

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.11.2023 17:31:31
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)**

Кафедра экономики и управления



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОПЦ.09 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ**

Специальность:

43.02.17 Технологии индустрии красоты

Уровень базового образования обучающихся:

Основное общее образование

Вид подготовки:

Базовый

Квалификация выпускника:

Специалист индустрии красоты

Профиль:

Социально-экономический

Форма обучения:

Очная

Челябинск 2023

Рабочая программа учебной дисциплины ОРЦ.09 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты разработана на основе требований федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты, утвержденного приказом Министерства просвещения РФ 26.08.2022 г. № 775.

Автор-составитель: Якимова И.А.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики и управления.

Протокол № 10 от 29.05.2023 г.

Заведующий кафедрой экономики и управления



Е.Г. Бодрова

Содержание

1. Паспорт 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	13

1. Паспорт рабочей программы учебной дисциплины

ОПЦ.09 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования (программы подготовки специалиста среднего звена) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы (программы подготовки специалистов среднего звена)

Дисциплина общепрофессионального цикла.

1.3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Код ПК, ОК	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 12Р Система продаж, ценообразование, прейскурант Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий

Перечень формируемых компетенций

Общие компетенции (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 правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

Личностные результаты реализации программы воспитания

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, народу, малой родине, знания его истории и культуры, принятие традиционных ценностей многонационального народа России. Выражающий свою этнокультурную идентичность, сознающий себя патриотом народа России, деятельно выражающий чувство причастности к многонациональному народу России, к Российскому Отечеству. Проявляющий ценностное отношение к историческому и культурному наследию народов России, к национальным символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в России, к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права;	ЛР 5
Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей;	ЛР 7
Проявляющий и демонстрирующий уважение законных интересов и прав представителей различных этнокультурных, социальных, конфессиональных групп в российском обществе; национального достоинства, религиозных убеждений с учётом соблюдения необходимости обеспечения конституционных прав и свобод граждан. Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России. Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение;	ЛР 8
Принимающий российские традиционные семейные ценности. Ориентированный на создание устойчивой многодетной семьи, понимание брака как союза мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей, неприятия насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания	ЛР 12
Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм	ЛР 14
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 16
Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения (в ред.	ЛР 17

Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	
Необходимость самообразования и стремящийся к профессиональному развитию по выбранной специальности.	ЛР 19

1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальная учебная нагрузка обучающегося – 38 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - 38 часа;
- самостоятельной работы обучающегося - 0 часов.

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах	5 семестр	6 семестр
Объем образовательной программы учебной дисциплины	38	34	4
В т.ч. в форме практической подготовки	10	10	-
в т. ч.:			
теоретическое обучение	28	24	4
практические занятия	10	10	-
<i>Самостоятельная работа</i>	-		
Промежуточная аттестация	-	Контрольная работа	дифференцированный зачет

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОПЦ.09 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
5 семестр		24/10	
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		11/3	
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала:	6/2	ОК 01
	1. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация.	4	ОК 02
	2. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные.		ОК 03
	3. Сущность и содержание коммерческой деятельности.		ОК 04
	4. Миссия и цель коммерческой деятельности.		ЛР 5
	5. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования		ЛР 7
	В том числе практических и лабораторных занятий:	2	ЛР 8
	Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	2	ЛР 12
Тема 1.2 Организационно-правовые формы ведения бизнеса в сфере услуг	Содержание учебного материала:	5/1	ОК 01
	1. Организационно-правовые формы ведения коммерческой деятельности в сфере услуг: особенности, специфика ведения бизнеса.	4	ОК 02
	2. Самозанятость как альтернатива юридическому лицу и ИП.		ОК 03
	3. Понятие - виды деятельности по ОКВЭД.		ОК 04
	4. Выбор системы налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, ПСН) для ведения коммерческой деятельности.		ЛР 14
	В том числе практических и лабораторных занятий:	1	ЛР 16
	Заполнение документов и регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов: «Госуслуги», «Мой налог», «Сбербанк».	1	ЛР 17
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности		23/7	ЛР 19

Тема 2.1. Банковская система в РФ и её продукты для ведения коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01 ОК 02 ЛР 5 ЛР 7 ЛР 14 ЛР 16 ЛР 17 ЛР 19
	1. Основные характеристики банковской системы. Кредитные учреждения небанковского типа. 2. Выбор банка для ведения коммерческой деятельности. Порядок сбора и оценки информации о банке. Оценка добросовестности банка. 3. Основные характеристики финансовых продуктов. 4. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). 5. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц.	4	
	В том числе практических и лабораторных занятий:	2	
	1. Выбор банка на сайте ЦБ РФ 2. Сбор, сравнительный анализ информации о кредитных продуктах и выбор банковских продуктов для ведения коммерческой деятельности в сфере услуг.	2	
Тема 2.2. Кредитование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ЛР 14 ЛР 16 ЛР 17 ЛР 19
	1. Понятие микрозайма. 2. Условия и анализ кредитного договора. 3. Кредит как часть финансового плана. Типичные ошибки при использовании кредита. 4. Уменьшение стоимости, досрочное погашение и прочие условия изменения кредита. 5. Кредитная история.	4	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	Оформление договора кредитования	2	
Тема 2.3. Документооборот и расчётно-кассовое обслуживание коммерческой деятельности в сфере услуг.	Содержание учебного материала	6/2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ЛР 14 ЛР 16 ЛР 17 ЛР 19
	1. Хранение, обмен и перевод денег – банковские операции для физических и юридических лиц. 2. Виды платежных средств. Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др. 3. Инструменты денежного рынка. 4. Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом 5. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов. 6. Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения.	4	
	В том числе практических и лабораторных занятий	2	
	Заполнение документов по расчётно-кассовым операциям при ведении коммерческой деятельности	2	
Тема 2.4.	Содержание учебного материала	5/1	ОК 01

