бюджетное профессиональное образовательное учреждение

Вологодской области «Вологодский колледж технологии и дизайна»

УТВЕРЖДЕНО

приказом директора

БПОУ ВО «Вологодский

колледж технологии и дизайна»

от 22.06.2023 г. № 514

от 31.05.2024 № 525

от 02.09.2024 № 649

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОП.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ   
СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ**

Специальность 43.02.17 Технологии индустрии красоты

Вологда

2024

Организация-разработчик: бюджетное профессиональное образовательное учреждение Вологодской области «Вологодский колледж технологии и дизайна»

Разработчик:

Кунц В.И., преподаватель БПОУ ВО «Вологодский колледж технологии и дизайна»

Рассмотрена и рекомендована к использованию в учебном процессе   
предметной цикловой комиссией, Протокол № 11 от 19.06.2023, Протокол № 11 от 28.05. 2024 г., Протокол № 1 от 02.09.2024.

**СОДЕРЖАНИЕ**

[**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** 4](#_Toc146349449)

[**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** 6](#_Toc146349450)

[**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**](#_Toc146349451) [**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** 10](#_Toc146349452)

[**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** 12](#_Toc146349453)

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**1.1. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы СПО**

Учебная дисциплина ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты является обязательной частью общепрофессионального цикла основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

Особое значение учебная дисциплина имеет при формировании и развитии ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04. *.*

**1.2. Цели и планируемые результаты освоения учебной дисциплины**

1.2.1. Цели учебной дисциплины

Главной целью является научить организации и ведению коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

1.2.2. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины в соответствии с ФГОС СПО

В рамках рабочей программы учебной дисциплина обучающиеся осваивают умения и знания

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Код и наименование формируемых компетенций** | **Умения** | **Знания** |
| ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам | выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы  составлять план действия | основные источники информации  и ресурсы для решения задач и проблем  в профессиональном и/или социальном контексте  алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях |
| ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности | структурировать получаемую информацию  выделять наиболее значимое в перечне информации  оценивать практическую значимость результатов поиска  оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач | формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации  порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств |
| 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 | 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 |
| ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде | организовывать работу коллектива  и команды  взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности | психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности  основы проектной деятельности |

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Вид учебной работы | Объем в часах |
| Объем рабочей программы учебной дисциплины | 114 |
| в т.ч. в форме практической подготовки | 26 |
| теоретическое обучение | 72 |
| практические занятия | 26 |
| Самостоятельна работа | 8 |
| Промежуточная аттестация (экзамен) | 6 |
| Консультация к экзамену | 2 |

**2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов и тем** | **Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся** | **Объем часов академических (в т.ч. в форме практической подготовки)** | **Формируемые общие и профессиональные компетенции** |
| **Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности** | | **16/4** |  |
| **Тема 1.1.**  **Целеполагание в коммерческой деятельности** | **Содержание учебного материала:** | 12 | ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04 |
| 1-4 Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация.  Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные.  5-8 Сущность и содержание коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.  9-12 Миссия и цель коммерческой деятельности. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования |  |
| **Практические занятия** | **4** |
| 13-16 Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты | 4 |
| **Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности** | | **26/4** |  |
| **Тема 2.1.**  **Банковская система в РФ** | **Содержание учебного материала** | **2** | ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04 |
| 17 Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов.  18 Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов |  |
| **Тема 2.2.**  **Налоговая система** | **Содержание учебного материала** | 10 |  |
| 19-20 Понятие налоги. Работа налоговой системы в Российской Федерации. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы.  21-22 Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов.  23-26 Основы бухгалтерского учета, финансирования и налогообложения. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов. Понятие - виды деятельности по ОКВЭД, система налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, ПСН).  27-28 Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками Российской Федерации |  | ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04 |
| **Тема 2.3.**  **Финансовые продукты банковской системы** | **Содержание учебного материала** | 18/4 |  |
| 29-32 Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность). Сбор и анализ информации о кредитных продуктах.  33-36 Понятие микрозайма. Уменьшение стоимости кредита. Чтение и анализ кредитного договора. Кредитная история. Кредит как часть финансового плана. Типичные ошибки при использовании кредита.  37-40 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.  41-42 Инструменты денежного рынка. Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом |  | ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04 |
| **Практические занятия** | **4** |  |
| 43-44 Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ» | 2 | ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04 |
| 45-46 Заполнение документов по расчетно-кассовой операции | 2 |
| **Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка** | | 34/12 |  |
| **Тема 3.1.**  **Ключевые показатели эффективности работы специалиста** | **Содержание учебного материала** | 10 |  |
| 47-50 Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 12 «P» (Продукт, Прейскурант, Место (Place), Продвижение, Подтверждения, Партнерство, Публичность, Позиционирование, Упаковка (Package), Процесс, Персонал).  51-52 Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени.  53-56 Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения |  | ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04 |
| **Тема 3.2.**  **Ценообразование на рабочем месте специалиста** | **Содержание учебного материала** | 12 |  |
| 57-58 Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей.  59-62 Принципы и правила создания системы продаж. Продающая среда на рабочем месте специалиста.  63-64 Карты продаж оказываемых услуг.  65-66 Ценообразование на рабочем месте специалиста.  67-68 Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов |  | ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04 |
| **Практические занятия** | 12 |  |
| 69-74 Разработка уникального торгового предложения (УТП) | 6 | ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04 |
| 75-78 Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты | 2 |
| 77-80 Политика ценообразования. Составление Прейскуранта | 4 |
| **Самостоятельная работа**  Изучение условий ценообразования парикмахерских услуг  Составление прейскуранта | 6 |  |
| **Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты** | | 26/6 |  |
| **Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента** | **Содержание учебного материала** | 20 |  |
| 81-82 Клиентоориентированность. Типы клиентов.  83-84 Создание клиентской базы.  85-86 Правила обслуживания клиентов.  87-90 Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем.  91-94 Основы рекламы и пиара специалиста. Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью. Управление публичным мнением о специалисте, репутация.  95-96 Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка.  97-100 Повышение квалификации и освоение новых компетенций |  |  |
| **Практические занятия** | 6 |  |
| 101-102 Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации | 2 | ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04 |
| 103-106 Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях | 4 |
| **Самостоятельная работа**  Изучение условий рекламных услуг  Оставление рекламы своего дела | 4 |  |
|  | **Всего часов** | **114** |  |
|  | **в том числе:**  **теоретическое обучение** | **72** |  |
|  | **практических занятий** | **26** |  |
|  | **Самостоятельная работа** | **8** |  |
|  | **Консультация к экзамену** | **2** |  |
|  | **Промежуточная аттестация в форме экзамена** | **6** |  |

