

Министерство образования, науки и молодежи Республики Крым  
Государственное бюджетное профессиональное  
образовательное учреждение Республики Крым  
«РОМАНОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА»

---

УТВЕРЖДЕНО  
Заместитель директора по УПР  
ГБПОУ РК «РКИГ»  
\_\_\_\_\_ Е.Ш. Булаш  
Приказ № \_\_ от 19 июня 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

Специальность 43.02.17 «*Технологии индустрии красоты*»

Направленность: Эстетическая косметология



г. Симферополь, 2024

Рабочая программа учебной дисциплины «ОП.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 «Технологии индустрии красоты, входящей в укрупненную группу 43.00.00 Сервис и туризм.

Организация-разработчик: Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Республики Крым «Романовский колледж индустрии гостеприимства».

Разработчик: *Щербакова Е.В.*, преподаватель ГБПОУ РК «РКИГ»

Рабочая программа учебной дисциплины «ОП.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» рассмотрена на заседании ЦМК общепрофессиональных дисциплин «\_\_\_\_\_»

Протокол № 11 от 19 июня 2024 г.

Председатель ЦМК \_\_\_\_\_ В.Н. Елина

Рабочая программа учебной дисциплины «ОП.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» рекомендована методическим советом ГБПОУ РК «РКИГ» при реализации основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 «Технологии индустрии красоты».

Протокол № 6 от 19 июня 2024 г.

Методист \_\_\_\_\_ Я.А. Донченко

## СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины
2. Структура и содержание учебной дисциплины
3. Условия реализации учебной дисциплины
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ОП.05 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СПЕЦИАЛИСТА ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ**

**1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:**

Учебная дисциплина «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» является обязательной частью общепрофессионального цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01–04.

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

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04	<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 использования различных продуктов банков для различных целей;</li> <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>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, прејскурант Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</p>

Освоение учебной дисциплины обеспечивает достижение обучающимися следующих личностных результатов реализации программы воспитания:

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Осознающий себя гражданином России и защитником Отечества, выражающий свою российскую идентичность в поликультурном и многоконфессиональном российском обществе и современном мировом сообществе. Сознующий свое единство с народом России,	ЛР 1

<p>с Российским государством, демонстрирующий ответственность за развитие страны. Проявляющий готовность к защите Родины, способный аргументированно отстаивать суверенитет и достоинство народа России, сохранять и защищать историческую правду о Российском государстве</p>	
<p>Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольчестве, экологических, природоохранных, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах). Принимающий роль избирателя и участника общественных отношений, связанных с взаимодействием с народными избранниками</p>	<p><b>ЛР 2</b></p>
<p>Демонстрирующий приверженность традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России, принципам честности, порядочности, открытости. Действующий и оценивающий свое поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных, социокультурных ценностей и норм с учетом осознания последствий поступков. Готовый к деловому взаимодействию и неформальному общению с представителями разных народов, национальностей, вероисповеданий, отличающий их от участников групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие социально опасного поведения окружающих и предупреждающий его. Проявляющий уважение к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней</p>	<p><b>ЛР 3</b></p>
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию в течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа»</p>	<p><b>ЛР 4</b></p>
<p>Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, народу, малой родине, знания его истории и культуры, принятие традиционных ценностей многонационального народа России. Выражающий свою этнокультурную идентичность, сознающий себя патриотом народа России, деятельно выражающий чувство причастности к многонациональному народу России, к Российскому Отечеству. Проявляющий ценностное отношение к историческому и культурному наследию народов России, к национальным символам, праздникам, памятникам, традициям народов, проживающих в России, к соотечественникам за рубежом, поддерживающий их заинтересованность в сохранении общероссийской культурной идентичности, уважающий их права</p>	<p><b>ЛР 5</b></p>

