

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ»



УТВЕРЖДАЮ
директор Колледжа «МКЗТ»

И.В. Новикова
«30» августа 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста
индустрии красоты**

для специальности
среднего профессионального образования

43.02.17 Технологии индустрии красоты

МОСКВА

2025

Рабочая программа *ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты* для специальности среднего профессионального образования:
43.02.17 Технологии индустрии красоты

ОРГАНИЗАЦИЯ-РАЗРАБОТЧИК: АНО ПО «Московский колледж здоровьесберегающих технологий»

Директор
Колледжа
«МКЗТ»



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат 02a7459f00bdb38cbd4b0a1837d6ee4b0f

Владелец **Новикова Ирина Валериевна**

Действителен с 24.12.2025 по 24.03.2027

И.В.
Новикова

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Учебная дисциплина *«Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»* является обязательной частью общепрофессионального учебного цикла программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности *43.02.17 Технологии индустрии красоты*.

Рабочая программа учебной дисциплины едина для всех форм обучения и может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки).

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В ходе освоения учебной дисциплины *«Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»* 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 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;
- привлекать и удерживать клиентов;
- составлять план собственного профессионального развития.

должен знать:

- понятие коммерческой деятельности;
- способы реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работу на патентной основе;
- банковское обслуживание;
- налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты);
- ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты;
- систему продаж, ценообразование, прейскурант;
- способы продвижения услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

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.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы дисциплины	116
<i>Обязательная аудиторная нагрузка</i>	20
в том числе:	
Лабораторные и практические занятия	-
консультации	
<i>самостоятельная работа</i>	96
Промежуточная аттестация в форме	Дифференцированный зачет

2.2. Тематический план и содержание дисциплины *ОП.05 Организация и проведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты*

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды формируемых компетенций
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности			
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала Лекции	6	ОК 01-04
	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.		
	Самостоятельная работа обучающихся		
	Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты. Составление личного плана развития в профессиональной деятельности.	10	
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности			
Тема 1.2. Банковская система в РФ	Содержание учебного материала Лекции	4	ОК 01-04
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов.		
Тема 2.2. Налоговая система	Самостоятельная работа	24	
	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		

Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы	Содержание учебного материала Лекции	6	ОК 01-04
	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.		
	Самостоятельная работа обучающихся	20	
Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом. Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ» и др. Заполнение документов по расчетно-кассовой операции. Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов			
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка			
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	Содержание учебного материала Лекции	4	ОК 01-04
	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		

Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	Самостоятельная работа обучающихся 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. Разработка уникального торгового предложения (УТП) Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты. Политика ценообразования. Составление Прейскуранта. Анализ информации об аренде рабочего места в коворкинге, ценовые параметры, основания аренды и договорные условия.	20	ОК 01-04
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты			
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	Самостоятельная работа обучающихся Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем. Основы рекламы. 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. Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях (Телеграм, В контакте и др.) Оформление официальной страницы специалиста индустрии красоты в социальных сетях	22	ОК 01-04
Дифференцированный зачет			
Всего:		116	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета, оснащенного оборудованием: доской учебной, рабочим местом преподавателя, столами, стульями (по числу обучающихся);

техническими средствами (компьютером, средствами аудиовизуализации, наглядными пособиями).

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература:

1. Рубин, Ю. Б. Основы предпринимательства : учебник : [12+] / Ю. Б. Рубин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Университет Синергия, 2020. – 518 с. : ил., табл. – (Университетская серия). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455432>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4257-0441-2. – Текст : электронный.
2. Гулин, К. А. Основы предпринимательства : учебное пособие / К. А. Гулин, А. Е. Кремин ; Федеральное агентство научных организаций, Российская Академия Наук, Институт социально-экономического развития территорий РАН. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2017. – 106 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=499567>. – ISBN 978-5-93299-373-6. – Текст : электронный.
3. Ананьева, Н. В. Основы предпринимательства : учебное пособие / Н. В. Ананьева ; Сибирский федеральный университет. – Красноярск : Сибирский федеральный университет (СФУ), 2016. – 128 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496956>. – Библиогр.: с. 113-117. – ISBN 978-5-7638-3460-4. – Текст : электронный.
4. Основы предпринимательства : учебно-методическое пособие / Н. П. Иващенко, Ф. Ш. Федорова, И. В. Савченко [и др.] ; под ред. Н. П. Иващенко ; Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Экономический факультет, Кафедра экономики инноваций. – Москва : Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2016. – 166 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=488037>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-906783-31-8. – Текст : электронный.
5. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие : [16+] / Т. В. Буклей, М. В. Гаврилюк, Т. М. Кривошеева [и др.] ; под ред. О. В. Шеменевой, Т. В. Харитоновой. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 294 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572959>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03202-8. – Текст : электронный.
6. Крылова, Е. В. Экономика и управление предпринимательской деятельностью : учебное пособие : [16+] / Е. В. Крылова, Г. А. Семакина ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2019. – 104 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576384>. – Библиогр.: с. 80. – ISBN 978-5-7782-3930-2. – Текст : электронный.

Дополнительная литература:

1. Голуб, Г.Б., Перелыгина, Е.А. Введение в профессию: общие компетенции профессионала. Эффективное поведение на рынке труда. Основы предпринимательства: Гиды для преподавателей [текст]: Учебные материалы/ / Г.Б. Голуб, – Самара: ЦПО 2011.209 с. ил.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Уметь: - 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; - привлекать и удерживать клиентов; - составлять план собственного профессионального развития.	Практические занятия, опрос, самостоятельная работа, выполнение индивидуальных заданий
Знать: - понятие коммерческой деятельности; - способы реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работу на патентной основе; - банковское обслуживание; - налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты); - ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты; - систему продаж, ценообразование, прейскурант; - способы продвижения услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий.	