Налоговая система РФ	1. Понятие налоги и налоговые сборы. 2. Виды налогов для юридических лиц. 3. Виды налогов для физических лиц. 4. Работа налоговой системы в Российской Федерации. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов.	4	ОК 02 ОК 03 ОК 04 ЛР 14 ЛР 16 ЛР 17 ЛР 19
	В том числе практических и лабораторных занятий	1	
	1. Составление налоговой декларации. 2. Работа с сайтом «Мой налог»	1	
Промежуточная аттестация	Контрольная работа	-	
6 семестр		4/-	
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка		4/-	
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	Содержание учебного материала	1/-	ОК 01-04 ЛР 5 ЛР 7 ЛР 8 ЛР 12 ЛР 14 ЛР 16 ЛР 17 ЛР 19
	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	1	
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	Содержание учебного материала	1/-	ОК 01-04 ЛР 5 ЛР 7 ЛР 8 ЛР 12 ЛР 14 ЛР 16 ЛР 17 ЛР 19
	Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов	1	
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		4/2	
Тема 4.1.	Содержание учебного материала	2	ОК 01

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		ОК 02 ОК 03 ОК 04 ЛР 5 ЛР 7 ЛР 8 ЛР 12 ЛР 14 ЛР 16 ЛР 17 ЛР 19
Промежуточная аттестация	Дифференцированный зачет		
Всего:		38	

2.3. Перечень примерных тем рефератов (докладов)

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 учебной дисциплины

3.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины ОПЦ.09 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты требует наличия учебного кабинета организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты.

Помещение кабинета удовлетворяет требованиям Санитарно-эпидемиологических правил и нормативов (СанПин 2.4.2 № 178-02).

№ п/п	Наименование оборудованных учебных аудиторий для практических занятий, лабораторий, мастерских	Перечень материального оснащения, оборудования и технических средств обучения
1.	Кабинет организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	<i>Специализированная мебель и системы хранения:</i> посадочные места по количеству обучающихся- доска учебная- дидактические пособия- программное обеспечение- видеофильмы по различным темам- рабочее место преподавателя- <i>Технические средства:</i> видеооборудование (мультимедийный проектор с экраном или телевизор, или плазменная панель) - экран, проектор, магнитная доска- компьютеры по количеству посадочных мест- профессиональные компьютерные программы- <i>Демонстрационные учебно-наглядные пособия:</i>

		дидактические пособия
2.	Библиотека, читальный зал с выходом в Интернет № 122	<i>Основное оборудование:</i> автоматизированное рабочее место библиотекаря - 6 шт. автоматизированное рабочее место читателей - 3 шт. стенд информационный – 2 шт. кафедра выдачи книг – 2 шт. посадочные места (столы и стулья для самостоятельной работы) – 57 шт. стеллажи для книг -97 шт. выставочный стеллаж- 6 шт. каталожный шкаф -3 шт. картины – 15 шт. <i>мультимедиа носители</i> <i>подъемно-поворотные стулья</i> <i>шкафы для хранения инвентаря</i> <i>Технические средства:</i> компьютер с лицензионным программным обеспечением проектор экран принтер-2 шт. сканер -1 шт. Условия для лиц с ОВЗ: Автоматизированное рабочее место для лиц с ОВЗ - 2 шт. Линза Френеля- 2 шт. Специальная парта для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата Клавиатура с нанесением шрифта Брайля Компьютер с программным обеспечением для лиц с ОВЗ Световые маяки на дверях библиотеки Тактильные указатели направления движения Тактильные указатели выхода из помещения Контрастное выделение проемов входов и выходов из помещения Табличка с наименованием библиотеки, выполненная шрифтом Брайля Автоматизированные рабочие места обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду МИДиС, выходом в информационно-коммуникационную сеть «Интернет».

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения учебной дисциплины

Электронные издания (электронные ресурсы):

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для спо / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Юрайт, 2023. — 382 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512484> (дата обращения: 21.05.2023).

2. Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг: учебное пособие / С. Е. Каменева. — Москва : Юрайт, 2023. — 76 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520455> (дата обращения: 21.05.2023).

3. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для спо / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2023. — 247 с. . — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520066> (дата обращения: 21.05.2023).

4. Основы коммерческой деятельности : учебник для спо / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Юрайт, 2023. — 394 с. . — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532111> (дата обращения: 21.05.2023).

Дополнительные источники:

1. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для спо/ В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва: Юрайт, 2023. — 119 с. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530777> (дата обращения: 21.05.2023).

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения учебной дисциплины

Для выполнения заданий, предусмотренных рабочей программой используются рекомендованные Интернет-сайты, ЭБС.

Электронные образовательные ресурсы

1. eLIBRARY.RU: Научная электронная библиотека[Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://elibrary.ru>
2. Гарант: информационно-правовой портал Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
3. Образовательный портал «Элитарум 2.0» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru>
4. ЭБС ЮРАЙТ - Режим доступа: <https://biblio-online.ru>

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

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

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	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	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ
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	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; - при составлении плана собственного профессионального развития	Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ

