

Министерство образования, науки и молодежной политики Краснодарского края
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
Краснодарского края

«АРМАВИРСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ТЕХНИКУМ»

УТВЕРЖДАЮ

Директор

_____ С.В. Нехно

Приказ № 09 -01-394
от «5» июля 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста
индустрии красоты

43.02.17 «Технологии индустрии красоты»

базовой подготовки

Квалификация: **специалист индустрии красоты**

2023 г.

ОДОБРЕНА

педагогическим советом техникума

Зам.директор по УР

Малахова М.М. _____

Протокол № _____

от «_____» _____ 2023 г.

РАССМОТРЕНА

цикловой методической комиссией

«Экономических дисциплин»

Протокол №

от «_____» _____ 2023 г.

Председатель ЦМК _____ Е.А. Вартанова

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе ФГОС СПО по специальности 43.02.17 «**Технологии индустрии красоты**», утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации/Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 «Технологии индустрии красоты»» от 26.08.2022 №775 зарегистрировано в Минюсте России 29.09.2022 № 70281, и учебного плана основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования (программы подготовки специалистов среднего звена) ГБПОУ КК «АМТ» по данной специальности, утвержденного приказом директора техникума №09-01-085 от 16.02.2023г.

Организация - разработчик: ГБПОУ КК «АМТ»

Разработчик: _____ Егорова Л.А., преподаватель
экономических дисциплин ГБПОУ КК «АМТ»,
кандидат экономических наук

Рецензенты _____ Бойцова В.А., директор ОАО «Кондитерская
фабрика» г. Армавир
Квалификация по диплому: экономист

_____ А.А. Гончаров, директор ООО «Гарант»
Квалификация по диплому: экономист

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ОП.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «ОП.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» является обязательной частью *Общепрофессионального цикла* ОПОП-П в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ПК 1.5, ПК 2.4.

ОК формируемые в процессе изучения дисциплины:

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.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ПК, на которые ориентировано содержание дисциплины:

ПК 1.5. Выполнять санитарно-эпидемиологические требования при предоставлении косметических услуг.

ПК 2.4. Выполнять санитарно-эпидемиологические требования при предоставлении маникюрных и педикюрных услуг.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Код умений	Умения	Код знаний	Знания
ПК 1.5	У 1.5.01.01	рационально организовывать рабочее место, соблюдать правила санитарии и гигиены, требования безопасности	З 1.5.01.01	продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий

ПК 2.4	У 2.4.01.01	анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р	З 2.4.01.01	нормы и санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму зоны обслуживания для предоставления эстетических услуг
ОК 01	У 01. 01.01	применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личного развития	З 01. 01.01	понятие коммерческой деятельности
	У 01. 01.02	составлять план собственного профессионального развития	З 01. 01.02	рационально организовывать рабочее место, соблюдать правила санитарии и гигиены, требования безопасности
ОК 02	У 02. 01.01	составить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов	З 02. 01.01	ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р
	У 02. 01.02	привлекать и удерживать клиентов		
ОК 03	У 03. 01.01	регистрировать юридическое лицо в государственных органах РФ	З 03. 01.01	реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, самозанятость, работе на патенте, образование юридического лица
	У 03. 01.02	разрабатывать собственное уникальное торговое предложение	З 03. 01.02	система продаж, ценообразование, прейскурант
ОК 04	У 04. 01.01	определять выгодность использования различных продуктов	З 04. 01.01	банковское обслуживание индивидуальных

		банков для различных целей		предпринимателей, самозанятых, работающих на патенте, юридических лиц
			3 04. 01.02	налоги (понятие, виды, налоговые вычеты)
ОК 05	У 05. 01.01	осуществлять устную коммуникацию с целью продвижения услуг в индустрии красоты	3 05. 01.01	особенности построения устных сообщений специалиста индустрии красоты

