

**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

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	92
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	92
в том числе:	
- практические занятия	26
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	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
<b>РАЗДЕЛ 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности</b>		<b>14</b>	
<b>Тема 1.1 Целеполагание коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>14</b>	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	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий:</b>	4	
	ПЗ №1 Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	4	
<b>РАЗДЕЛ 2 Финансовый учет в коммерческой деятельности</b>		<b>32</b>	
<b>Тема 2.1. Банковская система в РФ</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10</b>	1-2
	1. Оценка добросовестности банка. 2. Основные характеристики финансовых продуктов. 3. Основные характеристики банковской системы.	6	
	<b>Практические занятия</b>	4	
	ПЗ 2 Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»	4	
<b>Тема 2.2. Финансовые продукты банковской системы</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>20</b>	
	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>		
	<b>Практические занятия</b>	4	
	ПЗ №3 Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	4	
<b>Тема 2.3. Налоговая система</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>12</b>	
	<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	
	<b>Практические занятия</b>	4	
	ПЗ №4 Разработка уникального торгового предложения (УТП)	4	
<b>РАЗДЕЛ 3. Маркетинг отраслевого рынка</b>		<b>28</b>	
	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10</b>	
<b>Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста</b>	<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>	
	<b>Практические занятия</b>	4
	<b>ПЗ№ 5</b> Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты	4
<b>Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10</b>
	<p>1. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей.</p> <p>2. Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг.</p> <p>3. Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов</p>	6
	<b>Практические занятия</b>	4
	<b>ПЗ№ 6</b> Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	
	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>12</b>
<b>Тема 3.3. Привлечение и удержание клиента</b>	<p>1. Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы.</p> <p>2. Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем.</p> <p>3. Основы рекламы и пиара специалиста. Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью. Управление публичным мнением о специалисте, репутация.</p> <p>4. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка.</p> <p>5. Повышение квалификации и освоение новых компетенций</p>	10
	<b>Практические занятия</b>	2
	<b>ПЗ№ 7</b> Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	2
	Дифференцированный зачет	2
<b>Всего</b>		<b>92</b>



### 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"> <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>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"> <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>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	