

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
Чувашской Республики «Чебоксарский техникум технологии питания и коммерции»  
Министерства образования и молодежной политики Чувашской Республики

СОГЛАСОВАНО  
Директор ООО «Та самая»  
А.А. Сильвестрова  
08.06.2023 г.



УТВЕРЖДАЮ  
Директор ГАПОУ «ЧТТТК»  
Минобразования Чувашии  
Шуканов Р.А.  
приказ от 08.06.2023 № 309



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии  
красоты  
(индекс и наименование дисциплин)

для специальности  
43.02.17 Технологии индустрии красоты  
(код и наименование специальности)


Чебоксары 2023 г.

Разработано в соответствии с требованиями  
ФГОС СПО по специальности  
43.02.17 Технологии индустрии красоты  
код наименование специальности

**РАССМОТРЕНО и ОДОБРЕНО**

на заседании ЦК

Протокол от 08.06.2023 г. № 10

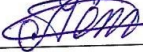
Председатель ЦК  /Семенова А.А./

Разработчики:

Шмидкина Н.А. - преподаватель  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Эксперты:**

Внутренняя экспертиза  Семенова А.А., методист

Внешняя экспертиза  Петрова З.В., заместитель директора по учебной работе БПОУ "Чебоксарский медицинский колледж" Минздрава Чувашии

## **СОДЕРЖАНИЕ**

- 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 общих компетенций (ОК) и личностных результатов (ЛР):

ОК 01–04.

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;

ЛР 2. Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

## 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Умения	Знания
<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 12 «Р»;</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 12 «Р» Система продаж, ценообразование, прейскурант Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</p>

## Спецификация общих компетенций

<i>Код компетенции</i>	<i>Умения и знания</i>
<b>ОК. 01</b>	<p><b>Умения:</b> распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия, определять необходимые ресурсы владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</p> <p><b>Знания:</b> актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</p>
<b>ОК. 02</b>	<p><b>Умения:</b> определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p> <p><b>Знания:</b> номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности приемы структурирования информации формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</p>
<b>ОК. 03</b>	<p><b>Умения:</b> определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применять современную научную профессиональную терминологию определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности презентовать бизнес-идею</p>

	определять источники финансирования
	<b>Знания:</b> содержание актуальной нормативно-правовой документации современная научная и профессиональная терминология возможные траектории профессионального развития и самообразования основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности правила разработки бизнес-планов порядок выстраивания презентации кредитные банковские продукты
<b>ОК.04</b>	<b>Умения:</b> организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
	<b>Знания:</b> психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности основы проектной деятельности

### **1.3. Количество часов на освоение программы дисциплины:**

объём образовательной программы 76 часов, в том числе:

- занятия во взаимодействии с преподавателем 74 часа;

- промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета – 2 ч.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем в часах</b>
<b>Объем образовательной программы учебной дисциплины</b>	<b>76</b>
<b>Занятий во взаимодействии с педагогом</b>	<b>74</b>
в т. ч.:	
теоретическое обучение	56
практические занятия	18
<b>Самостоятельная работа</b>	-
<b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>	<b>2</b>

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций и личностных результатов формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
<i>3 курс, 5 семестр</i>			
Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности			
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p><b>1</b> <b>Миссия и цель коммерческой деятельности.</b> Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные. <b>Понятие</b>, сущность и содержание <b>коммерческой деятельности</b>. Миссия и цель коммерческой деятельности. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности</p> <p><b>2</b> <b>Субъекты коммерческой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации</b> Объекты и субъекты коммерческой деятельности, их характеристика. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации: отличительные признаки, классификация, их характеристика.</p> <p><b>3</b> <b>Государственное регулирование коммерческой деятельности</b> Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения. Государственная поддержка малого бизнеса Направления государственной поддержки малого бизнеса. Государственные программы поддержки предприятий малого бизнеса.</p> <p><b>4</b> <b>Виды и инфраструктура коммерческой деятельности</b></p>	<p><b>2</b></p> <p><b>2</b></p> <p><b>2</b></p> <p><b>2</b></p>	<p>ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ЛР 2</p>



