

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: №26-02-1-22

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)		
Формы промежуточной аттестации по семестрам (номер семестра)	Самостоятельная работа	2	
	Экзамен		
	Зачет с оценкой	6	
	Контрольная работа		
	Курсовой проект (работа)		

**Санкт-Петербург
2026**

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: регистрировать 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 выгодность 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	Тестовые задания
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	