Приложение к ОПОП по специальности
43.02.17 Технологии индустрии красоты

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

Санкт-Петербург
2024г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты и примерной программы учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

Разработчики:
Корчик О.В., преподаватель СПб ГБПОУ Петровский колледж
Орлова Н.В., преподаватель СПб ГБПОУ Петровский колледж

Рекомендована к использованию:
Орловский Н.В., арт-директор салона красоты «Тони и Гай».

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
4 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

Учебная дисциплина «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ПК 1.1-ПК 1.5, ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании, при повышении квалификации и профессиональной переподготовке работников гостиничной индустрии.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результатом освоения программы учебной дисциплины является подготовка студентов к освоению профессиональных модулей ППССЗ по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты и овладению профессиональными и общими компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Разрабатывать и выполнять классические и современные, коммерческие женские, мужские (в том числе оформление усов и бороды), детские стрижки волос различными инструментами и техниками
ПК 1.2	Выполнять химическое воздействие (включая завивку и выпрямление волос) с использованием современных технологий
ПК 1.3	Выполнять простые и сложные виды окрашивания волос с учётом запроса клиента
ПК 1.4	Разрабатывать и выполнять классические и современные, коммерческие укладки на волосах различной длины различными инструментами и техниками
ПК 1.5	Моделировать прически различного назначения с применением украшений и постижерных изделий с учетом тенденций моды
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

С целью овладения указанным видом деятельности и соответствующими профессиональными и общими компетенциями, обучающийся в ходе освоения учебной дисциплины должен иметь умения и знания

Результаты (освоенные ПК и ОК)	Код и наименование умений	Код и наименование знаний
ПК 1.1-ПК 1.5	**У 1** 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	**З 1** Понятие коммерческой деятельности. **З 2** Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе. **З 3** Банковское обслуживание **З 4** Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты). **З 5** Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р **З 6** Система продаж, ценообразование, прейскурант **З 7** Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий
ОК 01	**У 01.1** Распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте. **У 01.2** Анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части. **У 01.3** Определять этапы решения задачи. **У 01.4** Выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы. **У 01.5** Составлять план действия. **У 01.6** Определять необходимые ресурсы. **У 01.7** Владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах. **У 01.8** Реализовывать составленный план. **У 01.9** Оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).	**З 01.1.** Актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить. **З 01.2.** Основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте. **З 01.3.** Алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях. **З 01.4.** Методы работы в профессиональной и смежных сферах. **З 01.5.** Структуру плана для решения задач **З 01.6.** Порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.
ОК 02	**У 02.1.** Определять задачи для поиска информации. **У 02.2.** Определять необходимые источники информации планировать процесс поиска. **У 02.3.** Структурировать получаемую информацию. выделять наиболее значимое в перечне информации. **У 02.4.** Оценивать практическую значимость результатов поиска. **У 02.5.** Оформлять результаты поиска.	**З 02.1.** Номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности. **З 02.2.** Приемы структурирования информации. **З 02.3.** Формат оформления результатов поиска информации. **З 02.4.** Современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности

	У 02.6. Применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач. **У 02.7**. Использовать современное программное обеспечение. **У 02.8.** Использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.	в том числе с использованием цифровых средств.
ОК 03	**У 03.1** определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; **У 03.2** применять современную научную профессиональную терминологию; **У 03.3** определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	**З 03.1** содержание актуальной нормативно-правовой документации; **З 03.2** современная научная и профессиональная терминология; **З 03.3** возможные траектории профессионального развития и самообразования
ОК 04	**У 04.1.** Организовывать работу коллектива и команды. взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.	**З 04.1.** Психологические основы деятельности коллектива. **З 04.2.** Психологические особенности личности. **З 04.3.** Основы проектной деятельности.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Структура учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

Коды профессиональных компетенций[1]	Наименования учебной дисциплины	Всего часов	Макс. учебная нагрузка	в т. ч. вариативных часов	Объем времени, отведенный на освоение учебной дисциплины / междисциплинарного курса (курсов)					Практика	
					Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося			Самостоятельная работа обучающегося		Учебная, часов	Произв. (по профилю специальности), часов
					Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов	Всего, часов	в т.ч. курсовая работа (проект), часов		
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**
ПК 1.5	ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	**68**	**86**	**-**	**68**	**34**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
	Экзамен	**18**									
	Всего:	**86**	**86**	**-**	**68**	**34**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

3.2. Содержание обучения по учебной дисциплине ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты

Наименование МДК, разделов и тем	Содержание учебного материала	Лабораторные, практические и контрольные работы, самостоятельная работа обучающихся	Обязательная учебная нагрузка (час)		Самостоятельная работа	Умения, знания		Информационно-техническое обеспечение		Формы и виды контроля
			Теоретические	Лабораторно-практические		У	З	Информационные источники	Средства обучения	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Раздел 1. Основы маркетинга и менеджмента как наука			**12**	**10**	-					
Тема 1.1. Введение в маркетинг	Понятие маркетинга. Сущность маркетинга. Комплекс маркетинга. Структура комплекса маркетинга. Концепции маркетинга		2	-	-	У1 У 01.1- У 01.3 У 01.6 У 02.1- У 02.3 У 02.5 У 02.6 У 3.01- У 3.03 У 04.1-	З 1-З 7, З 01.1 З 01.2 З 01.4 З 02.1- З 02.4 З 03.1- З 03.2 З 04.1- З 04.3	4.2.1 4.2.2.	1.1-1.6	
Тема 1.2. Основные понятия маркетинга.	Организация политики продвижения в салоне красоты		4	-	-	У1 У 01.1- У 01.3 У 01.6 У 02.1- У 02.3 У 02.5 У 02.6 У 3.01- У 3.03 У 04.1-	З 1-З 9, З 01.1 З 01.2 З 01.4 З 02.1- З 02.4 З 03.1- З 03.2 З 04.1- З 04.3	4.2.1 4.2.2.	1.1-1.6	

Тема 1.3. Основные понятия маркетинга	Понятие «менеджмент». Роль менеджмента в рыночной экономике. Значение менеджмента для салона красоты.		2	-	-	У1 У 01.1- У 01.3 У 01.6 У 02.1- У 02.3 У 02.5 У 02.6 У 3.01- У 3.03 У 04.1-	З 1-З 9, З 01.1 З 01.2 З 01.4 З 02.1- З 02.4 З 03.1- З 03.2 З 04.1- З 04.3	4.2.1 4.2.2.	1.1-1.6	
Тема 1.4 Мотивация в менеджменте	Значение мотивации для работы руководителя салона красоты. Основные теории мотивации. Пирамида Маслоу		2	-	-	У1 У 01.1- У 01.3 У 01.6 У 02.1- У 02.3 У 02.5 У 02.6 У 3.01- У 3.03 У 04.1-	З 1-З 9, З 01.1 З 01.2 З 01.4 З 02.1- З 02.4 З 03.1- З 03.2 З 04.1- З 04.3	4.2.1 4.2.2.	1.1-1.6	
Тема 1.5. Структура организации	Основные типы структуры организации. Принципы построения структуры организации.	Работа 1.О. Выполнение и защита электронной презентации на тему: «Классификация потребностей: физиологические, социальные, психические, интеллектуальные и духовные; приоритетность потребностей» 10	2	10	-	У1 У 01.1- У 01.3 У 01.6 У 02.1- У 02.3 У 02.5 У 02.6 У 3.01- У 3.03 У 04.1	З 1-З 9, З 01.1 З 01.2 З 01.4 З 02.1- З 02.4 З 03.1- З 03.2 З 04.1- З 04.3	4.2.1 4.2.2.	1.1-1.6	Проверка выполнения работы 1.О
Раздел 2. Сущность маркетинга			**8**	**12**	**-**					

