



НОВЫЕ ЗНАНИЯ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

Частное учреждение профессиональная
образовательная организация
Фармацевтический колледж «Новые знания»
(ЧУПОО Фармацевтический колледж «Новые знания»)

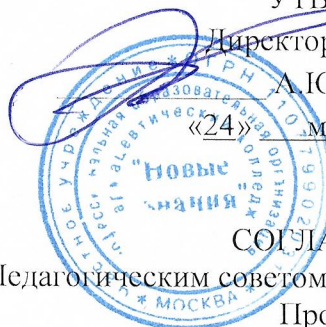
109390, г. Москва, улица Артюхиной, дом 6, корпус 1, эт/пом/ком 4/л/4 т. 8 (499) 350-14-20, e-mail: info@fknz.ru, www.fknz.ru

УТВЕРЖДАЮ

Директор колледжа

А.Ю. Смахтин

«24» мая 2023 г.



СОГЛАСОВАНО

Педагогическим советом колледжа,

Протокол № 4

от «24» мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности
специалиста индустрии красоты

по специальности

43.02.17 Технологии индустрии красоты

квалификация: специалист индустрии красоты

Москва

2023

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты рассмотрена и одобрена предметной (цикловой) комиссией общепрофессионального цикла ЧУПОО Фармацевтический колледж «Новые знания».

Протокол № 6 от 24.05.2023 г.

Председатель ПЦК Завершинская Л.А.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты (Приказ Минпросвещения России от 26 августа 2022 г. N 775 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты» (зарегистрирован в Министерстве юстиции РФ 29 сентября 2022 г. № 70281).

Организация-разработчик: Частное учреждение профессиональная образовательная организация Фармацевтический колледж «Новые знания».

Разработчик: Щетников Виктор Олегович, преподаватель ЧУПОО Фармацевтический колледж «Новые знания».

Внутренняя экспертиза:

Начальник УМО Еремеева Н.К.

СОДЕРЖАНИЕ

1	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	17
4	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	20

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

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 СПО по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

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

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 рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01. ОК 02. ОК 03. 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 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

Учебная дисциплина ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты должна способствовать развитию личностных результатов ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27 в соответствии с Программой воспитания обучающихся ЧУПОО Фармацевтический колледж «Новые знания» по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

1.3. Количество часов на освоение программы дисциплины:

Очная форма обучения

Объем образовательной программы - 104 ч., в том числе:

Учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем - 82 ч.

Самостоятельная работа обучающихся - 16 ч.

Промежуточная аттестация (экзамен) – 6 ч.

Заочная форма обучения

Объем образовательной программы – 104 ч., в том числе:

Учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем - 12 ч.

Самостоятельная работа обучающихся - 86 ч.

Промежуточная аттестация (экзамен) – 6 ч.

1.4. Формы промежуточной аттестации:

Очная форма обучения

Экзамен

Заочная форма обучения

Экзамен

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

2.1.1. Очная форма обучения

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	104
в т. ч.:	
Лекции	64
Практические занятия	16
Консультации	2
Самостоятельная работа	16
Промежуточная аттестация (экзамен)	6

2.1.2. Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	104
в т. ч.:	
Обзорные (установочные) лекции	6
Практические занятия	4
Самостоятельная работа	86
Консультации	2
Домашние контрольные работы	-
Промежуточная аттестация (экзамен)	6

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

2.2.1. Очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций и личностных результатов формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
3 (5) семестр			
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		18	
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала:	18	ОК 01. - ОК 04. ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
	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.	12	
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие №1 Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты.	2	
	Самостоятельная работа Работа с учебной литературой по темам Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации для выполнения самостоятельных работ.	4	

Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности		38	ОК 01. ОК 02.
Тема 2.1. Банковская система в РФ	Содержание учебного материала	10	ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов.	10	
Тема 2.2. Налоговая система	Содержание учебного материала	10	ОК 01. ОК 02.
	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.	10	ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы	Содержание учебного материала	14	ОК 01. ОК 02.
	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.	10	ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27

	В том числе практических занятий:	4	
	Практическое занятие №2 Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «ВТБ» и т.п.	2	
	Практическое занятие №3 Заполнение документов по расчетно-кассовой операции.	2	
	Самостоятельная работа Работа с учебной литературой по темам Раздела 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности. Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации для выполнения самостоятельных работ.	4	ОК 01. - ОК 04. ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка		26	
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	Содержание учебного материала	8	ОК 01. - ОК 04. ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
	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.	8	
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	Содержание учебного материала	18	
	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.	8	ОК 01. - ОК 04. ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
	В том числе практических занятий:	6	