<p>Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации</p>	<p><b>ЛР 6</b></p>
<p>Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей</p>	<p><b>ЛР 7</b></p>
<p>Проявляющий и демонстрирующий уважение законных интересов и прав представителей различных этнокультурных, социальных, конфессиональных групп в российском обществе; национального достоинства, религиозных убеждений с учётом соблюдения необходимости обеспечения конституционных прав и свобод граждан. Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России. Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение</p>	<p><b>ЛР 8</b></p>
<p>Сознающий ценность жизни, здоровья и безопасности. Соблюдающий и пропагандирующий здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиены, режим занятий и отдыха, физическая активность), демонстрирующий стремление к физическому совершенствованию. Проявляющий сознательное и обоснованное неприятие вредных привычек и опасных склонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде</p>	<p><b>ЛР 9</b></p>
<p>Бережливо относящийся к природному наследию страны и мира, проявляющий сформированность экологической культуры на основе понимания влияния социальных, экономических и профессионально-производственных процессов на окружающую среду. Выражающий деятельное неприятие действий, приносящих вред природе, распознающий опасности среды обитания, предупреждающий рискованное поведение других граждан, популяризирующий способы сохранения памятников природы страны, региона, территории, поселения, включенный в общественные инициативы, направленные на заботу о них</p>	<p><b>ЛР 10</b></p>
<p>Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры. Критически оценивающий и деятельно проявляющий понимание эмоционального воздействия искусства, его влияния на душевное состояние и поведение людей. Бережливо относящийся к культуре как средству коммуникации и самовыражения в обществе, выражающий сопричастность к нравственным нормам, традициям в искусстве. Ориентированный на собственное самовыражение в разных видах искусства, художественном творчестве с учётом российских традиционных духовно-нравственных ценностей, эстетическом обустройстве собственного быта. Разделяющий ценности отечественного и мирового художественного наследия, роли народных традиций и народного творчества в искусстве. Выражающий ценностное отношение к технической и промышленной эстетике</p>	<p><b>ЛР 11</b></p>

Принимающий российские традиционные семейные ценности. Ориентированный на создание устойчивой многодетной семьи, понимание брака как союза мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей, неприятия 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 отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b>	
Выполняющий профессиональные навыки в сфере индустрии красоты	ЛР 13

## 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>104</b>
<b>в т.ч. в форме практической подготовки</b>	<b>26</b>
в т. ч.:	
теоретическое обучение	60
практические занятия	26
<i>Самостоятельная работа</i>	10
<b>Промежуточная аттестация (Дифференцированный зачет)</b>	2

**2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты».**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Домашнее задание	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b>		<b>16/4</b>		
<b>Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	12	Конспект	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 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			
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий:</b> Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	4		
<b>Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности</b>		<b>26/4</b>		
<b>Тема 2.1. Банковская система в РФ</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	22	Конспект	ОК 01 ОК 02
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов			

<b>Тема 2.2. Налоговая система</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
	<p>Понятие налоги. Работа налоговой системы в Российской Федерации. 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, ЕНВД, ПСН). Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками Российской Федерации</p>			
<b>Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		Индивидуальное задание	
	<p>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</p>			
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	<b>4</b>		
	Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»	2		
	Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	2		

<b>Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка</b>		<b>24/12</b>		
<b>Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	12	<b>Конспект</b>	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 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			
<b>Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
	Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с 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		Индивидуальное задание	
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	<b>12</b>		
	Разработка уникального торгового предложения (УТП)	6		
	Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты	2	<b>Конспект</b>	
	Политика ценообразования. Составление Прейскуранта	4		
<b>Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты</b>		<b>20/6</b>		
	<b>Содержание учебного материала</b>	14		

<b>Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента</b>	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		Индивидуальное задание	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04
	<b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>	<b>6</b>		
	Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации	2		
	Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях	4		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b> Работа с конспектом, выполнение рефератов, презентаций	10		
<b>Промежуточная аттестация</b>	Консультация	2		
	Экзамен	6		
<b>Всего:</b>		<b>104</b>		

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:**

**Кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»,**

- 3 шкафа для документов
- 20 стульев
- 4 стола
- 1 доска учебная
- 1 Комплект учебно-методической документации;
- 1 Аптечка первой медицинской помощи;
- 1 Огнетушитель углекислотный ОУ-1;
- 1 рециркулятор
- 1 мобильный компьютерный класс (24 компьютера) (с установленным ПО Canva, Gimp, Paint, Photo Pos Pro, Pixlr X, Vectr, Inkscape, Gravit, Paint 3D, Gravit Designer, SketchUp Free, Blender, Информационно-правовое обеспечение "Гарант", Программный продукт "МойОфис. Образование", Windows 10 Pro, MicrosoftOfficePro 2016);
- 1 переносной мультимедийный проектор, экран;