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
в т.ч. в форме практической подготовки	32
в т. ч.:	
теоретическое обучение	60
практические занятия	28
<i>Самостоятельная работа</i>	4
Промежуточная аттестация	6+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	Код Н/У/З
1	2	3	4	
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		14/6		
5 семестр				
Тема 1.1. Специфика коммерческой деятельности в индустрии красоты	Содержание	14	ПК 1.5, ПК 2.4, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05,	У 1.5.01.01 У 2.4.01.01 У 01. 01.01 У 01. 01.02 У 02. 01.01 У 02. 01.02 У 03. 01.01 У 03. 01.02 У 04. 01.01 У 05. 01.01 З 1.5.01.01 З 2.4.01.01 З 01. 01.01 З 01. 01.02 З 02. 01.01 З 03. 01.01 З 03. 01.02 З 04. 01.01 З 04. 01.02 З 05. 01.01
	1. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. Процессы сервиса в индустрии красоты. Модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные.	8		
	2. Понятие коммерческой деятельности, ее сущность и содержание. Особенности ее организации в индустрии красоты.			
	3. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности в индустрии красоты. Планирование и открытие коммерческой структуры в индустрии красоты.			
	4. Менеджмент индустрии красоты. Миссия и цель коммерческой деятельности в индустрии красоты. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования в индустрии красоты.			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		
	1. Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	2		
2. Подготовка документов для регистрации коммерческой единицы в индустрии красоты в государственных органах РФ.	2			
Самостоятельная работа обучающихся	1. Составление личного плана развития в профессиональной деятельности.	2		
Раздел 2. Финансовые аспекты коммерческой деятельности		24/8		
Тема 2.1.	Содержание	4	ПК 1.5, ПК 2.4, ОК	У 1.5.01.01

Банковская система РФ и банковское обслуживание субъектов коммерческой деятельности	<p>1. Основные характеристики банковской системы. Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов.</p> <p>2. Банковское обслуживание субъектов коммерческой деятельности. Особенности взаимодействия коммерческих банков с индивидуальными предпринимателями, самозанятыми, лицами, работающими на патенте, юридическими лицами (салоны, студии, парикмахерскими)</p>	<p>4</p>	<p>01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ...</p>	<p>У 2.4.01.01 У 01. 01.01 У 01. 01.02 У 02. 01.01 У 02. 01.02 У 03. 01.01 У 03. 01.02 У 04. 01.01 У 05. 01.01 З 1.5.01.01 З 2.4.01.01 З 01. 01.01 З 01. 01.02 З 02. 01.01 З 03. 01.01 З 03. 01.02 З 04. 01.01 З 04. 01.02 З 05. 01.01</p>
Тема 2.2. Финансовые продукты банковской системы	<p>Содержание</p> <p>1. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). Сбор и анализ информации о кредитных продуктах.</p> <p>2. Понятие микрозайма. Стоимость кредита, ее оптимизация и уменьшение. Чтение и анализ кредитного договора. Кредитная история. Кредит как часть финансового плана. Типичные ошибки при использовании кредита.</p> <p>3. 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.</p> <p>4. Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом</p> <p>В том числе практических занятий и лабораторных работ</p> <p>1. Использование электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ» и др. в коммерческой деятельности</p> <p>2. Заполнение документов по расчетно-кассовой операции</p> <p>3. Оценка выгоды использования различных продуктов банков для различных целей в индустрии красоты</p>	<p>14</p> <p>8</p> <p>6</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>	<p>ПК 1.5, ПК 2.4, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ...</p>	<p>У 1.5.01.01 У 2.4.01.01 У 01. 01.01 У 01. 01.02 У 02. 01.01 У 02. 01.02 У 03. 01.01 У 03. 01.02 У 04. 01.01 У 05. 01.01 З 1.5.01.01 З 2.4.01.01 З 01. 01.01 З 01. 01.02 З 02. 01.01 З 03. 01.01 З 03. 01.02 З 04. 01.01 З 04. 01.02 З 05. 01.01</p>

