

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**

Программу составили:

1. Данилов Сергей Владимирович

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 №8 от 20.05.2025

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. 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
2. ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
3. ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
4. ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

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

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной дисциплины

Вид учебной работы	Объем в часах
Самостоятельная работа под руководством преподавателя	20
Практические занятия	12
Лекционные занятия	22
Практическая подготовка	20
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 Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	
	1	Лекционные занятия №1 Целеполагание в коммерческой деятельности	2		1
	2	Практические занятия №1 Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация.	2		2
	3	Практические занятия №2 Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные.	2		2
	4	Лекционные занятия №2 Сущность и содержание коммерческой деятельности.	2		1
	5	Лекционные занятия №3 Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.	2		1
	6	Лекционные занятия №4 Сущность и содержание коммерческой деятельности.	2		1
	7	Практические занятия №3 Миссия и цель коммерческой деятельности.	2		2
	8	Практические занятия №4 Использование технологии SMART при постановке целей и планирования	2		2
	9	Практические занятия №5 Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	4		2
	10	Самостоятельная работа под руководством преподавателя Целеполагание в коммерческой деятельности	2		2
	11	Самостоятельная работа под руководством преподавателя Сущность и содержание коммерческой деятельности.	2		2
12	Самостоятельная работа под руководством преподавателя Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.	2	2		
Тема 2 Финансовый учет в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	
	1	Лекционные занятия №5 Банковская система в РФ	2		1
	2	Лекционные занятия №6 Налоговая система РФ	2		1
	3	Лекционные занятия №7 Финансовые продукты банковской системы	2		1
	4	Практическая подготовка №1 Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «ВТБ» и т.п.	2		2
	5	Практическая подготовка №2 Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	2		2
	6	Практическая подготовка №3 Финансовый учет в коммерческой деятельности.	2		2
	7	Самостоятельная работа под руководством преподавателя Банковская система в РФ	2		2
	8	Самостоятельная работа под руководством преподавателя Налоговая система РФ	2		2
9	Самостоятельная работа под руководством преподавателя Финансовые продукты банковской системы	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 Маркетинг отраслевого рынка	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	
	1	Лекционные занятия №8 Ключевые показатели эффективности работы специалиста	2		1
	2	Практическая подготовка №4 Ценообразование на рабочем месте специалиста	2		2
	3	Практическая подготовка №5 Разработка уникального торгового предложения (УТП)	2		2
	4	Практическая подготовка №6 Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты	2		2
	5	Лекционные занятия №9 Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	2		1
	6	Самостоятельная работа под руководством преподавателя Ключевые показатели эффективности работы специалиста	2		2
	7	Самостоятельная работа под руководством преподавателя Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	2		2
Тема 4 Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты	Содержание учебного материала			ОК 01., ОК 02., ОК 03., ОК 04.	
	1	Практическая подготовка №7 Привлечение и удержание клиента	2		2
	2	Лекционные занятия №10 Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем.	2		1
	3	Практическая подготовка №8 Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью.	2		2
	4	Практическая подготовка №9 Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка.	2		2
	5	Лекционные занятия №11 Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	2		1
	6	Практическая подготовка №10 Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях	2		2
	7	Самостоятельная работа под руководством преподавателя Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем.	2		2
	8	Самостоятельная работа под руководством преподавателя Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	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:

Лаборатория информационного обеспечения профессиональной деятельности;
Лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности;
Лаборатория информатики и информационных технологий:

1. Доска (1 шт.)
2. Стол (20 шт.)
3. Стул (20 шт.)
4. Персональные компьютеры, объединенные в локальную сеть, с подключением к сети «Интернет» (16 шт.)
5. Клавиатура (16 шт.)
6. Компьютерная мышь (16 шт.)
7. Монитор (16 шт.)

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные печатные издания

1. Гарнов, А. П. Основы финансовой грамотности : учебное пособие / А.П. Гарнов. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 211 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-020229-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2225205>

3.2.2. Дополнительные источники

1. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 260 с. - ISBN 978-5-394-05058-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083275>
2. Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательской деятельности : учебник / Ю. Б. Рубин. - 18-е изд., перераб. и доп. - Москва : Университет «Синергия», 2025. - 480 с. - (Университетская серия). - ISBN 978-5-4257-0593-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2224808>

3.2.3. Интернет-ресурсы

1. 1. Видео-уроки <http://www.fgramota.org/video/?video=avto>
2. 2. Электронная книга и финансовая игра <http://www.fgramota.org>
3. 3. Центральный Банк Российской Федерации <https://cbr.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
Умение		
Определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей	Применять умения при определении выгоды использования различных продуктов банков для различных целей	Оценка выполнения заданий
Регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации	Применять умения при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации	Оценка выполнения заданий
Ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов	Применять умения при постановке цели по технологии SMART	Оценка выполнения заданий
Разрабатывать собственное уникальное торговое предложение	Применять умения при разработке собственного уникального торгового предложения	Оценка выполнения заданий
Анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям	Применять умения при анализе эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям	Оценка выполнения заданий
Привлекать и удерживать клиентов	Умение привлекать и удерживать клиентов	Оценка выполнения заданий
Составлять план собственного профессионального развития	Применять умения при составлении плана собственного профессионального развития	Оценка выполнения заданий
Знание		
Понятие коммерческой деятельности Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе	Применять знания о реализации коммерческой деятельности Применять знания о реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе	Устный опрос
Система продаж, ценообразование, прейскурант	Демонстрировать знания о способах продвижения услуг специалиста индустрии красоты	Устный опрос
Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий	Демонстрировать знания о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий	Устный опрос
Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты	Демонстрировать знания о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты	Устный опрос
Банковское обслуживание Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты)	Применять знания о банковском обслуживании Применять знания о налогах	Устный опрос

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

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Умение		
Определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практическим занятиям №1-6
Регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практическим занятиям №1-6

Результаты обучения	Коды компетенций	Фонды оценочных средств
Ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практическим занятиям №1-6
Разрабатывать собственное уникальное торговое предложение	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практической подготовке №1-6
Анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практической подготовке №1-6
Привлекать и удерживать клиентов	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практической подготовке №1-6
Составлять план собственного профессионального развития	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практической подготовке №1-6
Знание		
Понятие коммерческой деятельности Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практическим занятиям №1-6
Система продаж, ценообразование, прейскурант	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практической подготовке №2-4
Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практической подготовке №5-6
Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практической подготовке №1-2
Банковское обслуживание Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты)	ОК 04., ОК 03., ОК 02., ОК 01.	Задания к практическим занятиям №1-6

Вопросы к самостоятельной работе указаны в методических указаниях к по дисциплине Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты для обучающихся специальности "Технологии индустрии красоты". Ставрополь, 2025 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, 2025