		Виды коммерческой деятельности. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности.		
	5	<b>Технологический процесс коммерческой деятельности</b> Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика, особенности.	2	
	6	<b>Информационное обеспечение коммерческой деятельности</b> Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия, назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы. Информационные ресурсы. Понятие и назначение коммерческой информации. Основы правового регулирования информационных ресурсов. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Понятие товарного знака. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна.	2	
	7	<b>Предпринимательские риски и успех</b> Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятностный характер рисков. Принятие решений в условиях неопределенности. Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности. Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также размера ущерба при их возникновении. Системы управления рисками: назначение. Фонд риска: понятие, назначение, источники формирования. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды. Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономические эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.	2	
	8	<b>Страхование коммерческой деятельности</b> Страхование в рыночной экономике. Риск – материальная основа страхования. Экономическая сущность страхования и формы организации страхового фонда. Классификация видов и систем страхования. Современное состояние страхового рынка. Правовые основы страхования.	2	
	9	<b>Коммерческая деятельность на рынках сферы услуг</b> Планирование и организация предпринимательской деятельности. Планирование и организация исследовательской деятельности в бизнесе. Методика технологии SMART	2	
	10	<b>Практическое занятие. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования.</b> Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты. Расчет сроков осуществления планов.	2	
<b>Итого за 5 семестр – 20 ч., в том числе практические занятия – 2 ч.</b>				
<b>3 курс, 6 семестр</b>				
<b>Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности</b>				

<b>Тема 2.1. Банковская система в РФ</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>			
	1	<b>Банковская система Российской Федерации</b> <b>Банковская система:</b> построение, принципы организации. Классификация банков. Центральный банк Российской Федерации (ЦБ): роль, задачи, функции. Основные характеристики банковской системы. Денежно – кредитная и валютная политики ЦБ. Система коммерческих банков. Организационная структура и виды деятельности коммерческих банков. Формирование финансовых ресурсов коммерческих банков. Содержание и функции операций коммерческих банков.	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ЛР 2
	2	<b>Порядок взаимоотношений предприятий сферы услуг с банками</b> Порядок взаимоотношений предприятий сферы услуг с банками. Оценка добросовестности банка. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов. Банковское обслуживание	2	
<b>Тема 2.2. Налоговая система</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
	3	<b>Налоговая система</b> Налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты). Основы налогообложения Понятие - виды деятельности по ОКВЭД, система налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, ПСН).	2	
	4	<b>Практическое занятие. Налогообложение</b> Виды налогов для физических лиц. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов Расчёт налогов.	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ЛР 2
	5	<b>Сущность и состав финансов организаций</b> Финансы организаций: понятие, экономическое содержание, их использование. Особенности финансирования финансов организаций в условиях рыночных отношений. Денежные отношения хозяйствующих субъектов: внутренние и внешние. Функции финансов: сущность, содержание, объекты.	2	
	6	<b>Основы бухгалтерского учета.</b> Общая характеристика бухгалтерского учета. Основные понятия, объекты, и элементы метода бухгалтерского учета. Методы и объекты бухгалтерского учета Формы бухгалтерского учета, их виды и особенности, характеристики.	2	
	7	<b>Учет денежных средств и расчетных операций.</b> Синтетический и аналитический учет операций по кассе. Инвентаризация кассы. Безналичные расчеты в РФ. Порядок открытия расчетного счета. Договор с банком на расчетно-кассовое обслуживание. Документальное оформление безналичных перечислений. Учет денежных средств по расчетным счетам	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ЛР 2
	8	<b>Документооборот.</b> Документооборот, его этапы и пути совершенствования, график, сроки хранения. Документооборот: основные и электронные формы ведения документов	2	
	9	<b>Практическое занятие. Оформление документов.</b> Заполнение документов по расчетно-кассовой операции	2	
	10	<b>Регистрация коммерческого предприятия</b> Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов. Взаимодействия с банками Российской Федерации <b>Реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство,</b>	2	

		<b>образование юридического лица, работа на патентной основе.</b>		
	11	<b>Практическое занятие. Регистрация коммерческой деятельности</b> Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ». Регистрация юридического лица в государственных органах Российской Федерации	2	
<b>Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
	12	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.	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ЛР 2
	13	<b>Практическое занятие. Финансовые продукты</b> Основные характеристики финансовых продуктов. <b>Определение выгоды использования различных продуктов банков для различных целей;</b>	2	
	14	<b>Инструменты денежного рынка.</b> Хранение, обмен и перевод денег – банковские операции для физических и юридических лиц. Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом	2	
	15	<b>Виды платежных средств.</b> Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др.	2	
<b>Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка</b>				
<b>Тема 3.1. Ключевые показатели эффективности работы специалиста</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
	16	<b>Маркетинг отраслевого рынка</b> 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).	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ЛР 2
	17	<b>Правила разработки бизнес-планов.</b> Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени Сущность и назначение бизнес-плана. Требования, предъявляемые к структуре и содержанию бизнес-плана Методика составления и оценки бизнес-плана. <b>Правила разработки бизнес-планов.</b> Планирование и прогнозирование деятельности компании Технологии проведения бизнес-презентации. Планирование устойчивого развития малого предприятия.	2	
	18	<b>Практическое занятие. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты</b> Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения	2	
<b>Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
	19	<b>Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты</b> Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей. Принципы и правила создания <b>системы продаж, ценообразование, прейскурант</b>	2	ОК 01 ОК 02 ОК 03