Тема 2.3. Налоговая система	Содержание	6	ПК 1.5, ПК 2.4, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ...	У 1.5.01.01 У 2.4.01.01 У 01. 01.01 У 01. 01.02 У 02. 01.01 У 02. 01.02 У 03. 01.01 У 03. 01.02 У 04. 01.01 У 05. 01.01 З 1.5.01.01 З 2.4.01.01 З 01. 01.01 З 01. 01.02 З 02. 01.01 З 03. 01.01 З 03. 01.02 З 04. 01.01 З 04. 01.02 З 05. 01.01
	1. Работа налоговой системы в РФ. Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов. Системы налогообложения (ОСНО, УСН, ПСН, НПД), виды деятельности по ОКВЭД. 2. Регистрация коммерческой структуры путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками РФ	4		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		
	1. Заполнение и подача пакета документов для регистрации коммерческой деятельности, в том числе с помощью электронных ресурсов	2		
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка		22/10		
Тема 3.1. Специфика маркетинговой деятельности в индустрии красоты	Содержание	8	ПК 1.5, ПК 2.4, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ...	У 1.5.01.01 У 2.4.01.01 У 01. 01.01 У 01. 01.02 У 02. 01.01 У 02. 01.02 У 03. 01.01 У 03. 01.02 У 04. 01.01 У 05. 01.01 З 1.5.01.01 З 2.4.01.01 З 01. 01.01 З 01. 01.02 З 02. 01.01 З 03. 01.01 З 03. 01.02 З 04. 01.01 З 04. 01.02 З 05. 01.01
	1. Маркетинг отраслевого рынка индустрии красоты и маркетинговая среда коммерческой организации. Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени 2. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста и самозанятого. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве индивидуального предпринимателя и работающего на патентной системе налогообложения. Основные понятия и элементы планирование рабочего времени. 3. Маркетинг субъекта индустрии красоты на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 12 «Р» (Продукт, Прейскурант, Место (Place), Продвижение, Подтверждения, Партнерство, Публичность, Позиционирование, Упаковка (Package), Процесс, Персонал).	6		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		
	Ключевые показатели эффективности работы специалиста	2		
Тема 3.2.	Содержание	14	ПК 1.5, ПК 2.4, ОК	У 1.5.01.01

Ценообразование на рабочем месте специалиста	1. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии предпочтениями потребителей. 2. Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста индустрии красоты. Карты продаж оказываемых услуг в индустрии красоты. 3. Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов. Система продаж, ценообразование и Прейскурант.	6	01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05,	У 2.4.01.01 У 01. 01.01 У 01. 01.02 У 02. 01.01 У 02. 01.02 У 03. 01.01 У 03. 01.02 У 04. 01.01 У 05. 01.01 З 1.5.01.01 З 2.4.01.01 З 01. 01.01 З 01. 01.02 З 02. 01.01 З 03. 01.01 З 03. 01.02 З 04. 01.01 З 04. 01.02 З 05. 01.01
	В том числе практических и лабораторных занятий	8		
	1. Разработка уникального торгового предложения (УТП)	2		
	2. Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты.	2		
	3. Политика ценообразования. Составление Прейскуранта.	2		
	4. Анализ информации об аренде рабочего места в коворкинге, ценовые параметры, основания аренды и договорные условия.	2		
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		32/8		
6 семестр				
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	Содержание	28	ПК 1.5, ПК 2.4, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05,	У 1.5.01.01 У 2.4.01.01 У 01. 01.01 У 01. 01.02 У 02. 01.01 У 02. 01.02 У 03. 01.01 У 03. 01.02 У 04. 01.01 У 05. 01.01 З 1.5.01.01 З 2.4.01.01 З 01. 01.01 З 01. 01.02 З 02. 01.01 З 03. 01.01 З 03. 01.02 З 04. 01.01
	1. Сущность качественного обслуживания и клиентоориентированный подход. 2. Клиентоориентированность и типы клиентов. 3. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. 4. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем. Внедрение кросс-маркетинга для охвата новой клиентской аудитории. 5. Применение цифровых технологий в индустрии красоты. Понятие «омниканальность». 6. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью. 7. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка.	22		

	8. Основы рекламы и пиара специалиста. 9. Стратегия и тактика работы с персоналом. Особенности осуществления устной коммуникацию с целью продвижения услуг в индустрии красоты. 10. Управление публичным мнением о специалисте, репутация. 11. Повышение квалификации и освоение новых компетенций			3 04. 01.02 3 05. 01.01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4		
	1. Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях (Телеграм, В контакте и др.)	2		
	2. Разработка привлекательной программы лояльности клиентов	2		
	Самостоятельная работа обучающихся Оформление официальной страницы специалиста индустрии красоты в социальных сетях	2		
Тема 4.2. Интерьер рабочего помещения и требования к обустройству рабочего места	Содержание	4		
	1. Интерьер рабочего помещения и нормы и санитарно-эпидемиологических требований к размещению и устройству, оборудования на рабочем месте в индустрии красоты..	2	ПК 1.5, ПК 2.4, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05,	У 1.5.01.01 У 2.4.01.01 У 01. 01.01 У 01. 01.02 У 02. 01.01 У 02. 01.02 У 03. 01.01 У 03. 01.02 У 04. 01.01 У 05. 01.01 З 1.5.01.01 З 2.4.01.01 З 01. 01.01 З 01. 01.02 З 02. 01.01 З 03. 01.01 З 03. 01.02 З 04. 01.01 З 04. 01.02 З 05. 01.01
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2		
	1. Разработка макета рабочее место, с учетом его рациональной организации и соблюдения правил санитарии и гигиены, требований безопасности.	2		
Промежуточная аттестация:				
– консультация		6		
– экзамен		6		
Всего:		104		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Кабинет «*Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты*»,

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- раздаточный материал.

Технические средства обучения:

- персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедийный проектор.

1.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендованные ФУМО, для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организации 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. Основные печатные издания

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования / С.М. Пястолов. – 16-е изд., перераб. – М.: ИЦ Академия, 2020. – 384 с.

2. Жданова, А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. СПО / А. О. Жданова, Е.В. Савицкая. – М.: ВАКО, 2020. – 400 с., ил. (Учимся разумному финансовому поведению).

3. Рубцова Н.В. Сервисная деятельность: учебник для студ. учреждений среднего профессионального образования / Н.В. Рубцова, Н.Н. Даниленко. – М.: Издательский центр «Академия», 2018. – 192 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-4468-7119-3.

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> – Текст : электронный.

2. Морозов, Г.Б. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Г.Б. Морозов, – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 420 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-05995-3. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <http://urait.ru/bcode/4438924>.

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. Чеберко, Е.Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е.Ф. Чеберко. – М.: Юрайт, 2020. – 219 с. –

(Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-05041-7. – Текст: электронный //ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <http://urait.ru/bcode/454507>.

5. 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.

6. Электронные издания (электронные ресурсы): Образовательная платформа «Юрайт» <https://urait.ru/>

3.2.3. Дополнительные источники (при необходимости)

1. Библиотека электронных книг: <http://currencyex.ru/>
2. Каталог образовательных интернет – ресурсов: <http://www.edu.ru/>
3. Единое окно доступа к образовательным ресурсам: <http://window.edu.ru/>
4. Министерство образования и науки РФ ФГАУ «ФИРО»: <http://www.firo.ru/>
5. Портал «Всеобуч» – справочно-информационный образовательный сайт, единое окно доступа к образовательным ресурсам: <http://www.edu-all.ru/>
6. Экономико-правовая библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vuzlib.net>.
7. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» – Режим доступа <http://www.consultant.ru>
8. Справочно-правовая система «ГАРАНТ» – Режим доступа <http://www.aero.garant.ru>
9. Министерство Финансов РФ – Режим доступа <http://www.minfin.ru>
10. Информационно-аналитическое агентство «Интерфакс» – Режим доступа <http://www.interfax.ru>
11. Информационный Центр «Рейтинг» – Режим доступа <http://www.rating.ru>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