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

3.1.1. Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

##### **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. Ашмаров, И. А. Экономика : учебник для СПО / И. А. Ашмаров. – Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. – 184 с. – ISBN 978-5-4488-0283-6, 978-5-4497-0280-7. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/90005> (дата обращения: 12.01.2022). – Режим доступа: для авторизир. пользователей.
3. Гомола, А.И. Экономика для профессий и специальностей социально-экономического профиля : учебник / А.И. Гомола. – 3-е изд., испр. – Москва : Издательский центр «Академия», 2018. – 352 с. – Текст (визуальный) : непосредственный.
4. Жабина, С.Б. Основы экономики, менеджмента и маркетинга в общественном питании : учебник / С.Б. Жабина, О.М. Бурдюгова, А.В. Колесова. – 5-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия», 2017. – 336 с. – Текст (визуальный) : непосредственный.
4. Котерова, Н.П. Экономика организации : учебник / Н.П. Котерова. – 11-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия», 2018. – 286, [2] с. – Текст (визуальный) : непосредственный.

6. Основы экономики : учебное пособие для СПО / Р. А. Галиахметов, Н. Г. Соколова, Э. Н. Тихонова [и др.] ; под редакцией Н. Г. Соколовой. – Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2021. – 373 с. – ISBN 978-5-4488-0911-8, 978-5-4497-0757-4. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/99374> (дата обращения: 12.01.2022). – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

7. Сафонова, Л. А. Экономика предприятия : учебное пособие для СПО / Л. А. Сафонова, Т. М. Левченко. – Саратов : Профобразование, 2021. – 189 с. – ISBN 978-5-4488-1211-8. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/106644> (дата обращения: 12.01.2022). – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

8. Тюрина, А. Д. Экономика : учебное пособие для СПО / А. Д. Тюрина, С. А. Шилина. – Саратов : Научная книга, 2019. – 316 с. – ISBN 978-5-9758-1901-7. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/87084> (дата обращения: 12.01.2022). – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

9. Якушкин, Е. А. Основы экономики : учебное пособие / Е. А. Якушкин, Т. В. Якушкина ; под редакцией Е. А. Якушкина. – 3-е изд. – Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2020. – 248 с. – ISBN 978-985-503-924-3. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/94302> (дата обращения: 12.01.2022). – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

### **3.2.3 Электронные издания (электронные ресурсы)**

1. <http://eur.ru> - Научно-образовательный портал Экономика и управление на предприятиях eur.ru
2. [www.economicus.ru](http://www.economicus.ru) – Экономический образовательный ресурс
3. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Федеральная служба государственной статистики
4. <https://secretmag.ru> – Интернет журнал о бизнесе Секрет фирмы
5. [www.rbk.ru](http://www.rbk.ru) - Информационный сайт РБК
6. <https://www.kommersant.ru> - Информационный сайт Коммерсант.ru

### **3.3. Оснащение баз практик**

Реализация образовательной программы предполагает обязательную учебную и производственную практику.

Учебная практика реализуется в мастерских профессиональной образовательной организации и требует наличия оборудования, инструментов, расходных материалов, обеспечивающих выполнение всех видов работ, определенных содержанием программ профессиональных модулей, отвечающего потребностям отрасли и требованиям работодателей.

Производственная практика реализуется в организациях по профилю специальности, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и пр.).

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики должно соответствовать содержанию профессиональной деятельности и дать возможность обучающемуся овладеть профессиональными

компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренными программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

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

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p><b>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</b>            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</p>	<p><b>Применять знания о</b> реализации коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе  <b>Применять знания о</b> налогах и банковском обслуживании  <b>Демонстрировать знания о</b> ключевых показателях эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р о способах продвижения услуг специалиста посредством интернет-технологий</p>	<p><b>Тестирование по темам курса</b>            Экспертная оценка            Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p>
<p><b>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</b>            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;</p>	<p><b>Применять умения при:</b>            - при постановке цели по технологии SMART,            - при регистрации юридического лица в государственных органах Российской Федерации            - при определении выгоды 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</p>	<p><b>Тестирование по темам курса</b>            Экспертная оценка            Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ</p>

<ul style="list-style-type: none"><li>- привлекать и удерживать клиентов</li><li>- составлять план собственного профессионального развития</li></ul>		
--	--	--