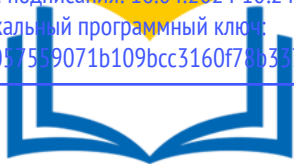


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Ивлиев Тимур Юрьевич  
Должность: Директор  
Дата подписания: 16.04.2024 10:24:47  
Уникальный программный ключ:  
85c057559071b109bсс3160f78b337f0ba948b3c



109439, г. Москва, ул. Волгоградский проспект,  
дом 138, корпус 3

Автономная некоммерческая организация  
профессионального образования  
**«Интерколледж»**  
(АНО ПО «Интерколледж»)

тел. 8 (495) 379-01-62  
Web-сайт: <http://intercollege.ru/>  
e-mail: [info@intercollege.ru](mailto:info@intercollege.ru)

## **Рабочая программа учебной дисциплины**

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

**Специальность 43.02.17 Технологии индустрии красоты**

ОДОБРЕНА

Предметно-цикловой комиссией  
дисциплин Технологии индустрии  
красоты

Разработана на основе Федерального государственного  
образовательного стандарта среднего  
профессионального образования  
43.02.17 Технологии индустрии красоты


Протокол № 4  
от « 15 » декабря 20 23 г.

Председатель предметно-цикловой комиссии  
дисциплин Технологии индустрии красоты

  
(Подпись)

Л.П. Маркова  
(Ф.И.О.)

Заместитель директора по учебно-  
методической работе

  
(Подпись)

О.В. Данилина  
(Ф.И.О.)

Составитель: \_\_\_\_\_ Маркова Л.П.  
Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, место работы

Рецензент: \_\_\_\_\_ Барсукова Н.А.  
Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, место работы

## СОДЕРЖАНИЕ

|  |   |
|--|---|
| 1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины | 4 |
| 2. Структура и содержание учебной дисциплины                 | 4 |
| 3. Условия реализации учебной дисциплины                     | 8 |
| 4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины | 9 |

## 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 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» является обязательной частью общепрофессионального цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

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

#### 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<br>ОК 02<br>ОК 03<br>ОК 04 | Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития:<br>- ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов;<br>- регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации;<br>- определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей;<br>- разрабатывать собственное уникальное торговое предложение;<br>- анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;<br>- привлекать и удерживать клиентов<br>- составлять план собственного профессионального развития | Понятие коммерческой деятельности<br>Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.<br>Банковское обслуживание<br>Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты).<br>Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р<br>Система продаж, ценообразование, прейскурант<br>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 |
|---|---------------|
| <b>Объем образовательной программы учебной дисциплины</b>                           | <b>107</b>    |
| <b>в т.ч. в форме практической подготовки</b>                                       | <b>76</b>     |
| в т. ч.:  |               |
| теоретическое обучение  | 47            |
| практические занятия  | 60            |
| Самостоятельная работа  | -             |
| <b>Промежуточная аттестация: Контрольная работа – 2 семестр, Зачет – 3 семестр.</b> |               |

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

| Наименование разделов и тем                                      | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся   | Объем, ак. ч./ в том числе в форме практической подготовки, ак. ч. | Коды компетенций и личностных результатов, формирование которых способствует элемент программы |
|--|--|--|--|
| 1  | 2  | 3  | 4  |
| <b>Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b> |  | <b>22</b>  |  |
| <b>Тема 1.1.<br/>Целеполагание в коммерческой деятельности</b>   | <b>Содержание учебного материала:</b>  |  | ОК 01<br>ОК 02<br>ОК 03<br>ОК 04   |
|  | Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. Миссия и цель коммерческой деятельности. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования  | 4  |  |
|  | <b>В том числе практических и лабораторных занятий:</b>  | <b>18</b>  |  |
|  | Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты   | 18   |  |
| <b>Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности</b>     |  | <b>38</b>  |  |
| <b>Тема 2.1.<br/>Банковская система в РФ</b>                     | <b>Содержание учебного материала</b>   |  |  |
|  | Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов  |  |  |
| <b>Тема 2.2.<br/>Налоговая система</b>                           | <b>Содержание учебного материала</b><br>Понятие налоги. Работа налоговой системы в Российской Федерации. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов. Понятие - виды деятельности по ОКВЭД, система налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, ПСН). Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками | 18   | ОК 01<br>ОК 02   |

