

*к ОП СПО по специальности  
43.02.17 Технологии индустрии красоты*

**Министерство образования Московской области  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Московской области «Электростальский колледж»**

**УТВЕРЖДЕНО**  
Руководителем организации  
№211-ОД от 23.05.2023

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ДИСЦИПЛИНЫ  
ОП.05 «ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ»**

г.о. Электросталь, 2023г.

## **РАССМОТРЕНО**

ПЦК профессионального цикла по  
профессиям 43.02.17 Парикмахер  
протокол №\_10  
«16» мая 2023 г.  
Председатель ПЦК /Сараева И.В./

Рабочая программа дисциплины ОП 03. «Санитария и гигиен в сфере услуг»,  
разработана в соответствии с требованиями:

1. Федерального государственного образовательного стандарта по профессии среднего профессионального образования 43.02.17 Технологии индустрии красоты, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 22 августа 2022 г. № 775 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты (зарегистрирован Министерством юстиции РФ 29 декабря 2022 года, регистрационный номер № 70281)

2. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

3. Приказ Минпросвещения России от 08 апреля 2021 г. № 153 «Об утверждении Порядка разработки примерных основных образовательных программ среднего профессионального образования, проведения их экспертизы и ведения реестра примерных основных образовательных программ среднего профессионального образования»;

4. Приказ Минпросвещения России от 26.08.2022 г. № 775 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технология индустрии красоты»;

5. Приказ Минобрнауки России от 14 июня 2013 г. № 464 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;

6. Приказ Минпросвещения России от 08 ноября 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;

7. Приказ Минобрнауки России № 885, Минпросвещения России № 390 от 5 августа 2020 г. «О практической подготовке обучающихся» (вместе с «Положением о практической подготовке обучающихся»;

8. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25 декабря 2014 г. №1134н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по предоставлению парикмахерских услуг».

9. Федерального закона от 31 июля 2020 г. № 304-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" по вопросам воспитания обучающихся»;

10. Приказа Министерства просвещения РФ от 01 сентября 2022г № 796 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования»

11. Учебного плана по профессии 43.02.17 Технологии индустрии красоты.  
«\_23\_»\_мая 2023г

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ 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 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

КодПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01– ОК 04	<ul style="list-style-type: none"> <li>- применять знания по реализации коммерческой деятельности на рабочем месте, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития;</li> <li>- ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов;</li> <li>- регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации;</li> <li>- определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей;</li> <li>- разрабатывать собственное уникальное торговое предложение;</li> <li>- анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12 «Р»;</li> <li>- привлекать и удерживать клиентов;</li> <li>- составлять план собственного профессионального развития</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- понятие коммерческой деятельности;</li> <li>- реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работу на патентной основе;</li> <li>- банковское обслуживание;</li> <li>- налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты);</li> <li>- ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12 «Р»:</li> <li>- система продаж, ценообразование, прейскурант;</li> <li>- продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</li> </ul>
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания</b>		<b>Код личностных результатов</b>

<i>(дескрипторы)</i>	<b>реализации программы воспитания</b>
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны	ЛР 1
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций	ЛР 2
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением, демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих	ЛР 3
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»	ЛР 4
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России	ЛР 5
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях	ЛР 6
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	ЛР 7
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства	ЛР 8
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях	ЛР 9
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой	ЛР 10
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры	ЛР 11
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания	ЛР 12
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные ключевыми работодателями</b>	
Гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению.	ЛР 17
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику.	ЛР 21

Самостоятельный и ответственный в принятии решений во всех сферах своей деятельности, готовый к исполнению разнообразных социальных ролей, востребованных бизнесом, обществом и государством.	ЛР 23
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	ЛР 33
Мотивированный к освоению функционально близких видов профессиональной деятельности, имеющих общие объекты (условия, цели) труда, либо иные схожие характеристики.	ЛР 34
Экономически активный, предприимчивый, готовый к самозанятости.	ЛР 35
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные субъектами образовательного процесса</b>	
Развивающий творческие способности, способный креативно мыслить.	ЛР 19
Способный в цифровой среде проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающей информации.	ЛР 20
Демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости.	ЛР 22
Проявляющий эмпатию, выражающий активную гражданскую позицию, участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций, а также некоммерческих организаций, заинтересованных в развитии гражданского общества и оказывающих поддержку нуждающимся.	ЛР 24
Препятствующий действиям, направленным на ущемление прав или унижение достоинства (в отношении себя или других людей).	ЛР 25
Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	ЛР 27
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д.	ЛР 29
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой.	ЛР 30
Сохраняющий психологическую устойчивость в сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	ЛР 36

