

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ  
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»  
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСКУССТВА,  
ДИЗАЙНА И СФЕРЫ УСЛУГ

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОП.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ**

по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты  
(направленность подготовки Эстетическая косметология)

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технология индустрии красоты (направленность подготовки Эстетическая косметология) утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 26.08.2022., № 775, и ПООП, зарегистрированной в федеральном реестре примерных образовательных программ СПО Министерства образования и науки Российской Федерации ФГБОУ ДПО ИРПО № П-40 от 08.02.2023г.

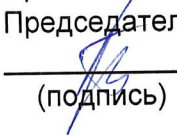
Разработчик: Ю.М. Первова, преподаватель высшей квалификационной категории

ОДОБРЕНО

На заседании ПЦК ИКиМ

Протокол № 10А от 30.05.2023

Председатель ПЦК

 С.С.Пискулина

(подпись)

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.02 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

## 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
<p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;</p> <p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;</p> <p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;</p> <p>ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;</p> <p>ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».</p> <p>ЛР 15 Проявляющий креативные инициативы в предпринимательской деятельности</p> <p>ЛР 21 Производящий расчет стоимости оказанной услуги</p>	<p>Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов;</li> <li>– регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации;</li> <li>– определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей;</li> <li>– разрабатывать собственное уникальное торговое предложение;</li> <li>– анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;</li> <li>– привлекать и удерживать клиентов</li> <li>– составлять план собственного профессионального развития</li> </ul>	<p>Понятие коммерческой деятельности</p> <p>Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.</p> <p>Банковское обслуживание</p> <p>Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты).</p> <p>Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р</p> <p>Система продаж, ценообразование, преysкурant</p> <p>Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</p>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы <sup>1</sup>	86
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем <sup>2</sup>	86
в том числе:	
теоретическое обучение	60
лабораторные занятия	-
практические занятия	26
курсовая работа (проект)	-
Самостоятельная работа	-
Промежуточная аттестация дифференцированный зачет	

---

<sup>1</sup> Объем образовательной программы включает в себя суммарную учебную нагрузку во взаимодействии с педагогом + самостоятельная работа

<sup>2</sup> Суммарная учебная нагрузка не учитывает количество часов, выделяемых на самостоятельную работу

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		16	ОК 01–04 ЛР 4, 15, 21
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	2	
	1. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация.		
Тема 1.2 Модели потребления салонных услуг	Содержание учебного материала	2	
	1. Модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные.		
Тема 1.3 Организационно-правовые формы	Содержание учебного материала	2	
	1. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.		
Тема 1.4 Миссия организации	Содержание учебного материала	2	
	1. Понятие миссии. Миссия и цель коммерческой деятельности.		
Тема 1.5 Микросреда организации	Содержание учебного материала	4	
	1. Понятие микросреды. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования. SWOT, PEST, SNW - анализы	4	
	Тематика практических занятий		
	Практическое занятие № 1,2. Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности		26	
Тема 2.1 Банковская система в РФ	Содержание учебного материала	2	
	1. Понятие, функции и виды банков. Основные характеристики банковской системы.		
Тема 2.2 Финансовые продукты	Содержание учебного материала	2	
	1. Основные характеристики финансовых продуктов.		
Тема 2.3 Оценка и качество банковской системы	Содержание учебного материала	2	
	1. Понятие и виды. Современные методики рейтинговой оценки банков		
Тема 2.4 Виды банковских продуктов	Содержание учебного материала	2	
	1. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов		
Тема 2.5 Налоговая система	Содержание учебного материала	4	
	1. Понятие налоги. Работа налоговой системы в Российской Федерации. 2. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы.		
Тема 2.6 Виды налогов	Содержание учебного материала	2	
	1. Виды налогов для физических лиц. 2. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов		
Тема 2.7 Нормативное регулирование бухгалтерского учета	Содержание учебного материала	2	
	1. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения.		
Тема 2.8 Документооборот:	Содержание учебного материала	2	
	1. Документооборот: основные и электронные формы ведения		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
основные и электронные формы ведения документов.	документов.		
Тема 2.9 Виды систем налогообложения	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Понятие - виды деятельности по ОКВЭД, система налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, ПСН).	2	
Тема 2.10 Государственная регистрация юридических лиц	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками Российской Федерации	2	
	<b>Тематика практических занятий</b>	4	
	Практическое занятие № 3. Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»	2	
	Практическое занятие № 4. Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	2	
	<b>Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка</b>	24	
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	<b>Содержание учебного материала</b> 1. 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).	2	



Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 3.2 Планирование рабочего времени	Содержание учебного материала	2	
	1. Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени.		
Тема 3.3 Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты	Содержание учебного материала	2	
	1. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения		
Тема 3.4 Ценообразование на рабочем месте специалиста	Содержание учебного материала	2	
	1. Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов		
Тема 3.5 Товарная матрица услуг	Содержание учебного материала	2	
	1. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей.		
Тема 3.6 Принципы и правила системы продаж	Содержание учебного материала	2	
	1. Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг.		
	Тематика практических занятий	12	
	Практическое занятие № 5. Формирование УТП для отстройки от конкурентов Распространенные ошибки при составлении УТП	2	
	Практическое занятие № 6, 7. Разработка уникального торгового предложения (УТП)	4	
	Практическое занятие № 8. Анализ выбранной территории для реализации	2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
	коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты		
	Практическое занятие № 9. Политика ценообразования.	2	
	Практическое занятие № 10. Составление Прейскуранта	2	
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		20	
Тема 4.1. Привлечение клиента	Содержание учебного материала	2	
	1. Клиентоориентированность. Типы клиентов		
Тема 4.2 Клиентская база	Содержание учебного материала	2	
	1. Правила обслуживания клиентов. Создание клиентской базы.		
Тема 4.3. Удержание клиента	Содержание учебного материала	4	
	1. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем. Основы рекламы и пиара специалиста.		
Тема 4.4 Омникальный менеджмент	Содержание учебного материала	2	
	1. Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью. Управление публичным мнением о специалисте, репутация.		
Тема 4.5 Развитие коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	4	
	1. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. 2. Повышение квалификации и освоение новых компетенций		
	Тематика практических занятий	6	
	Практическое занятие № 11. Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	2	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
	Практическое занятие № 12,13. Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях. Зачет	4	
<b>Всего:</b>		<b>86</b>	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

Кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности: посадочные места по количеству обучающихся, рабочее место преподавателя, доска учебная, магнитная доска, мультимедийный проектор с экраном, программное обеспечение, компьютер, дидактические пособия, видеофильмы по различным темам.

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

3.1.1. Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

##### **3.2.1. Основные печатные издания**

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

##### **3.2.2. Основные электронные 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> (дата обращения: 03.04.2022). — Текст : электронный.

2. Синяева, И. М. Маркетинг услуг / Синяева И.М., Романенкова О.Н., Синяев В.В., - 2-е изд. - Москва :Дашков и К, 2017. - 252 с.: ISBN 978-5-394-02723-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/430570> (дата обращения: 16.01.2022).

3. 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> (дата обращения: 16.01.2022). — Текст : электронный.

4. Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 154 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13794-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496684> (дата обращения: 03.04.2022).

##### **3.2.3. Дополнительные источники**

1. Видео-уроки <http://www.fgramota.org/video/?video=avto>
2. Электронная книга и финансовая игра <http://www.fgramota.org>
3. Центральный Банк Российской Федерации <https://cbr.ru>
4. Министерство финансов Российской Федерации <https://minfin.gov.ru/ru/>
5. Пенсионный фонд Российской Федерации <https://pfr.gov.ru>
6. Электронные издания (электронные ресурсы): Образовательная платформа «Юрайт» <https://urait.ru/>

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения <sup>3</sup>	Критерии оценки	Методы оценки
<b>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</b> Понятие коммерческой деятельности Реализация 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 Система продаж, ценообразование, прейскурант Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий	<b>Применять знания о</b> реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе <b>Применять знания о</b> налогах и банковском обслуживании <b>Демонстрировать знания о</b> ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий	<b>Тестирование по темам курса</b> Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ Предусмотренная форма дифференцированного зачета
<b>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</b> Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, 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 уникальное торговое предложение - анализировать эффективность	<b>Применять умения при:</b> - при постановке цели по технологии SMART, - при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации - при определении выгодности использования различных продуктов банков для различных целей. - при разработке собственного уникального торгового предложения - при привлечении и удержании клиентов - при анализе эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; - при составлении плана собственного профессионального развития	<b>Тестирование по темам курса</b> Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ Предусмотренная форма дифференцированного зачета

<sup>3</sup> В ходе оценивания могут быть учтены личностные результаты.

<p>специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;  - привлекать и удерживать клиентов  - составлять план собственного профессионального развития</p>		
<p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p>	<p>распознает задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте анализирует задачу и/или проблему и выделяет её составные части определяет этапы решения задачи выявляет и эффективно осуществляет поиск информации, необходимой для решения задачи и/или проблемы составляет план действия определяет необходимые ресурсы владеет актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах реализует составленный план оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p>	<p><b>Текущий контроль:</b>  Оценка решения задач при выполнении практических заданий</p>
<p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p>определяет задачи для поиска информации определяет необходимые источники информации планирует процесс поиска; структурирует получаемую информацию выделяет наиболее значимое в перечне информации оценивает практическую значимость результатов поиска оформляет результаты поиска, применяет средства информационных технологий для решения профессиональных задач использует современное программное обеспечение использует различные цифровые средства для</p>	<p><b>Текущий контроль:</b>  Оценка решения задач при выполнении практических заданий</p>

	решения профессиональных задач	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применяет современную научную профессиональную терминологию определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования выявляет достоинства и недостатки коммерческой идеи презентует идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформляет бизнес-план рассчитывает размеры выплат по процентным ставкам кредитования определяет инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности презентует бизнес-идею определяет источники финансирования	<b>Текущий контроль:</b> Оценка решения задач при выполнении практических заданий
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	организует работу коллектива и команды взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	<b>Текущий контроль:</b> Оценка решения задач при выполнении практических заданий
ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».	Проявляет и демонстрирует уважение к людям труда, осознает ценность собственного труда. Формирует в сетевой среде личностно и профессиональный конструктивный «цифровой след».	<b>Текущий контроль:</b> Оценка при выполнении практических заданий
ЛР 15 Проявляющий креативные инициативы в предпринимательской деятельности	Проявляет креативные инициативы в предпринимательской деятельности	
ЛР 21 Производящий расчет стоимости оказанной услуги	Производит расчет стоимости оказанной услуги	