	Практическое занятие №4 Разработка уникального торгового предложения (УТП).	2	
	Практическое занятие №5 Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты.	2	
	Практическое занятие №6 Политика ценообразования. Составление Прейскуранта.	2	
	Самостоятельная работа Работа с учебной литературой по темам Раздела 3. Маркетинг отраслевого рынка Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации для выполнения самостоятельных работ.	4	ОК 01. - ОК 04. ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		14	
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	Содержание учебного материала	14	ОК 01. - ОК 04. ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
	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.	6	
	В том числе практических занятий:	4	
	Практическое занятие №7 Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации.	2	
	Практическое занятие №8 Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях.	2	
	Самостоятельная работа Работа с учебной литературой по темам Раздела 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации для выполнения самостоятельных работ. Подготовка к экзамену.	4	ОК 01. - ОК 04. ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27

Консультации	2	
Промежуточная аттестация (экзамен)	6	
Всего:	104	
в том числе:		
Лекции	64	
Практические занятия	16	
Консультации	2	
Самостоятельная работа обучающихся	16	
Промежуточная аттестация (экзамен)	6	

2.2.2. Заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций и личностных результатов формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
3 (5) семестр			
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности		18	
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала: 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	2	ОК 01. - ОК 04. ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
	Самостоятельная работа	16	
	Практическое задание Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты		
	Работа с учебной литературой по темам Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации для выполнения самостоятельных работ. Самостоятельное выполнение практических заданий.		
Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности		38	ОК 01. ОК 02.

Тема 2.1. Банковская система в РФ	Содержание учебного материала	12	ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
	Оценка добросовестности банка. Основные характеристики финансовых продуктов. Основные характеристики банковской системы. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов.	2	
	Самостоятельная работа Работа с учебной литературой по теме.	10	
Тема 2.2. Налоговая система	Содержание учебного материала	12	ОК 01. ОК 02.
	Самостоятельное изучение 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.	12	ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы	Содержание учебного материала	14	ОК 01. ОК 02.
	Самостоятельное изучение 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	14	ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27

	Практические задания:		
	Практическое задание Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «ВТБ» и т.п.		
	Практическое задание Заполнение документов по расчетно-кассовой операции		
	Работа с учебной литературой по теме. Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации для выполнения самостоятельных работ. Самостоятельное выполнение практических заданий.		
Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка		26	
Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста	Содержание учебного материала	8	ОК 01. - ОК 04. ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
	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.	2	
	Самостоятельная работа Работа с учебной литературой по теме.	6	
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	Содержание учебного материала	18	
	Самостоятельное изучение 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.	16	ОК 01. - ОК 04. ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
	Практическое задание Разработка уникального торгового предложения (УТП)		
	Практическое задание Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты.		

	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие Политика ценообразования. Составление Прейскуранта.	2	
Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты		20	
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	Содержание учебного материала	14	ОК 01. - ОК 04. ЛР1-4 6,10,13-17, 18-21, 24-27
	Самостоятельное изучение 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. Работа с учебной литературой по темам Раздела 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации для выполнения самостоятельных работ. Подготовка к экзамену.	12	
	В том числе практических занятий:	2	
	Практическое занятие Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации.	1	
	Практическое занятие №8 Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях.	1	
Консультации		2	
Промежуточная аттестация (экзамен)		6	
Всего:		104	
в том числе:			
Лекции		6	
Практические занятия		4	
Консультации		2	

Самостоятельная работа обучающихся	86	
Промежуточная аттестация (экзамен)	6	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы учебной дисциплины ОП.05 Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

ОП.05 Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты	<p>Кабинет «Организации и ведения коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты», учебная аудитория для проведения занятий всех видов, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации</p> <ul style="list-style-type: none">- доска магнитно-маркерная- стол, стул для преподавателя- столы, стулья обучающихся- компьютер с выходом в сеть Интернет;- наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим программам дисциплин (модулей): <p>Учебно-наглядные пособия:</p> <ul style="list-style-type: none">- таблицы (плакаты) по темам <p>Технические средства обучения:</p> <ul style="list-style-type: none">- мультимедийный проектор, экран настенный; <p><u>Лицензионное программное обеспечение и базы данных:</u></p> <p>Microsoft WINHOME 10 Russian Academic OLP ILicense Сублицензионный договор № 67307590 от 31.08.2018 бессрочный) Google Chrome (Свободно распространяемое ПО); Антивирусная программа Dr. Web (лицензия Dr. Web); Автоматизированная система, на платформе информационной оболочки портала InStudy https://dist.fknz.ru/; Электронно-библиотечная система - Образовательная платформа Юрайт: https://urait.ru/; Электронно-библиотечная система «Консультант студента» https://www.studentlibrary.ru</p> <p>Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет</p> <ul style="list-style-type: none">- комплекты учебной мебели- компьютерная техника с подключением к сети «Интернет», доступом в электронную информационно-образовательную среду и электронно-библиотечную систему: <p>Помещения для самостоятельной работы и курсового проектирования</p> <ul style="list-style-type: none">- комплекты учебной мебели- компьютерная техника с подключением к сети «Интернет», доступом в электронную информационно-образовательную среду и электронно-библиотечную систему: <p>Помещение для всех дисциплин и модулей в течение всего периода обучения. Актальный зал для проведения научно-студенческих конференций и мероприятий:</p> <ul style="list-style-type: none">специализированные кресла для актовых залов; трибуна, экран; технические средства, служащие для представления информации большой аудитории; видеоувеличитель (проектор); демонстрационное оборудование и аудиосистема
--	--

