

Приложение

К ООП по специальности/профессии

43.02.17 Технологии индустрии красоты

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**ОП.05 Организация и ведение коммерческой
деятельности специалиста индустрии красоты**

2024

Программу составили:

1. Прохорова Ольга Владимировна

Дисциплина: ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты утверждённым приказом Минобрнауки России от 26.08.2022 г. №775.

Рабочая программа учебной дисциплины составлена на основании учебного плана по специальности «43.02.17 Технологии индустрии красоты»

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рассмотрено и рекомендовано на заседании кафедры Экономики и туризма

Протокол №9 от 20.05.2024

Заведующий кафедрой Абидова Саратина Айтековна

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты (наименование дисциплины)

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты является обязательной частью обязательной частью цикла основной образовательной программы в соответствии ФГОС «43.02.17 Технологии индустрии красоты» по специальности . Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций (ОК), профессиональных компетенций (ПК):

1. ЛР 15 Признающий ценности непрерывного образования, необходимость постоянного совершенствования и саморазвития
2. ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
3. ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
4. ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
5. 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;

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	<p>Определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей;</p> <p>Ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов;</p> <p>Составлять план собственного профессионального развития;</p> <p>Привлекать и удерживать клиентов;</p> <p>Анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;</p> <p>Разрабатывать собственное уникальное торговое предложение;</p> <p>Регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации</p>	<p>Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий;</p> <p>Понятие коммерческой деятельности;</p> <p>Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе;</p> <p>Система продаж, ценообразование, прейскурант;</p> <p>Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р;</p> <p>Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты);</p> <p>Банковское обслуживание</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной дисциплины

Вид учебной работы	Объем в часах
Лекционные занятия	50
Практические занятия	12
Практическая подготовка	12
Общий объем образовательной программы учебной дисциплины, в том числе в форме практической подготовки	74
Форма(-ы) контроля: Дифференцированный зачет	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины **ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1 Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты	Содержание учебного материала			ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.
	1. Лекционные занятия №1 Привлечение и удержание клиента	2	1	
	2. Лекционные занятия №2 Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы	2	1	
	3. Лекционные занятия №3 Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем.	2	1	
	4. Лекционные занятия №4 Основы рекламы и пиара специалиста. Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью. Управление публичным мнением о специалисте, репутация.	2	1	
	5. Лекционные занятия №5 Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. Повышение квалификации и освоение новых компетенций	2	1	
	6. Практические занятия №1 Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	2	2	
	7. Практическая подготовка №1 Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях	4	2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Тема 2 Маркетинг отраслевого рынка	Содержание учебного материала			ЛР 15, ОК 02., ОК 04., ОК 03., ОК 01.
	1. Лекционные занятия №6 Ключевые показатели эффективности работы специалиста	2	1	
	2. Лекционные занятия №7 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.	2	1	
	3. Лекционные занятия №8 Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения	2	1	
	4. Лекционные занятия №9 Ценообразование на рабочем месте специалиста	2	1	
	5. Лекционные занятия №10 Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей. Принципы и правила создания системы продаж.	2	1	
	6. Лекционные занятия №11 Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг.	2	1	
	7. Лекционные занятия №12 Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов	2	1	
	8. Практические занятия №2 Разработка уникального торгового предложения (УТП)	2	2	
	9. Практические занятия №3 Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты	2	2	
	10. Практические занятия №4 Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	2	2	
11. Практические занятия №5 Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	2	2		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объём в часах	Уровень освоения	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы	
Тема 3 Финансовый учет в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	
	1	Лекционные занятия №13 Финансовые продукты банковской системы	2		1
	2	Лекционные занятия №14 Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность).	2		1
	3	Лекционные занятия №15 Банковская система в РФ	2		1
	4	Лекционные занятия №16 Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов.	2		1
	5	Лекционные занятия №17 Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов	2		1
	6	Лекционные занятия №18 Налоговая система РФ	2		1
	7	Лекционные занятия №19 Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов.	2		1
	8	Лекционные занятия №20 Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов.	2		1
	9	Лекционные занятия №21 Сбор и анализ информации о кредитных продуктах. Понятие микрозайма. Уменьшение стоимости кредита. Чтение и анализ кредитного договора.	2		1
	10	Лекционные занятия №22 Виды платежных средств и инструменты денежного рынка. Формы дистанционного банковского обслуживания	2		1
	11	Практическая подготовка №2 Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»	4		2
12	Практическая подготовка №3 Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	4	2		
Тема 4 Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			ОК 01., ЛР 15, ОК 02., ОК 04., ОК 03.	
	1	Лекционные занятия №23 Целеполагание в коммерческой деятельности	2		1
	2	Лекционные занятия №24 Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные.	2		1
	3	Лекционные занятия №25 Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.	2		1
	4	Практические занятия №6 Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	2	2	
Всего		74			

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 - ознакомительный (ознакомление с ранее изученными объектами, свойствами);

2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);

3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Лекционная аудитория:

1. Мультимедийное оборудование (проектор, экран) (1 шт.)
2. Стул с пюпитром (откидным столиком) (70 шт.)
3. Стол преподавательский (1 шт.)
4. Стул преподавательский (1 шт.)
5. Системный блок (1 шт.)
6. Монитор (1 шт.)
7. Клавиатура (1 шт.)
8. Компьютерная мышь (1 шт.)
9. доска (1 шт.)

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Герасимова, Г.В., Сервисная деятельность для индустрии красоты : учебник/ Г.В. Герасимова, Г.И. Илюхина, ; под ред. М.А. Шаронова.- Москва : КноРус, 2022. — 282 с. — ISBN 978-5-406-08846-3. — URL:<https://old.book.ru/book/941151> — Текст : электронный.
2. Синяева, И. М. Маркетинг услуг / Синяева И.М., Романенкова О.Н., Синяев В.В., - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2023. - 252 с.: ISBN 978-5-394-02721-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/430570>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020. – 400 с.
2. 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.

3.2.3. Интернет-ресурсы

1. ЭБС book.ru
2. ЭБС znanium.com
3. Центральный Банк Российской Федерации <https://cbr.ru>
4. Министерство финансов Российской Федерации <https://minfin.gov.ru/ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Образовательные результаты освоения образовательной программы учебной дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Личностный		
Признающий ценности непрерывного образования, необходимость постоянного совершенствования и саморазвития; управляющий собственным профессиональным развитием, рефлексивно оценивающий собственный жизненный и профессиональный опыт	Результаты тестирования	Тестирование
Знание		
Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий	Демонстрировать знания о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий	Фронтальный опрос Письменный опрос Выполнение практических заданий
Понятие коммерческой деятельности	Применять знания о реализации коммерческой деятельности	Фронтальный опрос Письменный опрос Выполнение практических заданий
Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе	Применять знания о реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе	Фронтальный опрос Письменный опрос Выполнение практических заданий
Система продаж, ценообразование, прейскурант	Демонстрировать знания о способах продвижения услуг специалиста индустрии красоты	Фронтальный опрос Письменный опрос Выполнение практических заданий
Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р	Демонстрировать знания о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р	Фронтальный опрос Письменный опрос Выполнение практических заданий
Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты)	Применять знания о налогах	Фронтальный опрос Письменный опрос Выполнение практических заданий
Банковское обслуживание	Применять знания о банковском обслуживании	Фронтальный опрос Письменный опрос Выполнение практических заданий
Умение		
Определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей	Применять умения при определении выгоды использования различных продуктов банков для различных целей	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ
Ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов	Применять умения при постановке цели по технологии SMART	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ
Составлять план собственного профессионального развития	Применять умения при составлении плана собственного профессионального развития	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ
Привлекать и удерживать клиентов	Уметь привлекать и удерживать клиентов	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р	Применять умения при анализе эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ
Разрабатывать собственное уникальное торговое предложение	Применять умения при разработке собственного уникального торгового предложения	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ
Регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации	Применять умения при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ

4.2. Матрица соответствия контрольно-оценочных средств образовательным результатам учебной дисциплины

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Личностный		
Признающий ценности непрерывного образования, необходимость постоянного совершенствования и саморазвития; управляющий собственным профессиональным развитием, рефлексивно оценивающий собственный жизненный и профессиональный опыт	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практическим занятиям №1-5
Знание		
Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практической подготовке №5-6
Понятие коммерческой деятельности	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практическим занятиям №1-2
Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практическим занятиям №3-4
Система продаж, ценообразование, прейскурант	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практической подготовке №3-4
Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практической подготовке №1-2
Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты)	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практическим занятиям №5-6
Банковское обслуживание	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практической подготовке №5-6
Умение		
Определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практическим занятиям №5-6
Ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практическим занятиям №1-2
Составлять план собственного профессионального развития	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практической подготовке №5-6
Привлекать и удерживать клиентов	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практической подготовке №4-5
Анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практической подготовке №3-4
Разрабатывать собственное уникальное торговое предложение	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практической подготовке №1-2

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации	ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04., ЛР 15, ОК 01., ОК 02., ОК 04., ОК 03.	Задания к практическим занятиям №3-4

Вопросы к практическому занятию указаны в методических указаниях к практическим занятиям по дисциплине Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты для обучающихся специальности "Технологии индустрии красоты". Ставрополь, 2024

Вопросы к практической подготовке указаны в методических указаниях к практической подготовке по дисциплине Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты для обучающихся специальности "Технологии индустрии красоты". Ставрополь, 2024