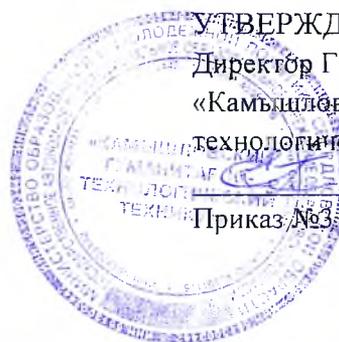


Министерство образования и молодежной политики Свердловской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение Свердловской
области

«КАМЫШЛОВСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ТЕХНИКУМ»



УТВЕРЖДАЮ:

Директор ГАПОУ СО

«Камышловский гуманитарно-
технологический техникум»

Е.Е. Бочкарева

Приказ №317-Од от 19.05.2023 г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**ОПД.05 «ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ»**

по специальности СПО

43.02.17 Технологии индустрии красоты

Форма обучения – очная

Срок обучения 2 года 10 месяцев на базе основного общего образования

Профиль получаемого профессионального образования:

социально-экономический

Рабочая программа учебной дисциплины ОПД.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» относится к профессиональному циклу основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования подготовки специалистов среднего звена по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты государственного автономного профессионального образовательного учреждения Свердловской области «Камышловский гуманитарно-технологический техникум» и разработана на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее - ФГОС СПО) по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты, утвержденного приказом Министерства просвещения РФ от 26 августа 2022 г. N 775, с учетом Примерной основной образовательной программы по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты (организатор-разработчик Федеральное учебно- методическое объединение в системе среднего профессионального образования по укрупненной группе профессий, специальностей 43.00.00 Сервис и туризм).

Рабочая программа рассмотрена и одобрена предметной (цикловой) комиссией общепрофессионального цикла

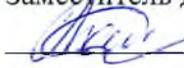
Разработчик: Карелина Кристина Евгеньевна - мастер производственного обучения ГАПОУ СО «КГТТ»

Рассмотрена на заседании предметно (цикловой) комиссии профессиональных дисциплин ГАПОУ СО «КГТТ»

Председатель ПЦК  Е.В. Чудинова

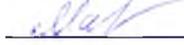
СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора по УПР

 Н.А. Польшдьева

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора по УМР

 Т.А. Мадыгина

СОДЕРЖАНИЕ

- 1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
- 2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
- 3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
- 4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОП.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК:

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 финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

| Код ПК, ОК | Умения | Знания |
|--------------|---|--|
| ОК 01– ОК 04 | <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 12 «Р»;- привлекать и удерживать клиентов;- составлять план собственного профессионального развития | <ul style="list-style-type: none">- понятие коммерческой деятельности;- реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работу на патентной основе;- банковское обслуживание;- налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты);- ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12 «Р»:- система продаж, ценообразование, прейскурант;- продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий |

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

| Вид учебной работы | Объем в часах |
|--|----------------------|
| Объем образовательной программы учебной дисциплины | 86 |
| в т.ч. в форме практической подготовки | 26 |
| в т. ч.: | |
| теоретическое обучение | 60 |
| практические занятия | 26 |
| самостоятельная работа | |
| Промежуточная аттестация - дифференцированный зачет | |

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся | Объем, акад. ч/ в том числе в форме практ. подгот., акад ч | Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы |
|--|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности | | 16 | |
| Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности | Содержание учебного материала | 12/4 | ОК 01-04 |
| | 1.Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные. 2.Сущность и содержание коммерческой деятельности; 3 Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. Миссия и цель коммерческой деятельности. 4.Использование технологии SMART при постановке целей и планирования. | 12 | |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | | |
| | Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты | 4 | |
| | Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности | 26 | |
| Тема 1.2. Банковская система в РФ | Содержание учебного материала | 22/4 | ОК 01-04 |
| | 1.Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. 2.Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов | 4 | |
| Тема 2.2. Налоговая система | Содержание учебного материала | | 8 |
| | 1.Понятие налоги. Работа налоговой системы в РФ. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. 2.Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения. 3 Документооборот: основные и электронные формы ведения документов. Понятие - виды деятельности по ОКВЭД, система налогообложения (ОСНО, УСН, ПСН, НПД) 4 Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том | | |

