

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

УТВЕРЖДЕНА

Приказом директора ГБПОУ «ТТТ»
от «30» мая 2024 г. № 250 о/д

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОПД. 05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста
индустрии красоты
по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты**

г. Троицк, 2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2.СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3.УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	
4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9

1.ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ОБЩЕПРОФЕССИОНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПД.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

1.1. Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Общеобразовательная дисциплина ОПД.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» является обязательной частью общепрофессионального цикла дисциплин основной образовательной программы ГБПОУ «Троицкого технологического техникума» по специальности 43.02.17 «Технологии индустрии красоты», с учетом профессиональной направленности ФГОС СПО.

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 результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
OK 01 OK 02 OK 03 OK 04	<p>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> <ul style="list-style-type: none"> - ставить цели по технологии SMART, расчитывать 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. 	<p>Понятие коммерческой деятельности Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.</p> <p>Банковское обслуживание Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты).</p> <p>Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р</p> <p>Система продаж, ценообразование, прейскурант</p> <p>Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	104
Всего:	92
в т.ч. в форме практической подготовки	32
в т. ч.:	
теоретическое обучение	60
практические занятия (если предусмотрено)	60
Самостоятельная работа	-
Консультация	4
Промежуточная аттестация (экзамен)	6

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
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		16	
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	<p>Содержание учебного материала:</p> <p>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.</p> <p>В том числе практических и лабораторных занятий:</p> <p>Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты</p> <p>Самостоятельная работа обучающихся</p> <p>Составление личного плана развития в профессиональной деятельности.</p>	12/4 12 4 X	OK 01 OK 02 OK 03 OK 04
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности		26	
Тема 2.1. Банковская система в РФ	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов.</p>	22/4 22	OK 01 OK 02
Тема 2.2. Налоговая система	Содержание учебного материала		

	<p>Понятие налоги. Работа налоговой системы в РФ. Пропорциональная, прогрессивная и регressive налоговые системы.</p> <p>Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов.</p> <p>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);</p> <p>Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками РФ.</p>		
Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы	<p>Содержание учебного материала</p> <p>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.</p> <p>Хранение, обмен и перевод денег – банковские операции для физических и юридических лиц.</p> <p>Виды платежных средств. Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др. Инструменты денежного рынка.</p> <p>Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом.</p>		
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»	2	
	Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов.	X	
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка		24	
Тема 3.1.	Содержание учебного материала	12/12	ОК 01

Ключевые показатели эффективности работы специалиста	<p>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);</p> <p>Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени</p> <p>Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения;</p>	12	OK 02 OK 03 OK 04
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей.</p> <p>Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг.</p> <p>Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов.</p> <p>В том числе практических и лабораторных занятий</p> <p>Разработка уникального торгового предложения (УТП) 6</p> <p>Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты. 2</p> <p>Политика ценообразования. Составление Прейскуранта. 4</p> <p>Самостоятельная работа обучающихся. X</p> <p>Анализ информации об аренде рабочего места в коворкинге, ценовые параметры, основания аренды и договорные условия.</p>		
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		20	
Тема 4.1. Привлечение клиентов на рабочее место специалиста индустрии красоты	Содержание учебного материала	14/6	OK 01

чение 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	OK 02 OK 03 OK 04
	В том числе практических и лабораторных занятий		
	Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации.	2	
	Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях (Инстаграмм, Тик-ток, В контакте)	4	
	Самостоятельная работа обучающихся	X	
Оформление официальной страницы специалиста индустрии красоты в социальных сетях.			
Промежуточная аттестация		6	
Всего:		92	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Социально-гуманитарных дисциплин»,

оснащенный оборудованием: посадочными местами по количеству обучающихся; рабочим местом преподавателя, доской учебной, дидактическими пособиями; программным обеспечением; видеофильмами; видеоборудованием (мультимедийный проектор с экраном или телевизор, или плазменная панель); экраном, проектором, магнитной доской; компьютерами по количеству посадочных мест; профессиональными компьютерными программами.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.1.1. Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и 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.

3.2.1. Обязательные печатные издания

1. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020. – 400 с.
9. 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
10. 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).
11. 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
12. 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.
13. 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).

3.2.2. Электронные ресурсы

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

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</p> <p>Понятие коммерческой деятельности</p> <p>Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе.</p> <p>Банковское обслуживание</p> <p>Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты).</p> <p>Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р</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</p> <p>о ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р</p> <p>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:</p> <p>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>Применять умения при:</p> <ul style="list-style-type: none"> - При постановке цели по технологии SMART, - при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации 	<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"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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; - при составлении плана собственного профессионального развития
---	--