

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«КОЛЛЕДЖ «КРАСНОСЕЛЬСКИЙ»**

РАССМОТРЕНО И ПРИНЯТО

на заседании Педагогического Совета
СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

Протокол № 6 от 07.06.2024 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор СПб ГБПОУ
«Колледж «Красносельский»

_____ Г.И. Софина

« _____ » _____ 2024 г.

Приказ № 101-осн. от 07.06.2024 г.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ПО ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

по дисциплине

ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

для обучающихся по специальности

43.02.17 Технологии индустрии красоты

СОГЛАСОВАНО:

Санкт-Петербург
2024 г.

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

На заседании МК СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

Протокол № _____ от _____ 2024 г.

Председатель МК _____ Н.В. Медведева

Организация-разработчик: СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

Разработчик: Борисова О.О., преподаватель спецдисциплин.

Методические указания к практическим занятиям являются частью основной профессиональной образовательной программы СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

Укрупненная группа специальностей 43.00.00 Сервис и туризм.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №1

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №2

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №3

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №4

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №5

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №6

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №7

ВВЕДЕНИЕ

Методические рекомендации предназначены для обучающихся Колледжа, изучающих учебную дисциплину «ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

Методические рекомендации включают в себя учебную цель, перечень образовательных результатов, заявленных во ФГОС СПО, задачи, обеспеченность занятия, краткие теоретические и учебно-методические материалы по теме, вопросы для закрепления теоретического материала, задания для практической работы и инструкцию по ее выполнению, методику анализа полученных результатов, порядок и образец отчета о проделанной работе.

Учебные материалы к каждому из занятий включают контрольные вопросы, задания. Пособие содержит также список рекомендуемой литературы – основной, дополнительной и справочной, которая может использоваться обучающимися не только при подготовке к практическим занятиям, но и при написании рефератов.

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ раздела, темы	Тематика практического занятия	Кол-во часов
2 курс 4 семестр		
Раздел 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности		
Тема 1.1.	Практическое занятие №1. Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	4
3 курс 5 семестр		
Тема 2.1.	Практическое занятие №2. Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»	4
Тема 2.2.	ПЗ №3 Изучение кредитного договора. Расчет общей стоимости покупки при приобретении в кредит.	4
Тема 2.3.	ПЗ №4 Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	4
Раздел 3		
Тема 3.1.	ПЗ № 5 Разработка уникального торгового предложения (УТП)	4
Тема 3.2.	ПЗ № 6 Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты	4
Тема 3.3.	ПЗ № 7 Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	2
	Всего	26

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

ТЕМА: Целеполагание в коммерческой деятельности

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №1

Наименование занятия: *Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты*

Количество часов -4 ч.

Цели работы: научиться применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты.

Оборудование: раздаточный материал

Форма организации занятия: индивидуальная

Форма отчетности по занятию – выполненная схема, письменные ответы на вопросы.

Порядок выполнения:

ЗАДАНИЕ 1.

Изучить понятие технологии SMART, ответить на вопросы.

1. Что такое технологии SMART?
2. Как они применяются в индустрии красоты?

ЗАДАНИЕ 2.

Определите организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.

ЗАДАНИЕ 3.

Какова миссия и цель коммерческой деятельности?

Сделайте вывод.

Форма отчета: письменно выполненные задания.

Место проведение: кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

Оснащение и вспомогательные средства:

- 1.Опорные конспекты;
2. Канцелярские принадлежности.

Критерии оценки:

- ✓ Вы правильно выполнили задание, чисто и без ошибок -5 (отлично)
- ✓ Вы не смогли выполнить 1-2 элемента задания, работа выполнена аккуратно - 4 (хорошо)
- ✓ Работа выполнена неаккуратно, технологически не правильно - 3 (удовлетворительно)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №2

ТЕМА: Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»

Цель:

Изучить этапы регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»

Оборудование:

раздаточный материал, канцелярские принадлежности.

Форма организации занятия:

индивидуальная Форма отчетности по занятию – выполненная схема, письменные ответы на вопросы.

Порядок выполнения:

Задание № 1 Сбор и анализ информации о кредитных продуктах.

Задание № 2 Кредит как часть финансового плана.

Задание № 3 Инструменты денежного рынка.

Сделать вывод. Форма отчета: письменно выполненные задания.

Место проведение:

кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

Оснащение и вспомогательные средства:

1. Опорные конспекты;
2. Канцелярские принадлежности.

Критерии оценки:

- ✓ Вы правильно выполнили задание, чисто и без ошибок -5 (отлично)
- ✓ Вы не смогли выполнить 1-2 элемента задания, работа выполнена аккуратно - 4 (хорошо)
- ✓ Работа выполнена неаккуратно, технологически не правильно - 3 (удовлетворительно)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №3

ТЕМА: Заполнение документов по расчетно-кассовой операции

Цель:

Изучить особенности заполнения документов по расчетно-кассовой операции

Оборудование:

раздаточный материал, канцелярские принадлежности.

Форма организации занятия:

индивидуальная Форма отчетности по занятию – выполненная схема, письменные ответы на вопросы.

Порядок выполнения:

Задание № 1 Хранение, обмен и перевод денег – банковские операции для физических и юридических лиц.

Задание № 2 Виды платежных средств

Задание № 3 Инструменты денежного рынка.