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
<b>Объем образовательной программы учебной дисциплины</b>	<b>99</b>
в т. ч.:	
теоретическое обучение	48
практические занятия	23
Контрольная работа	1
самостоятельная работа	15
<b>Промежуточная аттестация - экзамен</b>	<b>12</b>

## 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 практ. подгот., акад ч	Коды компетенций, форми-рованию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b>		<b>14</b>	
<b>Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10/2</b>	ОК 01-04 ЛР1-12,13,16,21,27
	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.	10	
	<b>практических и лабораторных занятий</b>	2	
	Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>	4	
<b>Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности</b>		<b>26</b>	
<b>Тема 1.2. Банковская система в РФ</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	22/4	ОК 01-04 ЛР1-12,13,16,21,27
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов	4	
<b>Тема 2.2. Налоговая система</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		8
	Понятие налоги. Работа налоговой системы в РФ. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы. Виды налогов для физических лиц. 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, ПСН, НПД) Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками РФ		
<b>Тема 2.3.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		

<b>Финансовые продукты банковской системы</b>	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. 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. Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом	8	
	<b>практических и лабораторных занятий</b>		
	Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ» и др.	2	
	Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	1	
	<b>Контрольная работа</b>	1	
	<b>Самостоятельная работа</b>	4	
<b>Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка</b>		<b>22</b>	
<b>Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 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; самозанятого	<b>10/12</b>  6	ОК 01-04 ЛР1-12,13,16,21,27
<b>Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии предпочтениями потребителей. Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг. Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов.	  4	
	<b>практических и лабораторных занятий</b>	<b>10</b>	
	Разработка уникального торгового предложения (УТП)	4	
	Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом	2	



	индустрии красоты.		
	Политика ценообразования. Составление Прейскуранта.	4	
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>4</b>	
<b>Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты</b>		16	
<b>Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10/7</b>	ОК 01-04 ЛР1-12,13,16,21,27
	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	10	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>		
	Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	1	
	Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях (Телеграм, В контакте и др.)	6	
	<b>Самостоятельная работа</b>	3	
	<b>Промежуточная аттестация – экзамен</b>	<b>12</b>	
<b>Всего:</b>	<b>99</b>		

### **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; видеофильмами; 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. Жданова А.О., Савицкая Е.В. Финансовая грамотность: материалы для обучающихся. Среднее профессиональное образование. – М.: ВАКО, 2020. – 400 с.

2. 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

##### **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 978-5-534-13794-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496684> (дата обращения: 03.04.2022).

##### **3.2.3. 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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p><b>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</b></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 12 «Р»</p> <p>Система продаж, ценообразование, прейскурант</p> <p>Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</p>	<p><b>Применять знания</b> 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><b>Демонстрировать знания</b> 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><b>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</b></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> <ul style="list-style-type: none"><li>- ставить цели по технологии SMART, рассчитывать сроки осуществления планов;</li><li>- регистрировать юридическое лицо в государственных органах Российской Федерации;</li><li>- определять выгодность</li></ul>	<p><b>Применять умения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- при постановке цели по технологии SMART;</li><li>- при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации;</li><li>- при определении выгоды использования различных продуктов банков для различных целей;</li><li>- при разработке собственного уникального торгового предложения</li><li>- при привлечении и удержании клиентов;</li><li>- при анализе эффективности специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12 «Р»;</li></ul>	<p>Тестирование по темам курса</p> <p>Экспертная оценка</p> <p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p>

<p>использования различных продуктов банков для различных целей;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разрабатывать собственное уникальное торговое предложение</li> <li>- анализировать эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12Р;</li> <li>- привлекать и удерживать клиентов</li> <li>- составлять план собственного профессионального развития</li> </ul>	<p>- при составлении плана собственного профессионального развития</p>	
---	--	--