

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Колледж дизайна, сервиса и права»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

2023г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности **43.02.17 Технологии индустрии красоты**, примерной программы учебной дисциплины, учебного плана специальности. Является частью ППССЗ образовательного учреждения.

Организация-разработчик: ЧПОУ «Колледж дизайна, сервиса и права»

Разработчик:

Безуглая М.А., преподаватель ЧПОУ «Колледж дизайна, сервиса и права»

ЧПОУ «Колледж дизайна, сервиса и права», 2023г.

©Безуглая М.А., 2023г.

СОДЕРЖАНИЕ

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

1.1 Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

1.2 Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: дисциплина относится к дисциплинам общепрофессионального цикла.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии общих компетенций ОК 01 – ОК 04.

1.3 Цели и планируемые результаты освоения учебной дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Код ПК, ОК, ЛР	Умения	Знания
ОК 1 - ОК 4 ОК 01: ЛР5, ЛР6, ЛР7, ЛР9, ЛР13, ЛР14, ЛР16 ОК 02: ЛР2, ЛР4, ЛР10 ОК 03: ЛР1, ЛР2, ЛР4, ЛР5, ЛР12 ОК 04: ЛР2, ЛР3, ЛР7, ЛР8, ЛР11, ЛР15 ЛР2, ЛР3, ЛР4, ЛР 5, ЛР6, ЛР7, ЛР9, ЛР10, ЛР11, ЛР13, ЛР14 - ЛР16	<ul style="list-style-type: none">– 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 специалиста	<ul style="list-style-type: none">– 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.

	индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; – привлекать и удерживать клиентов; – составлять план собственного профессионального развития.	
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной нагрузки	110
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	52
<i>в том числе:</i>	
теоретическое обучение (урок, лекция)	60
практические занятия	26
Самостоятельная работа	24
<i>Промежуточная аттестация в форме экзамена</i>	

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, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов / в. т.ч. в форме практической подготовки		Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
		3	4	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Раздел 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности		18	8	
Тема 1.1 Целеполагание в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	16	8	ОК 1 - ОК 4 ЛР2, ЛР3, ЛР4, ЛР 5, ЛР6, ЛР7, ЛР9, ЛР10, ЛР11, ЛР13- ЛР16
	1. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация.	2	-	
	2. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные.	2	2	
	3. Сущность и содержание коммерческой деятельности.	2	-	
	4. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.	2	2	
	5. Миссия и цель коммерческой деятельности.	2	-	
	6. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования.	2	2	
	Практические занятия	4	2	
	Практическое занятие № 1. Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты.	4	2	
Самостоятельная работа обучающихся	2	-		
1. Подготовка сообщений по теме «Отраслевая структура сферы сервиса»; «Социальные предпосылки возникновения и развития сервисной деятельности»; «Возникновение и развитие сервиса в России».	2			
Раздел 2 Финансовый учет в коммерческой деятельности		50	26	
Тема 2.1 Банковская система в РФ	Содержание учебного материала	10	6	ОК 1 - ОК 4 ЛР2, ЛР3, ЛР4, ЛР 5, ЛР6, ЛР7, ЛР9, ЛР10, ЛР11, ЛР13- ЛР16
	1. Основные характеристики банковской системы.	2	-	
	2. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов. Оценка добросовестности банка.	2	2	
	3. Основные характеристики финансовых продуктов.	2	-	
	Практические занятия	4	4	
	Практическое занятие № 2. Происхождение денег (монет, бумажных и символических денег): предпосылки появления, этапы, историческое значение.	2	2	
	Практическое занятие № 3. Банковская система России: история становления, основные принципы функционирования, структура.	2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	4	-	

	2. Подготовка реферата: «Центральный банк РФ и его роль в экономике страны».	2		
	3. Проработка конспекта по теме «Банки России: тенденции и особенности развития».	2		
Тема 2.2 Налоговая система	Содержание учебного материала	14	12	ОК 1 - ОК 4 ЛР2, ЛР3, ЛР4, ЛР 5, ЛР6, ЛР7, ЛР9, ЛР10, ЛР11, ЛР13- ЛР16
	1. Понятие налоги. Работа налоговой системы в РФ. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы.	2	-	
	2. Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. система налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, ПСН).	2	2	
	3. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения Документооборот: основные и электронные формы ведения документов.	2	2	
	4. Понятие «Виды деятельности по ОКВЭД». Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов.	2	2	
	5. Взаимодействие коммерческого предприятия с банками РФ.	2	2	
	Практические занятия	4	4	
	Практическое занятие № 4. Отличительные черты развития налоговой системы в России (перечислить). Анализ Федерального закона «О государственном бюджете РФ» на текущий год.	2	2	
	Практическое занятие № 5. SWOT-анализ действующей налоговой системы РФ.	2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	4		
	4. Составление глоссария по теме: «Налоговая система РФ».	2	-	
5. Подготовка сообщения по теме: «Фискальная (налоговая) политика и ее роль в стабилизации экономики».	2			
Тема 2.3 Финансовые продукты банковской системы	Содержание учебного материала	14	8	ОК 1 - ОК 4 ЛР2, ЛР3, ЛР4, ЛР 5, ЛР6, ЛР7, ЛР9, ЛР10, ЛР11, ЛР13- ЛР16
	1. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность).	2	-	
	2. Сбор и анализ информации о кредитных продуктах. Хранение, обмен и перевод денег - банковские операции для физических и юридических лиц.	2	2	
	3. Чтение и анализ кредитного договора. Кредитная история. Понятие микрозайма. Уменьшение стоимости кредита. Кредит как часть финансового плана. Типичные ошибки при использовании кредита.	2	-	
	4. Виды платежных средств. Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др. Инструменты денежного рынка.	2	2	
	5. Формы дистанционного банковского обслуживания. Правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом.	2	2	
	Практические занятия	4	4	
	Практическое занятие № 6. Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ».	2	2	
	Практическое занятие № 7. Оценка добросовестности банка. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов	2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	4		
	6. Составление глоссария по теме: «Финансовые продукты банковской системы».	2	-	

