|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**  **ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**  **«САРАТОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**  **РАБОЧАЯ ПРОГРАММа УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**  **ОП.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** **СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ**  43.02.17 Технологии индустрии красоты  Саратов, 2023 г.  Рабочая программа учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красотыразработана в соответствии с требованиями ФГОС СПО специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты (утвержденного Приказом Минпросвещения России от 26.08.2022г. № 775)   |  | | --- | | **УТВЕРЖДАЮ**  зам. директора по учебно-методической работе  ГАПОУ СО «Саратовский политехнический колледж»  *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*Ю.Г. Мызрова  «\_\_\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023г.  *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*  «\_\_\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2024 г.  *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*  «\_\_\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2025г. |  |  | | --- | | **ОДОБРЕНО**  на заседании цикловой методической комиссииспециальных дисциплин  43.00.00 «Сервис и туризм»  Протокол №\_\_«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2023г.  Председатель комиссии \_\_\_\_\_\_\_\_/Ходас Ж.О./  Протокол №\_\_«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2024 г.  Председатель комиссии \_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/  Протокол №\_\_«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2025 г.  Председатель комиссии \_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/ |  |  |  | | --- | --- | | Составитель: Кильдеев Д.Р.,  колледж» | преподаватель ГАПОУ СО «Саратовский политехнический |   **СОДЕРЖАНИЕ**   |  |  | | --- | --- | | **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ…………………………………………………………………...** | **4** | | **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ …………….** | **5** | | **3.  УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ .………………….** | **10** | | **4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ………………………………………………………………….** | **11** | |
|  |
|  |
|  |
|  |

**1****. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОП.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** **СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ**

**1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы**:

Учебная дисциплина ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты изучается в рамках общепрофессионального учебного цикла в соответствии с ФГОС по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

**1.2. Цель и планируемые результаты освоения учебной дисциплины**:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Код ПК, ОК, ЛР** | **Умения** | **Знания** |
| ОК 01- 11.  ПК 1.1- ПК 4.6  ЛР 1-16 | * 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. | * 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 |

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид учебной работы** | **Объем часов** |
| **Объем образовательной программы** | **86** |
| **Учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем**  в том числе: | **74** |
| теоретическое обучение | 48 |
| практические занятия | 26 |
| **Самостоятельная учебная работа** | **-** |
| **Консультация** | 6 |
| **Промежуточная аттестация в форме Экзамена** | **6** |

* 1. **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** | **Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы** |
| **1** | **2** | 3 | **4** |
| **Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности** | | **12** |  |
| **Тема 1.1.**  **Целеполагание в коммерческой деятельности** | **Содержание учебного материала:** |  | ОК 01- 11.  ПК 1.1- ПК 4.6  ЛР 1-16 |
| 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. | 6 |
| **Практические занятия** | 6 |
| Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты |
| **Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности** | | **18** |  |
| **Тема 2.1. Банковская система в РФ** | **Содержание учебного материала** | 4 | ОК 01- 11.  ПК 1.1- ПК 4.6  ЛР 1-16 |
| Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов. |
| **Тема 2.2.**  **Налоговая система** | **Содержание учебного материала** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Понятие налоги. Работа налоговой системы в РФ. 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 РФ. | 4 | ОК 01- 11.  ПК 1.1- ПК 4.6  ЛР 1-16 |
| **Тема 2.3.**  **Финансовые продукты банковской системы** | **Содержание учебного материала** |  |
| 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.  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. | 2 |
| **Практические занятия** |  |
| Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков  «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ» | 8 |
| Заполнение документов по расчетно-кассовой операции |
| **Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка** | | **22** |  |
| **Тема 3.1.** | **Содержание учебного материала** |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ключевые показатели эффективности работы специалиста** | Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 12 «P» (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 нало гообложения; | 4 | ОК 01- 11.  ПК 1.1- ПК 4.6  ЛР 1-16 |
| **Тема 3.2.**  **Ценообразование на рабочем месте специалиста** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| 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. | 12 | ОК 01- 11.  ПК 1.1- ПК 4.6  ЛР 1-16 |
| **Практические занятия** |  |
| Разработка уникального торгового предложения (УТП) | 6 |
| Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом  индустрии красоты. |  |
| Политика ценообразования. Составление прейскуранта. |
| **Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты** | | **20** |  |
| **Тема 4.1.** | **Содержание учебного материала** |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Привлечение и удержание**  **клиента** | 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 | ОК 01- 11.  ПК 1.1- ПК 4.6  ЛР 1-16 |
| **Практические занятия** |  |
| Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации. | 6 |
| Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных  сетях (Инстаграмм, Тик-ток, В контакте) |
| **Взаимодействие с преподавателем** | | **74** |  |
| **Консультации** | | **6** |  |
| **Экзамен** | | **6** |  |
| **Всего:** | | **86** |  |

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**3.1.** Для реализации программы учебной дисциплины имеется:

Кабинет экономических дисциплин., оснащенный оборудованием:

* рабочие места по количеству обучающихся;
* рабочее место преподавателя;
* комплект учебно-методической документации;
* раздаточный материал.

Технические средства обучения:

• персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением;

• мультимедийный проектор.

**3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе

**3.2.1. Основные источники:**

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

**3.2.3. Дополнительные источники:**

1. 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).

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. 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.

**3.2.4. Интернет-ресурсы**

1. Библиотечный фонд: ЭБС IPRbooks
2. Видео-уроки http://www.fgramota.org/video/?video=avto
3. Электронная книга и финансовая игра http://www.fgramota.org
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты обучения** | **Критерии оценки** | **Методы оценки** |
| Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:  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 | «5» - 100 - 90% правильных ответов  «4» - 89 - 80 % правильных ответов  «3» - 79 -70% правильных ответов  «2» - менее 70% правильных ответов | Методы устного, тестового контроля знаний:   * Задания в тестовой форме * Беседа * Анализ выполнения заданий для самостоятельной работы. |
| Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:   * 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 | «5» - 100 - 90% правильных ответов  «4» - 89 - 80 % правильных ответов  «3» - 79 -70% правильных ответов  «2» - менее 70% правильных ответов | Методы устного, практического, тестового контроля знаний:   * Экспертная оценка решения профессиональных задач * Задания в тестовой форме * Беседа * Анализ выполнения заданий для самостоятельной работы. |