Сделать вывод. Форма отчета: письменно выполненные задания.

Место проведения:

кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

Оснащение и вспомогательные средства:

1. Опорные конспекты;
2. Канцелярские принадлежности.

Критерии оценки:

- ✓ Вы правильно выполнили задание, чисто и без ошибок -5 (отлично)

- ✓ Вы не смогли выполнить 1-2 элемента задания, работа выполнена аккуратно - 4 (хорошо)
- ✓ Работа выполнена неаккуратно, технологически не правильно - 3 (удовлетворительно)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №4

ТЕМА: Разработка уникального торгового предложения (УТП)

Цель:

Изучить этапы регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»

Оборудование:

раздаточный материал, канцелярские принадлежности.

Форма организации занятия:

индивидуальная Форма отчетности по занятию – выполненная схема, письменные ответы на вопросы.

Порядок выполнения:

Задание № 1 Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста

Задание № 2 Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени.

Сделать вывод. Форма отчета: письменно выполненные задания.

Место проведение:

кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

Оснащение и вспомогательные средства:

1. Опорные конспекты;
2. Канцелярские принадлежности.

Критерии оценки:

- ✓ Вы правильно выполнили задание, чисто и без ошибок -5 (отлично)
- ✓ Вы не смогли выполнить 1-2 элемента задания, работа выполнена аккуратно - 4 (хорошо)
- ✓ Работа выполнена неаккуратно, технологически не правильно - 3 (удовлетворительно)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №5

ТЕМА: Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты

Цель:

Изучить анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты

Оборудование:

раздаточный материал, канцелярские принадлежности.

Форма организации занятия:

индивидуальная Форма отчетности по занятию – выполненная схема, письменные ответы на вопросы.

Порядок выполнения:

Задание № 1 Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения

Сделать вывод. Форма отчета: письменно выполненные задания.

Место проведения:

кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

Оснащение и вспомогательные средства:

1. Опорные конспекты;
2. Канцелярские принадлежности.

Критерии оценки:

- ✓ Вы правильно выполнили задание, чисто и без ошибок -5 (отлично)
- ✓ Вы не смогли выполнить 1-2 элемента задания, работа выполнена аккуратно - 4 (хорошо)
- ✓ Работа выполнена неаккуратно, технологически не правильно - 3 (удовлетворительно)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №6

ТЕМА Политика ценообразования. Составление Прейскуранта

Цель:

Изучить ценообразование, составление прейскуранта.

Оборудование:

раздаточный материал, канцелярские принадлежности.

Форма организации занятия:

индивидуальная Форма отчетности по занятию – выполненная схема, письменные ответы на вопросы.

Порядок выполнения:

Задание № 1 Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей.

Задание №2 Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг.

Задание №3 Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов

Сделать вывод. Форма отчета: письменно выполненные задания.

Место проведения:

кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

Оснащение и вспомогательные средства:

1. Опорные конспекты;
2. Канцелярские принадлежности.

Критерии оценки:

- ✓ Вы правильно выполнили задание, чисто и без ошибок -5 (отлично)

- ✓ Вы не смогли выполнить 1-2 элемента задания, работа выполнена аккуратно - 4 (хорошо)
- ✓ Работа выполнена неаккуратно, технологически не правильно - 3 (удовлетворительно)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №7

ТЕМА Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации

Цель:

: Изучить методы привлечения и удержания клиентов

Оборудование:

раздаточный материал, канцелярские принадлежности.

Форма организации занятия:

индивидуальная Форма отчетности по занятию – выполненная схема, письменные ответы на вопросы.

Порядок выполнения:

Задание № 1 Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов

Задание №2 Основы рекламы и пиара специалиста.

Задание №3 Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнесмоделью.

Сделать вывод. Форма отчета: письменно выполненные задания.

Место проведение:

кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

Оснащение и вспомогательные средства:

1. Опорные конспекты;
2. Канцелярские принадлежности.

Критерии оценки:

- ✓ Вы правильно выполнили задание, чисто и без ошибок -5 (отлично)
- ✓ Вы не смогли выполнить 1-2 элемента задания, работа выполнена аккуратно - 4 (хорошо)
- ✓ Работа выполнена неаккуратно, технологически не правильно - 3 (удовлетворительно)

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №8

Тема: Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях

Цель: Изучить возможности соцсетей в продвижении специалиста индустрии красоты
Оборудование: раздаточный материал, канцелярские принадлежности.
Форма организации занятия: индивидуальная Форма отчетности по занятию – выполненная схема, письменные ответы на вопросы.
Порядок выполнения:

Задание № 1 Управление публичным мнением о специалисте, репутация.

Задание № 2 Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка.

Задание № 3 Повышение квалификации и освоение новых компетенци

Место проведение:

кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

Оснащение и вспомогательные средства:

1. Опорные конспекты;
2. Канцелярские принадлежности.

Критерии оценки:

- ✓ Вы правильно выполнили задание, чисто и без ошибок -5 (отлично)
- ✓ Вы не смогли выполнить 1-2 элемента задания, работа выполнена аккуратно - 4 (хорошо)
- ✓ Работа выполнена неаккуратно, технологически не правильно - 3 (удовлетворительно)

Список источников информации:

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительные источники:

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/>