

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
КОМИТЕТ ПО ОБРАЗОВАНИЮ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ «АКАДЕМИЯ
КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ «ЛОКОН»
(СПБ ГБПОУ «АКАДЕМИЯ «ЛОКОН»)

Утверждена
приказом директора СПб ГБПОУ
«Академия «ЛОКОН»
от «29» августа 2024 г. №213-УЧ

Рассмотрена и принята
на заседании педагогического совета
СПб ГБПОУ «Академия «ЛОКОН»
Протокол № 1 от «29» августа 2024 г.


РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

**По специальности среднего профессионального образования
43.02.17 Технологии индустрии красоты (предоставление косметических
услуг)**

Квалификация специалиста – Специалист индустрии красоты
на базе основного общего образования
Срок обучения – 2 г. 10 мес.

Утверждаю
заместитель директора по УМР


 Парфенова А.В.


«02» сентября 2024г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **входящей в состав укрупненной группы специальностей 43.00.00 Сервис и туризм**

43.02.17 Технологии индустрии красоты (предоставление косметических услуг)

ОРГАНИЗАЦИЯ-РАЗРАБОТЧИК: СПб ГБПОУ «Академия «ЛОКОН»

Составитель: Ралдугина Ирина Александровна, преподаватель СПб ГБПОУ «Академия «ЛОКОН» 

Методист: Бойчук Т.М. 

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика программы учебной дисциплины _____	4
2. Структура и содержание учебной дисциплины _____	5
3. Условия реализации учебной программы _____	14
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины _____	16

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

1.1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: учебная дисциплина «ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» является обязательной частью общепрофессионального цикла основной 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 ОК, ПК	Умения	Знания
ОК 01 ОК 02 ОК 03 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: - 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 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	<i>Объем часов</i>
Объем образовательной программы учебной дисциплины	88
в том числе:	
содержание учебного материала (теоретические занятия)	58
практические занятия	30
самостоятельная работа	-
Итоговая аттестация проводится в форме Дифференцированный зачет	1

Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

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			
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	14/5	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
	Роль и место индустрии красоты в современном обществе. Понятие, основные черты и структура индустрии красоты. Классификация предприятий индустрии красоты. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные. Характеристика услуг индустрии красоты. Отличительные свойства чистых услуг. Классификация услуг индустрии красоты. Организация предприятий индустрии красоты. Закон о самозанятости основные различия с индивидуальным предпринимателем. Особенности режима и алгоритм постановки на учет в качестве самозанятого. Гид профессионального роста самозанятого, приоритет действий. Франчайзинг как форма долговременного сотрудничества. Работа по патенту. Формирование клиентоориентированной деятельности предприятий индустрии красоты. Миссия и цель коммерческой деятельности. Разрешительные документы, регламентирующие деятельность предприятий индустрии красоты. Надзорные и контролирующие органы. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования.	14	
	Практическое занятие №1		
	Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	5	
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности		27/10	
Тема 2.1 Планирование, учет, анализ деятельности: финансовые вопросы,	Содержание учебного материала		ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
	Банковская система в России. Оценка добросовестности банка. Основные характеристики банковской системы. Кредиты для бизнеса: условия оформления и возможности. Выбор правовой формы предприятия индустрии красоты, регистрация. Работа налоговой системы в РФ. Налогообложение предприятий индустрии красоты. Система налогообложения (ОСНО, УСН, ПСН). Особенности режима и алгоритм постановки на	9	

банковские операции, работа с налогами	учет в качестве самозанятого плательщика налога на профессиональный доход. Перечень кодов видов деятельности согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД). Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками РФ.		
Тема 2.2. Финансовая и учетная политика на предприятиях индустрии красоты	Содержание учебного материала	4	
	Бухгалтерский учет и документооборот на предприятиях индустрии красоты. Ведение финансового планирования на предприятиях ИК. Ведение финансового учета на предприятиях ИК. Финансовые показатели организаций.		
Тема 2.3. Риски при осуществлении предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	4	
	Основные виды рисков и методы по их предотвращению. Риски при заключении и исполнении договоров. Риски в деятельности нового участника на платформах. Соотнесение уровня своей компетенции и сложности заказов, рейтинги и доверие. Диагностика мошенничества на платформах.		
	Практическое занятие №2		
	Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков.		
	Заполнение документов по расчетно-кассовой операции		
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка			
Тема 3.1.	Содержание учебного материала	16/10	
Ключевые показатели эффективности работы специалиста	Маркетинг услуг индустрии красоты. Комплекс маркетинга услуг и особенности его реализации. Основы маркетинга услуг индустрии красоты. Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 4 «Р» (Продукт, Прейскурант, Место (Place), Продвижение), 7 «Р» (Продукт, Прейскурант, Процесс, Персонал, Обстановка (Physical premises) Место (Place), Продвижение), 12 «Р» (Продукт, Прейскурант, Место (Place), Продвижение, Подтверждения, Партнерство, Публичность, Позиционирование, Упаковка (Package), Процесс, Персонал. Определение спроса на услуги/товары. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения, самозанятого. Работа на платформах для самозанятых граждан. Размещение и продвижение услуги/товаров. Продвижение в социальных сетях услуг и товаров.	10	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04

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. Классификация подходов к ценообразованию. Основные стратегии ценообразования, условия их применения. Расчет объективной стоимости услуги/товара, управление качеством/изменение цены. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов.	6	
	Практическое занятие №3		
	Разработка уникального торгового предложения (УТП)	4	
	Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты.	2	
	Политика ценообразования. Составление прейскуранта.	4	
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		11/5	
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	Содержание учебного материала		
	Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем (система управления взаимоотношений с клиентами). Основные рекомендации по выстраиванию взаимоотношений с клиентом. Какой базовый собственный инструмент и как его наращивать для получения более сложных и дорогих заказов. Основы рекламы и пиара специалиста. Понятие «омниканальность». Управление публичным мнением о специалисте, репутация. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью. Гид профессионального роста, приоритет действий. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. Над профессиональные компетенции самозанятых. Виды деятельности организации по формированию общественного мнения. Поддержание связей со СМИ. Повышение квалификаций и освоение новых компетенций.	11	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
	Практическое занятие №4		
	Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации.	2	
	Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях (Телеграм, В контакте и др.)	3	
Промежуточная аттестация – Дифференцированный зачет		1	

Bcero:	88	
---------------	-----------	--

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); магнитной доской; компьютерами по количеству посадочных мест; профессиональными компьютерными программами.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

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

3.2.1. Основные печатные издания

1. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. /А. О. Жданова, Е. В. Савицкая. – М.: ВАКО, 2020. – 400 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-408-04500-6. - Текст: непосредственный.
2. Организация коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты: учебник / Г.В. Герасимова, И. Е. Манохин: — Москва: КНОРУС, 2022. — 264 с. — ISBN 978-5-406-00937-1. - Текст: непосредственный.
3. Сервисная деятельность: учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования ТОП50 / Н. В. Рубцова, Н. Н. Даниленко – Москва: Издательский центр «Академия», 2018 – 172 стр. (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-4468-7119-3. - Текст: непосредственный.
4. Основы маркетинга сферы услуг: учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования ТОП50/ – Москва: Издательский центр «Академия», 2018 – 192 стр. (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-4468-7115-5. - Текст: непосредственный.
5. Основы маркетинга: учебник для СПО/ Е.А. Боргард, С.В. Карпова, Р.К. Крайнева, [и др.] -Москва: ООО «Издательство Юрайт», 2017. – 408 с. – (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-04297-9. - Текст: непосредственный.

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-

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины: Понятие коммерческой деятельности</p> <p>Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.</p> <p>Банковское обслуживание Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты). 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>Тестирование по темам курса</p> <p>Экспертная оценка</p> <p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p>
<p>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;</p>	<p>Применять умения: - при постановке цели по технологии SMART; - при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации; - при определении выгоды использования различных продуктов банков для различных целей; - при разработке собственного уникального торгового предложения - при привлечении и удержании клиентов;</p>	<p>Тестирование по темам курса</p> <p>Экспертная оценка</p> <p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p>

<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - при анализе эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12 «Р»; - при составлении плана собственного профессионального развития 	
--	--	--