	7. Подготовка презентаций по теме: «Ценные бумаги и их виды», «Возникновение и эволюция денег на Руси».	2		
Раздел 3 Маркетинг отраслевого рынка		28	12	
Тема 3.1 Ключевые показатели эффективности работы специалиста	Содержание учебного материала	12	6	ОК 1 - ОК 4 ЛР2, ЛР3, ЛР4, ЛР 5, ЛР6, ЛР7, ЛР9, ЛР10, ЛР11, ЛР13- ЛР16
	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	2	
	2. Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени.	2	-	
	3. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста.	2	2	
	4. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения.	2	2	
	Практическое занятие	4	-	
	Практическое занятие № 8. Семинар по теме: «Маркетинг как наука, философия и искусство».	2	-	
	Практическое занятие № 9. Семинар по теме: «Маркетинг в XX и в XXI веке: общее и особенное»	2	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	4		
	8. Подготовка презентации по теме: «Маркетинг в цифровую эпоху: сущность и проблемы».	2	-	
9. Разработка и представление кейса «Рынок услуг сферы красоты».	2			
Тема 3.2 Ценообразование на рабочем месте специалиста	Содержание учебного материала	10	6	ОК 1 - ОК 4 ЛР2, ЛР3, ЛР4, ЛР 5, ЛР6, ЛР7, ЛР9, ЛР10, ЛР11, ЛР13- ЛР16
	1. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей.	2	-	
	2. Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг.	2	-	
	3. Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов.	2	2	
	Практические занятия	4	4	
	1. Практическое занятие № 10. Разработка анкеты и проведение опроса потребителей. Выполнение маркетингового исследования и анализ результатов собранной информации.	2	2	
	2. Практическое занятие № 11. Разработка новых видов услуг и форм обслуживания.	2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2		
10. Рассчитать прейскурант предприятия сферы индустрии красоты в соответствии с алгоритмом.	2	-		
Раздел 4 Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		14	6	
Тема 4.1 Привлечение и удержание клиента	Содержание учебного материала	10	6	ОК 1 - ОК 4 ЛР2, ЛР3, ЛР4, ЛР 5, ЛР6, ЛР7, ЛР9, ЛР10,
	1. Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов.	2	2	
	2. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем. Основы рекламы и пиара специалиста.	2	-	

	3.	Понятие «омниканальность». Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью.	2	-	ЛР11, ЛР13- ЛР16
	4.	Управление публичным мнением о специалисте, репутация. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. Повышение квалификации и освоение новых компетенций.	2	2	
	Практические занятия		2	2	
	Практическое занятие № 12. Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях. Оформление официальной страницы специалиста индустрии красоты в социальных сетях.		2	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		4		
	11. Выполнение индивидуальных заданий-эссе** на тему: «Реклама в XXI веке – что нового?», «Повторение – мать учения» в рекламе: тенденции и опасности», «Печатные СМИ: проблемы XXI века», «Интернет и реклама сегодня, и вчера», «Реклама на улице и на транспорте как грань между раздражением, развлечением и этикой», «Реклама на радио и телевидении: метод продвижения или зомбирование?»		2	-	
	12. Подготовка реферата на тему: «Технологии продвижения услуг для индустрии красоты»		2		
Промежуточная аттестация - экзамен					
Всего:			110	52	

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

кабинет организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты, оснащенный оборудованием:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- фонд слайдовых презентаций.

технические средства обучения:

- компьютер, экран, проектор.

3.2 Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

Федеральные законы:

Закон «О защите прав потребителей» N2300-1 от 07.02.1992 (с изм. и доп.)

Подзаконные акты:

1. Правила бытового обслуживания населения в Российской Федерации / Утв. Постановлением Правительства РФ от 15.08.97 №1025 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 02.10.1999 N 1104, от 30.09.2000 N 742, от 01.02.2005 N 49, от 04.10.2012 N 1007)

Основные источники:

1. Пястолов, С.М., Основы экономики, менеджмента и маркетинга. Практикум. : учебно-практическое пособие / С.М. Пястолов. — Москва : КноРус, 2022. — 193 с. — ISBN 978-5-406-09290-3. — URL:<https://book.ru/book/942833>— Текст : электронный.

