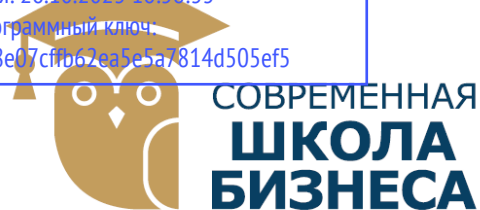


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Позоян Оксана Гарниковна
Должность: директор филиала
Дата подписания: 26.10.2023 16:56:33
Уникальный программный ключ:
f420766fb84d98e07c9fb62ea5e5a7814d505ef5



**БУДЕННОВСКИЙ ФИЛИАЛ КОЛЛЕДЖ
«СОВРЕМЕННАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА»
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**

356800, г. Буденновск, 8 мкр-он, д.17А,
1 мкр-он д.17
+7(86559) 2-36-91
+7(86559) 2-37-96
bf.college@mail.ru/www.bf.ecmsb.ru

УТВЕРЖДАЮ

Директор БФ ЧПОУ Колледж
«Современная школа бизнеса»

О.Г. Позоян

_____ мая _____ 2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

*Общие учебные дисциплины общепрофессионального цикла
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 43.02.17 «Технологии индустрии красоты»*

Год набора 2023

Буденновск, 2023

Рабочая программа составлена с учетом федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности **43.02.17 «Технологии индустрии красоты»**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 26.08.2022 № 775.

Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплин профессионального цикла обучающимся очной формы обучения по специальности **43.02.17 «Технологии индустрии красоты»**,

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение Колледж «Современная школа бизнеса», город Буденновск.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании цикловой методической комиссии специальных дисциплин.

Протокол № 10 от 22 мая 2023 года

СОДЕРЖАНИЕ

ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
1. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
2. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15
3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПЦ.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОПЦ. 05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты является обязательной частью профессионального цикла в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен знать:**

1. Понятие коммерческой деятельности
2. Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.
3. Банковское обслуживание
4. Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты).
5. Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р
6. Система продаж, ценообразование, прейскурант
7. Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий

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

- применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской 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

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

Максимальная учебная нагрузка обучающегося 88 часов, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося 86 часов;
- самостоятельная работа обучающегося 2 часа

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПЦ.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	88
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	86
В том числе:	
лекционные занятия	60
Практические занятия	26
курсовая работа (проект)	не предусмотрено
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	2
Форма итоговой аттестации – зачет с оценкой	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

ОПЦ.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект)	Объем часов	Уровень освоения
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		14	
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные. Сущности содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. Миссия и цель коммерческой деятельности. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования	10	
	В том числе практических и лабораторных занятий:	4	
	Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	4	
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности		36	
Тема 2.1. Банковская система в РФ	Содержание учебного материала	8	
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информациио банке и основных видах продуктов		
Тема 2.2. Налоговая система	Содержание учебного материала	12	

	<p>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 Российской Федерации</p>			
Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы	Содержание учебного материала	8		
	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			
	В том числе практических и лабораторных занятий			8
	Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»			4
	Заполнение документов по расчетно-кассовой операции			4
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка		24		
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	Содержание учебного материала	8		
	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			
Тема 3.2.	Содержание учебного материала	8		

Ценообразование на рабочем месте специалиста	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		
	В том числе практических и лабораторных занятий	8	
	Разработка уникального торгового предложения (УТП)	4	
	Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты	2	
	Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	2	
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		12	
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	Содержание учебного материала	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		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4	
	Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	2	
	Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях	2	
	Самостоятельная работа : подготовка к зачету	2	
			Зачет с оценкой
		2	
			Всего:
		88	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

2.3. Примерная тематика курсовых работ – не предусмотрены.

2.4. Примерная тематика рефератов – не предусмотрены.

Перечень видов контрольных заданий

Текущий контроль:

- устный и письменный опрос;
- практическое занятие;
- сообщение, доклад, защита рефератов; - тестовые задания.

Промежуточный контроль:

- контрольные вопросы и тесты к зачету с оценкой

Устный опрос проводится на аудиторных занятиях в форме опроса на семинарских и практических занятиях, лекциях.

Письменный опрос проводится в виде самостоятельной работы по отдельным темам курса, контрольной работы.

Устный и письменный опросы предполагают ответы обучающихся на соответствующие вопросы по изученным темам.

Перечень вопросов для подготовки к промежуточной аттестации

Теоретические вопросы

1. Салонный бизнес: современное состояние и перспективы развития.
2. Классификация предприятий салонного бизнеса
3. Маркетинговая политика салона красоты
4. Клиенты салона красоты: как правильно определить чего они хотят?
5. Продажи в салоне красоты. Способы увеличения продаж.
6. Инвестиции в создание нового проекта или направления.
7. Бизнес -план салона красоты
8. Оплата труда сотрудников и специалистов салона красоты
9. Установление цен на продукцию и услуги салона красоты
10. Основные направления снижения потерь в салоне красоты
11. Отбор кадров в салон красоты

12. Обучение персонала салона красоты
13. Менеджмент в салоне красоты
14. Должностные инструкции сотрудников.
15. Мотивация сотрудников салона красоты на успешную работу.
16. Создание команды в салоне красоты
17. Создание корпоративной культуры в салоне красоты
18. Администратор салона красоты
19. Реклама в салоне красоты
20. Конфликты в салоне: решение и предотвращение
21. Привлечение клиентов с помощью рекламы
22. Кризис управления в салоне красоты
23. Франчайзинг в салонном бизнесе
24. Развитие салона красоты
25. Разработка стратегии развития салона красоты

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ
ОПЦ.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ
КРАСОТЫ

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 примерной образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

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.

Нормативно-правовые акты:

Основная литература:

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
а. / Г.В. Герасимова, Г.И. Илюхина, ; под ред.
М.А. Шаронова. — Москва : КноРус, 2022.
б. — 282 с. — ISBN 978-5-406-08846-3. —
URL:<https://old.book.ru/book/941151> (дата обращения: 03.04.2022).
3. 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).

4. 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.
5. 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).

Дополнительная литература:

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

ОПЦ.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ

КРАСОТЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и лабораторных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:	
<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: 	Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ
- ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов;	
- регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации;	
составлять план собственного профессионального развития	
- разрабатывать собственное уникальное торговое предложение;	
- анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;	
- привлекать и удерживать клиентов	

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:	
– понятие коммерческой деятельности	Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ
– 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,	
– Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий	