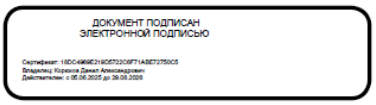
Министерство образования и науки Челябинской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Троицкий технологический техникум»

УТВЕРЖДЕНА
приказом директора ГБПОУ «ТТТ»
от «15» мая 2026 г. № 211 о/д



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

по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты

г. Троицк, 2026 г.

Образовательная программа ОП.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ подготовки специалистов среднего звена (далее ППСЗ) разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности 43.02.17 Технология индустрии красоты, утвержденного приказом Минобрнауки России от 09.12.16 № 1558 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технология индустрии красоты» (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 20 декабря 2016 г., рег. № 44830).

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Троицкий технологический техникум».

Разработчик: Кудрина Александра Валерьевна, преподаватель первой квалификационной категории.

Рассмотрена на заседании цикловой методической комиссии преподавателей и мастеров производственного обучения социально -экономического и естественно - научного профиля.

Руководитель

Исанбердина Р.М.

Протокол № 7 от «13» мая 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ..... ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы ... **Error! Bookmark not defined.**

1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины ..... **Error! Bookmark not defined.**

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ **8**

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины 8

2.2. Содержание дисциплины 8

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ **10**

3.1. Материально-техническое обеспечение 10

3.2. Учебно-методическое обеспечение 10

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ **12**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Цель дисциплины «ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»: формирование у обучающихся готовности к осуществлению коммерческой деятельности в организациях индустрии красоты: знание нормативно-правовой базы, умение применять экономические методы управления, навыки клиентоориентированного сервиса и предпринимательской инициативы.

Дисциплина «ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» включена в обязательную часть общепрофессионального цикла образовательной программы.

1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3.3 ПОП-П).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК 01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте, анализировать и выделять её составные части определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте методы работы в профессиональной и смежных сферах порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности	системного анализа профессиональных задач, планирования и реализации пошаговых решений, оценки эффективности и рефлексии результатов

	оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)		
ОК 02	определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска оценивать практическую значимость результатов поиска применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач использовать современное программное обеспечение в профессиональной деятельности использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности приемы структурирования информации формат оформления результатов поиска информации современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства	Навыками эффективного поиска и фильтрации профессиональной информации, работы с цифровыми платформами и специализированным ПО, визуализации и презентации результатов информационной работы
ОК 05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке проявлять толерантность в рабочем коллективе	правила оформления документов правила построения устных сообщений	навыками деловой письменной и устной коммуникации на государственном языке, навыками профессионального документооборота, конструктивного взаимодействия и профилактики конфликтов в команде
ОК 09	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на	правила построения простых и сложных	навыками базового устного общения на иностранном языке в

	известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	предложений на профессиональные темы основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика) лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности особенности произношения правила чтения текстов профессиональной направленности	профессиональном контексте, чтения и понимания профессиональных текстов, составления простых письменных сообщений по теме специальности
ПК 1.1.	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;	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	навыками разработки и реализации бизнес-плана специалиста индустрии красоты, формирования УТП и ценообразования услуг, анализа эффективности по 12Р и управления клиентским потоком, ведения первичной финансовой и юридической документации

	- анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; - привлекать и удерживать клиентов - составлять план собственного профессионального развития		

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	**Объем в часах**	**В т.ч. в форме практ. подготовки**
Учебные занятия	84	60
Самостоятельная работа	4	-
Консультации	6	-
Промежуточная аттестация в форме экзамена	6	-
Всего	**100**	**60**

2.2. Содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятий	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		**4/2**	
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	**Содержание**	**4/2**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09
	Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные. Сущность и содержание коммерческой деятельности.	**1/0**	
	Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. Миссия и цель коммерческой деятельности. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования	**1/0**	
	В том числе практических и лабораторных занятий:		
	Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	**0/2**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности		**32/20**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09
Тема 2.1. Банковская система в РФ	**Содержание**	**6/4**	
	Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы.	**2/0**	
	В том числе практических и лабораторных занятий:		
	Оценка добросовестности банка.	**0/2**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1
	Сбор и оценка информации о банке и основных видах продуктов	**0/2**	
Тема 2.2. Налоговая система	**Содержание**	**8/4**	
	Понятие налоги. Работа налоговой системы в Российской Федерации. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Виды налогов для физических лиц.	**2/0**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09

	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). Взаимодействия с банками Российской Федерации	**2/0**	
	В том числе практических и лабораторных занятий:		
	Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов.	**0/4**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1
Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы	**Содержание**	**18/12**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09
	Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). Понятие микрозайма. Уменьшение стоимости кредита.	**2/0**	
	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.	**2/0**	
	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	**2/0**	
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»	**0/4**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1
	Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	**0/2**	
	Сбор и анализ информации о кредитных продуктах.	**0/4**	
	Чтение и анализ кредитного договора.	**0/2**	
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка 34 часа		**39/32**	
Тема 3.1.	**Содержание**	**28/24**	

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).	**2/0**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09
	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	**2/0**	
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Разработка концепции стартапа и составление бизнес-плана с элементами тайм-менеджмента	**0/8**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1
	Бизнес-планирование: генерация идеи, структурирование проекта и организация рабочего времени	**0/12**	
	Организация рабочего места в индустрии красоты: сравнительный анализ бизнес-моделей	**0/4**	
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	**Содержание**	**11/8**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09
	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.	**1/0**	
	Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов	**2/0**	
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Разработка уникального торгового предложения (УТП)	**0/4**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1
	Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты	**0/2**	
	Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	**0/2**	
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты 8 часов		**9/6**	
	Содержание	**9/6**	

Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов.	**1/0**	
	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.	**1/0**	
	Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. Повышение квалификации и освоение новых компетенций	**1/0**	
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	**0/2**	ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 09, ПК 1.1
	Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях	**0/2**	
	Построение клиентской экосистемы: CRM, программы лояльности и выбор каналов продвижения	**0/2**	
Самостоятельная работа 4 часа			
Консультации 6 часов			
Промежуточная аттестация 6 часов			
Всего:		**100 часов**	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей» оснащенный в соответствии с приложением 3 ПОП-П.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

Для реализации программы в библиотечном фонде образовательной организации имеются печатные и электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания

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, 2022. — 282 с. — ISBN 978-5-406-08846-3. — URL:https://old.book.ru/book/941151 — Текст : электронный.
3. Рувенный, И. Я., 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 — Текст : электронный.
4. Шаронов, М. А., Сервисная деятельность для индустрии красоты : учебник / М. А. Шаронов, Г. В. Герасимова, Г. И. Илюхина, ; под ред. М. А. Шаронова. — Москва : КноРус, 2024. — 282 с. — ISBN 978-5-406-11955-6. — URL: https://book.ru/book/950684 — Текст : электронный.

3.2.2. 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 ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Показатели освоенности компетенций	Методы оценки
Знает: 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	Применять знания о реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе Применять знания о налогах и банковском обслуживании Демонстрировать знания о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий	Экспертное наблюдение выполнения практических работ
Умеет 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	Применять умения при: - при постановке цели по технологии SMART, - при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации - при определении выгодности использования различных продуктов банков для различных целей. - при разработке собственного уникального торгового предложения - при привлечении и удержании клиентов - при анализе эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;	

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	- при составлении плана собственного профессионального развития	