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

**УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация рабочей программы учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты.

Оборудование, в том числе цифровое, учебного кабинета указано в паспорте кабинета.

**Оборудование учебного кабинета**:

* учебная доска;
* учебная мебель (ученические стулья и столы, рабочее место преподавателя);
* экран;
* инструкции по технике безопасности.

**Технические средства обучения**:

* компьютер;
* проектор;
* интерактивная доска.

**Информационные средства обучения:**

* электронные учебные издания по основным разделам рабочей программы;
* презентации по разделам рабочей программы.

**3.2. Информационное обеспечение реализации рабочей программы**

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 (дата обращения: 03.04.2022). — Текст : электронный.
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. 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.
5. 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).

3.2.2. 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/>

**2.3. Основные образовательные технологии**

При реализации рабочей программы используются следующие современные педагогические технологии: информационно-коммуникационные технологии, технологии разноуровневого обучения, проблемного обучения, технологии личностно-ориентированного обучения и воспитания, кейс-технологии.

Допустимо применение дистанционных образовательных технологий. Использование информационных платформ позволяют осуществлять онлайн обучение, в результате которого могут быть рассмотрены как теоретические вопросы, так и вопросы практического содержания, связанные с закреплением учебного материала.

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

Текущий контроль и промежуточная аттестация осуществляются в соответствии с «Положением о формах, периодичности и порядке текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в БПОУ ВО «Вологодский колледж технологии и дизайна».

Промежуточная аттестация осуществляется с целью проверки степени и качества усвоения материала по результатам изучения содержания учебной дисциплины в форме экзамена.

Для текущего контроля и промежуточной аттестации создан фонд оценочных средств (ФОС). ФОС включает в себя материалы текущего контроля и материалы к промежуточной аттестации предназначенные для определения соответствия (или несоответствия) индивидуальных образовательных достижений основным показателям оценки результатов подготовки.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты обучения**  **(освоенные умения, усвоенные знания,**  **общие и профессиональные компетенции)** | **Критерии оценки** | **Методы оценки** |
| Знания: |  | Тестирование по темам курса  Экспертная оценка  Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся  в процессе выполнения практических работ |
| основные источники информации  и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;  алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях | Ориентируется в источниках информации и ресурсах для решения задач и проблем в профессиональном и социальном контексте |
| формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации  порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств | Демонстрирует правильно выбранные формат оформления результатов поиска информации и современные средства и устройства информатизации |
| 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 |
| психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности  основы проектной деятельности | психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности  основы проектной деятельности |
| Умения: |  |  |
| выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы  составлять план действия | Осуществляет поиск информации, необходимую для решения задачи и/или проблемы | Тестирование по темам курса  Экспертная оценка  Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся  в процессе выполнения практических работ |
| структурировать получаемую информацию  выделять наиболее значимое в перечне информации  оценивать практическую значимость результатов поиска  оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач | Предоставляет результаты поиска информации для решения профессиональных задач, с применением средств информационных технологий |
| 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 |
| организовывать работу коллектива  и команды  взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности | Взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в модельных ситуациях, с опорой на знания правил коммуникации |
| Общие компетенции: |  |  |
| ОК.01, ОК.02, ОК.03, ОК.04 |  |  |