

**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.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

**основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования
по специальности**

43.02.17 Технологии индустрии красоты

СОГЛАСОВАНО:

Санкт-Петербург
2024 г.

Рабочая программа учебной дисциплины «ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты, входящей в состав укрупненной группы специальностей 43.00.00 Сервис и туризм.

Организация-разработчик: СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

Разработчик: Борисова О.О., преподаватель спецдисциплин.

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

На заседании МК СПб ГБПОУ «Колледж «Красносельский»

Протокол № _____ от _____ 2024 г.

Председатель МК _____ Н.В. Медведева

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4. КОНТРОЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

1.3.1. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

.....

В том числе за счет изучения часов вариатива: *(если есть часы вариатива – см. пояснительную записку к учебному плану)*

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

.....

В том числе за счет изучения часов вариатива: *(если есть часы вариатива)*

1.3.2. Освоение учебной дисциплины способствует формированию следующих компетенций

Код	Наименование результата обучения
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по фи-нансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **96 часов**,

в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **48 часов**;
- практических занятий 48 часов;
- самостоятельной работы обучающегося - **часов**.

1.5. Количество часов из вариативной части на освоение рабочей программы дисциплины: - ч. (либо «отсутствуют»)

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	92
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	92
в том числе:	
- практические занятия	26
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	0
Промежуточная аттестация в форме <i>дифференцированный зачет</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 и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	Объем часов	Уровень освоения
РАЗДЕЛ 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности		14	
Тема 1.1 Целеполагание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	14	1-2
	1. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. 2. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные. 3. Сущность и содержание коммерческой деятельности. 4. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. 5. Миссия и цель коммерческой деятельности.	10	
	В том числе практических и лабораторных занятий:	4	
	ПЗ №1 Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	4	
РАЗДЕЛ 2 Финансовый учет в коммерческой деятельности		32	
Тема 2.1. Банковская система в РФ	Содержание учебного материала	10	1-2
	1. Оценка добросовестности банка. 2. Основные характеристики финансовых продуктов. 3. Основные характеристики банковской системы.	6	
	Практические занятия	4	
	ПЗ 2 Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»	4	
Тема 2.2. Финансовые продукты банковской системы	Содержание учебного материала	20	
	1. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов 2. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). 3. Сбор и анализ информации о кредитных продуктах. 4. Понятие микрозайма. Уменьшение стоимости кредита. Чтение и анализ	16	

	<p>кредитного договора.</p> <p>5. Кредитная история. Кредит как часть финансового плана. Типичные ошибки при использовании кредита.</p> <p>6. Хранение, обмен и перевод денег – банковские операции для физических и юридических лиц.</p> <p>7. Виды платежных средств. Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др. Инструменты денежного рынка.</p> <p>8. Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом</p>		
	Практические занятия	4	
	ПЗ №3 Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	4	
Тема 2.3. Налоговая система	Содержание учебного материала	12	
	<p>1. Понятие налоги. Работа налоговой системы в Российской Федерации.</p> <p>2. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Виды налогов для физических лиц.</p> <p>3. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов.</p> <p>4. Понятие - виды деятельности по ОКВЭД, система налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, ПСН).</p> <p>5. Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками Российской Федерации</p>	8	
	Практические занятия	4	
	ПЗ №4 Разработка уникального торгового предложения (УТП)	4	
РАЗДЕЛ 3. Маркетинг отраслевого рынка		28	
	Содержание учебного материала	10	
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	<p>1. Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 12 «Р» (Прейскурант, Место (Place), Продвижение, Подтверждения, Партнерство, Публичность, Позиционирование, Упаковка (Package), Процесс, Персонал).</p> <p>2. Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование</p>	6	

	<p>рабочего времени.</p> <p>3. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения</p>	
	Практические занятия	4
	ПЗ№ 5 Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты	4
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	Содержание учебного материала	10
	1. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей. 2. Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг. 3. Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов	6
	Практические занятия	4
	ПЗ№ 6 Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	
	Содержание учебного материала	12
Тема 3.3. Привлечение и удержание клиента	1. Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. 2. Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем. 3. Основы рекламы и пиара специалиста. Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью. Управление публичным мнением о специалисте, репутация. 4. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. 5. Повышение квалификации и освоение новых компетенций	10
	Практические занятия	2
	ПЗ№ 7 Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	2
	Дифференцированный зачет	2
Всего		92

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Оборудование учебного кабинета: Кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты», оснащенный в соответствии с п. 6.1.2.1 примерной образовательной программы по специальности.

Технические средства обучения: 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. Информационное обеспечение обучения:

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/>

3.3. Условия реализации рабочей программы для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями

В соответствии с Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» профессиональное образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется на основе данной программы, которая не требует адаптации, обучение происходит в общей группе, для лиц с соматическими нарушениями здоровья.

Для адаптации данной рабочей программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья предполагается:

- выбор методов обучения, обусловленный в каждом отдельном случае целям обучения, содержанием обучения, исходным уровнем знаний, умений, навыков, особенностями восприятия информации обучающимся;
- обеспечение обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья дополнительными печатными и электронными образовательными ресурсами;
- разработка, при необходимости, индивидуальных заданий и проведение дополнительных консультаций по их выполнению;
- проведение текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся с учетом особенностей их здоровья.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Контроль освоения умений и знаний (программы общеобразовательного цикла)

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<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"> - 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>ПЗ1 ПЗ 2 <i>ПЗ 3</i> <i>ПЗ4</i> <i>ПЗ5</i> <i>ПЗ6</i> <i>ПЗ7</i></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"> - 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>ПЗ1 ПЗ 2 <i>ПЗ 3</i> <i>ПЗ4</i> <i>ПЗ5</i> <i>ПЗ6</i> <i>ПЗ7</i></p>

4.2. Контроль освоения общих/ профессиональных компетенций (программы профессионального цикла)

Общие компетенции	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
-------------------	---------------------------------------	----------------------------------

ОК 01	Выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач, оценка их эффективности и качества	Текущий контроль: Экспертное наблюдение за проведением практических работ, ситуационные задачи Оценка процесса Итоговый контроль: дифференцированный зачет различных этапах учебной практики; При выполнении работ на различных этапах производственной практики; - при проведении контрольных работ, зачетов, экзаменов по междисциплинарным курсам, экзамена (квалификационного по модулю).
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	