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Основные электронные издания

1. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16309-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530777> .
2. Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 154 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13794-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519716>.
3. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Д. В. Бураков [и др.]; под редакцией Д. В. Буракова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 337 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16907-2. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531999>.
4. 3.2.2. Дополнительные источники
5. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 213 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16939-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532052> .
6. Засько, В. Н. Общественные науки. Основы налоговой грамотности: 10-11-е классы: базовый уровень: учебник / В. Н. Засько, В. А. Саськов, Л. П. Грундел и др. - Москва: Просвещение, 2023. - 208 с. - ISBN 978-5-09-103707-4. - Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента»: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785091037074.html> - Режим доступа: по подписке.
7. Толкачёва, С. В. Общественные науки. Финансовая грамотность. Цифровой мир: 10-11-е классы: базовый уровень: учебник / С. В. Толкачёва. - 3-е изд., стер. - Москва: Просвещение, 2023. - 174 с. - ISBN 978-5-09-103693-0. - Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента»: [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785091036930.html> - Режим доступа: по подписке.

3.3. Воспитательная составляющая программы

Воспитательная система в колледже направлена на формирование и развитие интеллектуальной, культурной, творческой, нравственной личности обучающегося, будущего специалиста, сочетающего в себе профессиональные знания и умения, высокие моральные и патриотические качества, обладающего правовой и коммуникативной культурой, активной гражданской позицией.

3.4. Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья

Колледж предоставляет инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья (по их заявлению) возможность обучения по образовательной программе, учитывающей особенности их психофизического развития, индивидуальных возможностей и, при необходимости обеспечивающей коррекцию нарушений развития и социальную адаптацию указанных лиц.

3.5. Организация учебного процесса при заочной форме обучения

В учебных циклах образовательной программы выделяется объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем по видам учебных занятий (урок, практическое занятие, лабораторное занятие, консультация, лекция, семинар), практики (в профессиональном цикле) и самостоятельной работы обучающихся.

Основной формой организации образовательного процесса при заочной форме обучения является лабораторно-экзаменационная сессия (далее - сессия), включающая в себя весь комплекс лабораторно-практических работ, теоретического обучения и оценочных мероприятий: обязательные учебные (аудиторные) занятия (установочные, обзорные, практические, лабораторные занятия), курсовые работы (проекты), промежуточную аттестацию, консультации, дни отдыха, индивидуальная самостоятельная работа с учебной литературой.

Заочная форма обучения сочетает в себе черты самостоятельной подготовки и очного обучения, характеризуется этапностью и разделена на три части (периода): установочная, зимняя, летняя, исходя из особенностей работы и контингента обучающихся. На первом этапе (установочная сессия) обучающийся осваивает базовые знания, умения, компетенции путем изучения учебно-методической литературы и иных информационных ресурсов; отводимое на неё время включено в общую продолжительность сессии на данном курсе. На втором этапе (зачётно-экзаменационная сессия) - преподаватель проводит проверку освоенного обучающимся материала.

Наименование дисциплин и их группирование по циклам идентично учебному плану для очного обучения.

При заочной форме обучения бюджет времени обязательных учебных занятий не позволяет выполнить в полном объеме лабораторно-практические занятия в период лабораторно-экзаменационных сессий, предусмотрено самостоятельное выполнение студентами части этих работ.

В межсессионный период обучающимися по заочной форме обучения выполняются домашние контрольные работы в соответствии с учебным планом. Домашние контрольные работы подлежат обязательному рецензированию, которое может выполняться с использованием всех доступных современных информационных технологий.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p>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 12Р Система продаж, ценообразование, прейскурант Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</p>	<p>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</p>	<p>Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ Промежуточная аттестация</p>
<p>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</p>	<p>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</p>	<p>Тестирование по темам курса Экспертная оценка Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ Промежуточная аттестация</p>

Оценка личностных результатов может быть произведена с применением следующих форм оценивания:

- не персонифицированная (характеризующая достижения в учебной группе, у конкретного педагогического работника, в образовательной организации в целом);
- качественная (измеренная в номинативной шкале: есть/нет);
- количественная (измеренная, например, в ранговой шкале: больше/меньше);
- интегральная (оцененная с помощью комплексных тестов, портфолио, выставок, презентаций);
- дифференцированная (оценка отдельных аспектов развития).

При этом могут предусматриваться следующие методы оценивания:

- наблюдение;
- портфолио;
- экспертная оценка;
- стандартизованные опросники;
- проективные методы;
- самооценка;
- анализ продуктов деятельности (проектов, практических, творческих работ) и т.д.