**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности **43.02.17 Технологии индустрии красоты**, укрупненная группа профессий **43.00.00 Сервис и туризм**.

Срок получения СПО в очной форме обучения на базе среднего общего образования – 1 год 10 мес.

Организация-разработчик: ГАПОУ НСО «Новосибирский колледж парикмахерского искусства», 2023 г.

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

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

**1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17. Технологии индустрии красоты. Дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

**1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Код ПК, ОК** | **Умения** | **Знания** |
| ОК 01– ОК 04 | - 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 12 «Р»;  - привлекать и удерживать клиентов;  - составлять план собственного профессионального развития | - понятие коммерческой деятельности;  - реализация 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 по 12 «Р»:  - система продаж, ценообразование, прейскурант;  - продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий |

**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 | 86 |
| в т.ч. в форме практической подготовки | 26 |
| в т. ч.: | |
| теоретическое обучение | 50 |
| практические занятия | 26 |
| самостоятельная работа | 10 |
| Промежуточная аттестация - экзамен |  |

**2.2. Тематический план учебной дисциплины**

**Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности 16 ч.**

Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности

**Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности 26 ч.**

Тема 2.1. Банковская система в РФ

Тема 2.2. Налоговая система

Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы

**Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка 24 ч.**

Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста

Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста

**Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты 20 ч.**

Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты обучения** | **Критерии оценки** | **Методы оценки** |
| **Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:**  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 12 «Р»  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 12 «Р»  о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий | Тестирование по темам курса  Экспертная оценка  Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ |
| **Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:**  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 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 12 «Р»;  - при составлении плана собственного профессионального развития | Тестирование по темам курса  Экспертная оценка  Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ |