2 Курсовое проектирование *не предусмотрено УП*

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ

3.1. Для реализации программы 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 дисциплины

3.2.1 Учебная литература

а) основная

1. Новикова М.А. Основы маркетинга сферы услуг: учебное пособие— (Среднее профессиональное образование). / М.А. Новикова. - Москва: Инфра-М, 2021. - 192 с. - ISBN 978-5-16-014501-3. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/391619/reading> - Текст: электронный.

2. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2026. — 394 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16956-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/584860>

3. Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности: учебник для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2026. — 123 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-21869-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/588459>.

б) дополнительная

1. Введение в креативные индустрии: учебное пособие для СПО / С. А. Есипова, А. Б. Зелинская, Э. В. Плучевская, Л. С. Хромцова. — Саратов, Москва: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2026. — 112 с. — ISBN 978-5-4488-2910-9, 978-5-4497-5321-2. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/159148.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Синяева И. М. Маркетинг услуг: Учебник. — 5-е изд., стер. / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, В.В. Синяев. - Москва: Дашков и К, 2022. - 250 с. - ISBN 978-5-394-04575-2. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/393481/reading> - Текст: электронный.

3. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2026. — 241 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18811-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/598815>

3.2.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы, в т. ч. электронные образовательные ресурсы

1. Информационно – правовой портал ГАРАНТ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>
2. Справочно-правовая система КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>

4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

| Шкала оценивания | Критерии оценивания | Наименование оценочных средств ПА |
|---------------------|---|-----------------------------------|
| Отлично | Теоретическое содержание курса и практические навыки, умения сформированы и освоены полностью, без пробелов, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено высоко | Тест |
| Хорошо | Теоретическое содержание курса и практические навыки, умения освоены полностью, без пробелов, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками | |
| Удовлетворительно | Теоретическое содержание курса и практические навыки, умения освоены частично, но пробелы не носят существенного характера, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат различные ошибки | |
| Неудовлетворительно | Теоретическое содержание курса и практические навыки, умения не освоены, выполненные учебные задания содержат многочисленные грубые ошибки | |