

**Автономное образовательное учреждение  
высшего образования Ленинградской области  
«Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»**

Утверждаю

Проректор по образовательной  
деятельности и цифровой  
трансформации

  
В.Н. Чумаков

«20» ноября 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

специальность 43.02.17 Технологии индустрии красоты

Гатчина  
2023

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>стр. 3</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>5</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>10</b>
<b>4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>12</b>

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности **43.02.17 Технологии индустрии красоты**.

**1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** входит в общепрофессиональный цикл дисциплин специальностей среднего профессионального образования.

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

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 12Р;
- привлекать и удерживать клиентов
- составлять план собственного профессионального развития

#### **Знать:**

Понятие коммерческой деятельности

Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.

Банковское обслуживание

Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты).

Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р

Система продаж, ценообразование, прейскурант

Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий

В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть **общими компетенциями**, включающими в себя способность:

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;

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы учебной дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося - **118 часов**, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - **100 часов**;

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b><i>Объем часов</i></b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b><i>118</i></b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b><i>100</i></b>
<b>В том числе лекции</b>	<b><i>48</i></b>
<b>Практические занятия</b>	<b><i>26</i></b>
<b>Консультации</b>	<b><i>10</i></b>
<b>Самостоятельной учебной нагрузки</b>	<b><i>6</i></b>
<b>Курсовое проектирование в 5 сем.</b>	<b><i>16</i></b>
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b><i>12</i></b>
<b>Промежуточная аттестация в форме ДФК в 4 семестре, экзамена в 5 семестре</b>	

## 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 практической подготовки, акад ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b>		<b>16</b>	
<b>Тема 1.1.</b> Целеполагание в коммерческой деятельности	<b>Содержание учебного материала:</b>	<b>16</b>	ОК 01 ОК 02 ОК 03 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.	10	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий:</b>		
	Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся №1</b> Составление личного плана развития в профессиональной деятельности.	2	
<b>Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности</b>		<b>30</b>	
<b>Тема 2.1.</b> Банковская система в РФ	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01 ОК 02
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов.	2	
<b>Тема 2.2.</b> Налоговая система	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10</b>	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
	<p>Понятие налоги. Работа налоговой системы в РФ. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы.</p> <p>Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения.</p> <p>Документооборот: основные и электронные формы ведения документов.</p> <p>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 РФ.</p>		
<b>Тема 2.3.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>18</b>	
Финансовые продукты банковской системы	Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность).	10	
	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. 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		
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		
	Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»	2	
	Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся № 2</b>		
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов.	2	
<b>Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка</b>		<b>28</b>	
<b>Тема 3.1.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>8</b>	ОК 01

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад. ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Ключевые показатели эффективности работы специалиста	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 02 ОК 03 ОК 04
<b>Тема 3.2.</b> Ценообразование на рабочем месте специалиста	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>20</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. Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов.	6	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		
	Разработка уникального торгового предложения (УТП)	6	
	Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты.	4	
	Политика ценообразования. Составление Прейскуранта.	4	
<b>Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты</b>		<b>18</b>	
<b>Тема 4.1.</b> Привлечение и удержание клиента	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>18</b>	ОК 01
	Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем.	10	ОК 02 ОК 03 ОК 04



Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
	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		
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		
	Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации.	2	
	Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях (Инстаграмм, Тик-ток, В контакте)	4	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся №3</b> Оформление официальной страницы специалиста индустрии красоты в социальных сетях.	2	
<b>Выполнение курсовой работы</b>	<b>Тематика курсовых работ</b>	<b>16</b>	
	Организация рекламной деятельности современного предприятия в сфере индустрии красоты Культура и деловой этикет работника индустрии красоты как определяющее условие успешности профессионала и человека. Современная организация расчётов в коммерческой деятельности. Развитие коммерческой деятельности на рынке услуг. Анализ и перспективы использования современных информационных технологий для совершенствования коммерческой деятельности предприятия индустрии красоты Эффективность деятельности коммерческих предприятий и пути ее повышения. Организация сервисного обслуживания клиентов коммерческим предприятием. Инновации как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности. Совершенствование коммерческой деятельности салона красоты. Совершенствование коммерческой работы по продажам парикмахерских услуг.		
	<b>Содержание учебного материала</b>		
	Консультации	10	
	Промежуточная аттестация	12	
<b>Всего:</b>		<b>118</b>	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Учебная аудитория для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, а также проведения текущего контроля, промежуточной и государственной аттестации:

Кабинет организации и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

оснащенный оборудованием: посадочными местами по количеству обучающихся; рабочим местом преподавателя, доской учебной, дидактическими пособиями, магнитной доской

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

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет 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.

##### **Основные источники**

1. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. - М.: ВАКО, 2020. - 400 с.

2. Герасимова, Г.В., Сервисная деятельность для индустрии красоты : учебник / Г.В. Герасимова, Г.И. Илюхина, ; под ред. М.А. Шаронова. — Москва : КноРус, 2020. — 282 с. — ISBN 978-5-406-00937-6

3. Синяева, И. М. Маркетинг услуг / Синяева И.М., Романенкова О.Н., Синяев В.В., - 2е 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).

##### **Дополнительные источники:**

4. 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

5. 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.

6. Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 154 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13794-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/466897> (дата обращения: 13.09.2021).

##### **3.2.1. Электронные ресурсы**

1. Видео-уроки <http://www.fgramota.org/video/?video=avto>

2. Электронная книга и финансовая игра  
<http://www.fgramota.org> Центральный Банк Российской Федерации <https://cbr.ru>
3. Министерство финансов Российской Федерации <https://minfin.gov.ru/ru/>
4. Пенсионный фонд Российской Федерации <https://pfr.gov.ru>
5. Электронные издания (электронные ресурсы): Образовательная платформа «Юрайт»
6. <https://urait.ru/>

#### 4.ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p><b>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</b>  Понятие коммерческой деятельности  Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.  Банковское обслуживание  Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты).  Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р  Система продаж, ценообразование, прейскурант  Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</p>	<p><b>Применять знания</b> о реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе  Применять знания о налогах и банковском обслуживании  <b>Демонстрировать знания</b> о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий</p>	<p><b>Текущий контроль успеваемости</b>  тестирование ; устный и письменный опрос; терминологический диктант; выполнение самостоятельной работы;</p> <p><b>Промежуточная аттестация</b> защита курсовой работы экзамен</p>
<p><b>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</b>  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>	<p><b>Применять умения при:</b> -  При постановке цели по технологии SMART, - при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации</p>	<p><b>Текущий контроль успеваемости</b>  Выполнение практических работ; выполнение самостоятельной работы; выполнение курсовой работы;</p> <p><b>Промежуточная аттестация</b> защита курсовой работы</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ставить цели по технологии SMART,</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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- при определении</li> <li>- при анализе эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;</li> <li>- при составлении плана собственного профессионального развития</li> </ul>	