| | | | |
|---|--|-------|----------|
| | числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками РФ | | |
| Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы | Содержание учебного материала | | |
| | 1-Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). Сбор и анализ информации о кредитных продуктах. Понятие микрозайма. Уменьшение стоимости кредита. Чтение и анализ кредитного договора. Кредитная история. Кредит как часть финансового плана. Типичные ошибки при использовании кредита. Хранение, обмен и перевод денег – банковские операции для физических и юридических лиц. | 10 | |
| | 2.Виды платежных средств. Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др. Инструменты денежного рынка. | | |
| | 3.Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом | | |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | | |
| | Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ» и др. | 2 | |
| | Заполнение документов по расчетно-кассовой операции | 2 | |
| Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка | | 24 | |
| Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста | Содержание учебного материала | 12/12 | ОК 01-04 |
| | 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); Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста; индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения; самозанятого | 6 | |
| Тема 3.2. | Содержание учебного материала | | |

| | | | |
|---|---|----------|----------|
| Ценообразование на рабочем месте специалиста | Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии предпочтениями потребителей. Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг. Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов. | 6 | ОК 01-04 |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | | |
| | Разработка уникального торгового предложения (УТП) | 6 | |
| | Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты. | 2 | |
| | Политика ценообразования. Составление Прейскуранта. | 4 | |
| Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты | | 20 | |
| Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента | Содержание учебного материала | 14/6 | |
| | Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем. Основы рекламы и пиара специалиста. Понятие «омниканальность». Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью. 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 | 14 | |
| | В том числе практических и лабораторных занятий | 6 | |
| | Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации | 2 | |
| | Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях (Телеграм, В контакте и др.) | 2 | |
| Промежуточная аттестация – | | 2 | |
| Всего: | | 86 | |

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ 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:

посадочными местами по количеству обучающихся;

рабочим местом преподавателя,

доской учебной,

дидактическими пособиями;

программным обеспечением; видеofilmами;

видеооборудованием (мультимедийный проектор с экраном).

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд Техникума имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе.

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.

2. Манохин И.Е. Организация коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты : учебник / Г.В. Герасимова, И.Е. Манохин, ; — Москва : КноРус, 2022. — 264 с. — ISBN 978-5-406-00937-1

3.

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 | Критерии оценки | Методы оценки |
|--|--|---|
| <p>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</p> <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 12 «Р»</p> <p>Система продаж, ценообразование, прейскурант</p> <p>Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</p> | <p>Применять знания о реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе</p> <p>Применять знания о налогах и банковском обслуживании</p> <p>Демонстрировать знания о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12 «Р» о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий</p> | <p>Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p> |
| <p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</p> <p>Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития</p> | <p>Применять умения:</p> <ul style="list-style-type: none">- при постановке цели по технологии SMART;- при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации;- при определении выгоды использования различных продуктов банков для различных | <p>Оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p> |

| | | |
|--|--|--|
| <p>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>целей;</p> <ul style="list-style-type: none"> - при разработке собственного уникального торгового предложения - при привлечении и удержании клиентов; - при анализе эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12 «Р»; - при составлении плана собственного профессионального развития | |
|--|--|--|

5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЁННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ

| № п/п | № пункта рабочей программы | Дата внесения изменений и дополнений | До внесения изменений и дополнений | После изменений и дополнений | Дата и № протокола рассмотрения цикловой комиссией | Дата и № протокола рассмотрения методическим советом/ педагогическим советом |
|------------------|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 646116746743375933883833707902081325236681597676

Владелец Бочкарева Елена Еварестовна

Действителен с 03.03.2023 по 02.03.2024