<i>Результаты обучения</i>	<i>Критерии оценки</i>	<i>Методы оценки</i>
<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</p> <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 личного развития; - составить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов; - регистрировать юридическое лицо в государственных органах РФ; - 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; - осуществлять устную коммуникацию с целью продвижения услуг в индустрии красоты; - рационально организовывать рабочее место, соблюдать правила санитарии и гигиены, требования безопасности. 	<p>уметь</p> <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 личного развития; - составить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов; - регистрировать юридическое лицо в государственных органах РФ; - 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; - осуществлять устную коммуникацию с целью продвижения услуг в индустрии красоты; - рационально организовывать рабочее место, соблюдать правила санитарии и гигиены, требования безопасности. <p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие коммерческой 	<p>Тестирование.</p> <p>Практические задания по работе с терминологией.</p> <p>Подготовка и защита индивидуальных или групповых заданий проектного характера.</p> <p>Эссе.</p> <p>Экзамен</p>
<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие коммерческой деятельности; - реализация коммерческой деятельности через 	<ul style="list-style-type: none"> - понятие коммерческой 	

<p>индивидуальное предпринимательство, самозанятость, работе на патенте, образование юридического лица;</p> <ul style="list-style-type: none"> - банковское обслуживание индивидуальных предпринимателей, самозанятых, работающих на патенте, юридических лиц; - налоги (понятие, виды, налоговые вычеты); - ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; - система продаж, ценообразование, прейскурант; - продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий; - особенности построения устных сообщений специалиста индустрии красоты; - рационально организовывать рабочее место, соблюдать правила санитарии и гигиены, требования безопасности; - нормы и санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму зоны обслуживания для предоставления эстетических услуг. 	<p>деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, самозанятость, работе на патенте, образование юридического лица; - банковское обслуживание индивидуальных предпринимателей, самозанятых, работающих на патенте, юридических лиц; - налоги (понятие, виды, налоговые вычеты); - ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; - система продаж, ценообразование, прейскурант; - продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий; - особенности построения устных сообщений специалиста индустрии красоты; - рационально организовывать рабочее место, соблюдать правила санитарии и гигиены, требования безопасности⁴ - нормы и санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму зоны обслуживания для предоставления эстетических услуг. 	
--	---	--

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

1.1. Область применения программы. Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технология индустрии красоты, входящей в укрупненную группу специальностей 43.00.00 Сервис и туризм.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована для дополнительного профессионального образования в программах повышения квалификации и переподготовки специалистов в области сервиса, оказания услуг населению. Опыт работы не требуется.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: входит в общепрофессиональный цикл, относится к общепрофессиональным дисциплинам.

1.3. Цель и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личного развития;
- составить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов;
- регистрировать юридическое лицо в государственных органах РФ;
- 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;
- осуществлять устную коммуникацию с целью продвижения услуг в индустрии красоты;
- рационально организовывать рабочее место, соблюдать правила санитарии и гигиены, требования безопасности.

знать:

- понятие коммерческой деятельности;
- реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, самозанятость, работе на патенте, образование юридического лица;
- банковское обслуживание индивидуальных предпринимателей, самозанятых, работающих на патенте, юридических лиц;
- налоги (понятие, виды, налоговые вычеты);
- ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;
- система продаж, ценообразование, прейскурант;
- продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий;
- особенности построения устных сообщений специалиста индустрии красоты;

- рационально организовывать рабочее место, соблюдать правила санитарии и гигиены, требования безопасности;

- нормы и санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму зоны обслуживания для предоставления эстетических услуг.

ПК, на которые ориентировано содержание дисциплины:

ПК 1.5. Выполнять санитарно-эпидемиологические требования при предоставлении косметических услуг.

ПК 2.4. Выполнять санитарно-эпидемиологические требования при предоставлении маникюрных и педикюрных услуг.

ОК формируемые в процессе изучения дисциплины:

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.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины (согласно учебному плану):

Максимальная учебная нагрузка обучающегося – 104 часа,

в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка – 100 часов,

- самостоятельная работа обучающегося – 4 часа.