Тема 2.1. Организация товарной политики салона красоты	Классификация товаров. Жизненный цикл товара на рынке.		2	-	-	У 1-У 8 У 01.1-У 01.3 У 01.6 У 02.1-У 02.3 У 02.5 У 02.6 У 3.01-У 3.03 У 04.1	З 1-З 9 З 01.1 З 01.2 З 01.4 З 02.1-З 02.4 З 03.1-З 03.2 З 04.1-З 04.3	4.2.1 4.2.2.	1.1-1.6	
Тема 2.2. Организация политики продвижения.	Виды и средства продвижения. Этапы продвижения. Реклама. Имидж салона красоты.	Работа 2.О. Проработка конспектов занятий: «Подбор и систематизация информации, необходимой для создания рекламы услуги» 6	4	6	-	У 1-У 8 У 01.1-У 01.3 У 01.6 У 02.1-У 02.3 У 02.5 У 02.6 У 3.01-У 3.03 У 04.1	З 1-З 9 З 01.1 З 01.2 З 01.4 З 02.1-З 02.4 З 03.1-З 03.2 З 04.1-З 04.3	4.2.1 4.2.2.	1.1-1.6	Проверка выполнения работы 2.О.
Тема 2.3. Ценообразование.	Понятие цены в маркетинге. Методы ценообразования на различных типах рынков.	Работа 3.О. Выполнение комплексного практического задания по теме «Ценообразование»6	2	6	-	У 1-У 8 У 01.1-У 01.3 У 01.6 У 02.1-У 02.3 У 02.5 У 02.6 У 3.01-У 3.03 У 04.1	З 1-З 9 З 01.1 З 01.2 З 01.4 З 02.1-З 02.4 З 03.1-З 03.2 З 04.1-З 04.3	4.2.1 4.2.2.	1.1-1.6	Проверка выполнения работы 3.О.
Раздел 3. Сегментирование рынка			**14**	**12**	-					
Тема 3.1. Определение понятия	Признаки сегментирования. Основные характеристики	Работа 4.О. Представление анализа	4	6	-	У 1-У 8 У 01.1-	З 1-З 9 З 01.1 З 01.2	4.2.1 4.2.2.	1.1-1.6	Проверка выполнени

«сегментирование» и «сегмент».	сегментов. «Рыночное окно» и «рыночная ниша».	ценовой политики в салонах красоты 2 Работа 5.О. Выполнение задания по теме «Проведение маркетингового исследования потребителей»,2 Работа 6.О Разработка проекта «Салон-мечта» 2 .				У 01.3 У 01.6 У 02.1- У 02.3 У 02.5 У 02.6 У 3.01- У 3.03 У 04.1	З 01.4 З 02.1- З 02.4 З 03.1- З 03.2 З 04.1- З 04.3			я работы 4.О. Проверка выполнения работы 5.О Проверка выполнения работы 6.О.
Тема 3.2 Позиционирование товара на рынке	Понятие «позиционирование». Критерии позиционирования. Значение позиционирования для рынка услуг.	Работа 7.О. Выполнение защиты реферата по теме «Проведение маркетингового исследования потребителей 2 Работа 8.О.Презентация проекта «Салон-мечта» 4	4	6	-	У 1- У 8 У 01.1- У 01.3 У 01.6 У 02.1- У 02.3 У 02.5 У 02.6 У 3.01- У 3.03 У 04.1	З 1-З 9 З 01.1 З 01.2 З 01.4 З 02.1- З 02.4 З 03.1- З 03.2 З 04.1- З 04.3	4.2.1 4.2.2.	1.1-1.6	Проверка выполнения работы 7.О. Проверка выполнения работы 8.О
Тема 3.3. Особенности работы на рынке услуг сферы красоты.	Потребительские рынки и покупательское поведение. Основные критерии сегментирования на рынке услуг сферы красоты		6	-	-	У 1- У 8 У 01.1- У 01.3 У 01.6 У 02.1- У 02.3 У 02.5 У 02.6 У 3.01- У 3.03 У 04.1	З 1-З 9 З 01.1 З 01.2 З 01.4 З 02.1- З 02.4 З 03.1- З 03.2 З 04.1- З 04.3	4.2.1 4.2.2.	1.1-1.6	
Промежуточная аттестация										**экзамен**

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация рабочей программы учебной дисциплины предполагает наличие учебного кабинета «Социально-гуманитарных дисциплин».

Оборудование учебного кабинета и рабочих мест кабинета

1. Кабинет «Гуманитарные и социально-экономические дисциплины»:

1.1 рабочие места по количеству обучающихся

1.2 рабочее место преподавателя

1.3 комплект учебно-методической документации

1.4 раздаточный материал

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

1.5.персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением

1.6 мультимедийный проектор

4.2. Информационное обеспечение обучения

4.2.1. Основные источники:

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: 03.04.2024). — 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: 16.01.2024).

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: 16.01.2024). — 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: 03.04.2024).

4.2.2. 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/

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Перед изучением учебной дисциплины обучающиеся изучают следующие учебные дисциплины «История прически и костюма», «Рисунок и живопись», «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты».

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических (инженерно-педагогических) кадров, обеспечивающих обучение по учебной дисциплине:

- наличие высшего образования, соответствующего профилю учебной дисциплины;

- опыт деятельности в организациях соответствующей профессиональной сферы, указанной в пункте 1.5 настоящего ФГОС СПО;

- преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях, указанной в пункте 1.5 настоящего ФГОС СПО, не реже 1 раза в 3 года.