2. Грибов, В.Д. Основы экономики, менеджмента и маркетинга : учебное пособие / Грибов В.Д. — Москва : КноРус, 2023. — 224 с. ISBN 978-5-406-10684-6. — URL: <https://book.ru/book/946262> — Текст : электронный

3. Беляев, В.И. Основы маркетинга сферы услуг : учебник / Беляев В.И., Бутакова М.М., Бутакова Е.В., Пяткова О.Н. — Москва : КноРус, 2022. — 215 с. — ISBN 978-5-406-09516-4. — URL: <https://book.ru/book/943172>. — Текст : электронный.

4. Рычкова, Н.В. Основы маркетинга сферы услуг (для специальности "Парикмахерское искусство") : учебник / Рычкова Н.В. — Москва : КноРус, 2020. — 209 с. — ISBN 978-5-406-07587-6. — URL: <https://book.ru/book/934009> — Текст : электронный

Дополнительные источники:

1. Пястолов, С.М. Основы экономики, менеджмента и маркетинга е-Приложение : учебник / Пястолов С.М. — Москва : КноРус, 2021. — 246 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-01741-8. — URL: <https://book.ru/book/935748> — Текст : электронный.

2. Рычкова, Н.В. Основы маркетинга сферы услуг (для специальности "Парикмахерское искусство") : учебник / Рычкова Н.В. — Москва : КноРус, 2020. — 209 с. — ISBN 978-5-406-07587-6. — URL: <https://book.ru/book/934009> — Текст : электронный.

3. Беляев, В.И. Основы маркетинга сферы услуг : учебник / Беляев В.И., Бутакова М.М., Бутакова Е.В., Пяткова О.Н. — Москва : КноРус, 2020. — 215 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-07098-7. — URL: <https://book.ru/book/934313> — Текст : электронный..

4. Грибов, В.Д. Основы маркетинга сферы услуг : учебное пособие / Грибов В.Д. — Москва : КноРус, 2019. — 168 с. — (СПО). — ISBN 978-5-406-06869-4. — URL: <https://book.ru/book/930999> — Текст : электронный. Угринович, Н.Д., Информатика : учебник / Н.Д. Угринович. — Москва : КноРус, 2022. — 377 с. — ISBN 978-5-406-09590-4. — URL: <https://book.ru/book/943211>. — Текст : электронный.

5. Маркетинг [Текст] : теория и практика / под ред. С. В. Карповой. - М. : Юрайт, 2012. - 408 с. Филимонова, Е.В., Информатика и информационные технологии в профессиональной деятельности : учебник / Е.В. Филимонова. — Москва : КноРус, 2022. — 213 с. — ISBN 978-5-406-09535-5. — URL: <https://book.ru/book/943183>. — Текст : электронный.

6. Орлова, А., Мовилло В. Женщина в красивом бизнесе : Как организовать и привести к успеху предприятие индустрии красоты / Орлова А., Мовилло В. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008

7. Захарова, И.В., Маркетинг : учебное пособие / И.В. Захарова. — Москва : КноРус, 2023. — 202 с. — ISBN 978-5-406-10761-4. — URL: <https://book.ru/book/947117> (дата обращения: 12.10.2022). — Текст : электронный. Япарова, Ю.А., Информационные технологии. Практикум с примерами решения задач : учебно-практическое пособие / Ю.А. Япарова. — Москва : КноРус, 2022. — 226 с. — ISBN 978-5-406-09774-8. — URL: <https://book.ru/book/943670>. — Текст : электронный.

Интернет-ресурсы:

1. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/>

1. Тематический портал «Маркетинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing.web-3.ru>

2. Журнал «Новый маркетинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://new-marketing.ru>

3. Журнал «Маркетинг и маркетинговые исследования» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grebennikoff.ru/product/3/>

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
знания		
<ul style="list-style-type: none"> – 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. 	<p style="text-align: center;">Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – знает понятие коммерческой деятельности; – содержание и формы реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе; – содержание и формы банковского обслуживания, понятие налогов и налоговых вычетов, их виды; – знает ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р; – знает систему продаж, ценообразование, прейскурант; – знает пути и принципы продвижения услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий. 	<p>Методы устного, тестового контроля знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оценка выступления с докладом, сообщением, презентацией; – оценка выполнения практического задания (работы).
умения		
<ul style="list-style-type: none"> – 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 специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; – привлекать и удерживать клиентов; – составлять план собственного профессионального развития. 	<p style="text-align: center;">Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – применяет знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития; – умеет ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов; – умеет регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации; – определяет выгодность использования различных продуктов банков для различных целей; – разрабатывает собственное уникальное торговое предложение; – анализирует эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; – умеет привлекать и удерживать клиентов; – составляет план собственного профессионального развития. 	<p>Методы устного, практического, тестового контроля умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> – экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ.