

**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СТАВРОПОЛЬСКИЙ МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ»**

РАССМОТРЕНО
на заседании кафедры здравоохранения
и индустрии красоты

Протокол № 9 от «20» мая 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор

_____ Н.В.Кандаурова
« _____ » _____ 2025 г.

**КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ К
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

ФОРМА ПРОВЕДЕНИЯ – ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ЗАЧЕТ

**«ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ»**

Форма обучения: очная

Специальность: 43.02.17 Технологии индустрии красоты

Преподаватель: Данилов С.В.

Ставрополь, 2025 г.

1. Общие положения

Контрольно-измерительные материалы предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу ОП.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты».

КИМ включает контрольные материалы для проведения промежуточной аттестации в форме дифференцированного зачета.

2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке:

В результате освоения дисциплины, обучающиеся должны:

уметь:

- применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, в своей профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного 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 предложение;
- анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;
- привлекать и удерживать клиентов и составлять план собственного профессионального развития.

Знать:

- понятие коммерческой деятельности;
- реализацию 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;
- систему продаж, ценообразование, прейскурант;
- продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий.

3. Измерительные материалы для оценивания результатов освоения учебной дисциплины

3.1. Вопросы для проведения дифференцированного зачета

Условия выполнения задания

1. Максимальное время выполнения задания: 30 мин
2. Источники информации, разрешенные к использованию на дифференцированном зачете: канцелярские принадлежности (ручка, карандаш).

Разрешенных источников информации по данной дисциплине не предусмотрено.

Перечень теоретических и практических вопросов

1. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация.
2. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные
3. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.
4. Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты
5. Основные характеристики банковской системы.
6. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов
7. Понятие налоги.
8. Работа налоговой системы в Российской Федерации.
9. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы.

10. Виды налогов для физических лиц.
11. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов.
12. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения
13. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов
14. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность).
15. Сбор и анализ информации о кредитных продуктах. Понятие микрозайма.
16. Уменьшение стоимости кредита. Чтение и анализ кредитного договора.
17. Виды платежных средств и инструменты денежного рынка. Формы дистанционного банковского обслуживания
18. 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).
19. Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени.
20. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения
21. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей. Принципы и правила создания системы продаж
22. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг
23. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов

24. Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы.
25. Правила обслуживания клиентов
26. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем
27. Основы рекламы и пиара специалиста.
28. Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью
29. Управление публичным мнением о специалисте, репутация
30. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. Повышение квалификации и освоение новых компетенций

**Источники информации
для подготовки к дифференцированному зачету**

Список основной литературы

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>

Список дополнительной литературы

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, 2023. — 165 с. — ISBN 978-5-406-08761-0. — URL:<https://book.ru/book/941737> — Текст : электронный.