|   |   |           |                                  |
|---|---|-----------|----------------------------------|
|   | Российской Федерации  |           |                                  |
| <b>Тема 2.3.<br/>Финансовые продукты банковской системы</b>               | <b>Содержание учебного материала</b>  |           |                                  |
|   | 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.<br>Хранение, обмен и перевод денег – банковские операции для физических и юридических лиц. Виды платежных средств. Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др. Инструменты денежного рынка. Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом |           |                                  |
|   | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>  | <b>9</b>  |                                  |
|   | Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»<br>Заполнение документов по расчетно-кассовой операции  | 9         |                                  |
| <b>Контрольная работа</b>   |   | <b>2</b>  |                                  |
| <b>Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка</b>                              |   | <b>32</b> |                                  |
| <b>Тема 3.1.<br/>Ключевые показатели эффективности работы специалиста</b> | <b>Содержание учебного материала</b>  |           |                                  |
|   | 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   |           | ОК 01<br>ОК 02<br>ОК 03<br>ОК 04 |
| <b>Тема 3.2.<br/>Ценообразование на рабочем месте специалиста</b>         | <b>Содержание учебного материала</b>  |           |                                  |
|   | Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей. Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг.<br>Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов  | 14        |                                  |
|   | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>  | <b>18</b> |                                  |

|   |  |            |                                  |
|---|--|------------|----------------------------------|
|   | Разработка уникального торгового предложения (УТП)   | 6          |                                  |
|   | Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты  | 6          |                                  |
|   | Политика ценообразования. Составление Прейскуранта   | 6          |                                  |
| <b>Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты</b> |  | <b>24</b>  |                                  |
| <b>Тема 4.1.<br/>Привлечение и удержание клиента</b>                        | <b>Содержание учебного материала</b>   | 11         | ОК 01<br>ОК 02<br>ОК 03<br>ОК 04 |
|   | 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 |            |                                  |
|   | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>   | <b>11</b>  |                                  |
|   | Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации<br>Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях   |            |                                  |
| <b>Зачет – 3 семестр.</b>   |  | <b>2</b>   |                                  |
| <b>Всего:</b>   |  | <b>107</b> |                                  |

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

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

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные 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.

##### **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><b>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</b><br/>                     Понятие коммерческой деятельности<br/>                     Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.<br/>                     Банковское обслуживание<br/>                     Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты).<br/>                     Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р<br/>                     Система продаж, ценообразование, прейскурант<br/>                     Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</p>  | <p><b>Применять знания о</b> реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе<br/> <b>Применять знания о</b> налогах и банковском обслуживании<br/> <b>Демонстрировать знания о</b> ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий</p>  | <p><b>Тестирование по темам курса</b><br/>                     Экспертная оценка<br/>                     Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p> |
| <p><b>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</b><br/>                     Применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития:<br/>                     - ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов.<br/>                     - регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации<br/>                     - определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей.<br/>                     - разрабатывать собственное уникальное торговое предложение<br/>                     - анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;<br/>                     - привлекать и удерживать клиентов<br/>                     - составлять план собственного профессионального развития</p> | <p><b>Применять умения при:</b><br/>                     - при постановке цели по технологии SMART,<br/>                     - при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации<br/>                     - при определении выгодности использования различных продуктов банков для различных целей.<br/>                     - при разработке собственного уникального торгового предложения<br/>                     - при привлечении и удержании клиентов<br/>                     - при анализе эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;<br/>                     - при составлении плана собственного профессионального развития</p> | <p><b>Тестирование по темам курса</b><br/>                     Экспертная оценка<br/>                     Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p> |