		Продающая среда на рабочем месте специалиста. Карты продаж оказываемых услуг.		ОК 04 ЛР 2
	20	<b>Ценообразование на рабочем месте специалиста.</b> Ценообразование на рабочем месте специалиста. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием на рынке и с экономическим положением потенциальных клиентов	2	
	21	<b>Практическое занятие. Анализ территории для реализации коммерческой деятельности.</b> Анализ выбранной территории для реализации коммерческой деятельности специалистом индустрии красоты. <b>Разработка уникального торгового предложения (УТП)</b>	2	
	22	<b>Практическое занятие. Политика ценообразования.</b> Составление Прейскуранта	2	
<b>Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты</b>				
<b>Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента</b>		<b>Содержание учебного материала</b>		ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ЛР 2
	23	<b>Технологии работы с клиентами</b> Клиентоориентированность. Типы клиентов. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов. Программы поддержки и лояльности клиентов. Применение CRM-систем. <b>Привлечение и удержание клиентов</b>	2	
	24	<b>Основы рекламы и пиара специалиста</b> Основы рекламы и пиара специалиста. Понятие – омниканальность. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью. Управление публичным мнением о специалисте, репутация. <b>Продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий</b>	2	
	25	<b>Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты</b> Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка. Повышение квалификации и освоение новых компетенций. <b>Ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12 «Р»</b>	2	
	26	<b>Практическое занятие. Анализ стейкхолдеров на примере предприятий индустрии красоты</b> Дифференциация стейкхолдеров, критерии сегментации рассмотрение теоретико-методических вопросов и практики взаимодействия бизнеса и стейкхолдеров в условиях развития корпоративной социальной ответственности. Анализ стейкхолдеров на примере предприятий индустрии красоты	2	
	27	<b>Практическое занятие. План профессионального развития специалиста</b> Анализ эффективность специалиста индустрии красоты по ключевым показателям 12 «Р» Составление контент-плана продвижения специалиста индустрии красоты в социальных сетях <b>составление план собственного профессионального развития</b>	2	
		<b>28.Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>	2	
		<b>Итого за 6 семестр – 56 ч., в том числе промежуточная аттестация – 2 ч. занятия во взаимодействии с педагогом – 54 ч. из них практических занятий – 16 ч.</b>		

<b>Всего – 76 ч., в том числе промежуточная аттестация – 2 ч. занятия во взаимодействии с педагогом – 74 ч. из них практических занятий – 18 ч.</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»

Наименование	Оснащение кабинета
Учебный кабинет № 44	Рабочее место преподавателя Рабочее место обучающегося (парты -15 шт., стулья – 30 штук) Меловая доска
Информационно-библиотечный центр (Библиотека, читальный зал):	проектор – 1 шт., 5 компьютеров с выходом в Интернет

#### 3.2. Информационное обеспечение реализации программы

##### 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.

##### 3.2.2. Основные электронные издания

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: 03.04.2022). — 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: 16.01.2022).

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: 16.01.2022). — 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: 03.04.2022).

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

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения учебных и практических занятий, текущего и промежуточного контроля, а также выполнения обучающимися индивидуальных и групповых внеаудиторных самостоятельных работ (ВСР)

Раздел и/или тема	Результаты освоения дисциплины		Вид контроля	Формы и методы контроля	Вид оценочного средства	Форма индивидуального учёта успеваемости	Оценка результатов**
	ЗУН*	Компетенции (код)					
Раздел 1. Тема 1.1.	1,2	ОК 01-04, .	Текущий	Письменный опрос Устный опрос. Тестирование Выполнение практических работ	Задание для письменного и устного Опроса. Тесты. Задания для выполнения практических работ	Учебный журнал Ведомость оценки ОК	Бальная (2-5) Дихотомическая оценка ОК
Раздел 2. Тема 2.1.-2.3	1,2	ОК 01-04, .	Текущий	Письменный опрос Устный опрос. Тестирование Выполнение практических работ	Задание для письменного и устного Опроса. Тесты. Задания для выполнения практических работ	Учебный журнал Ведомость оценки ОК	Бальная (2-5) Дихотомическая оценка ОК
Раздел 3. Тема 3.1.-3.2.	1,2	ОК 01-04, .	Текущий	Письменный опрос Устный опрос. Тестирование Выполнение практических работ	Задание для письменного и устного Опроса. Тесты. Задания для выполнения практических работ	Учебный журнал Ведомость оценки ОК	Бальная (2-5) Дихотомическая оценка ОК
Раздел 4. Тема 4.1.	1,2	ОК 01-04, .	Текущий	Письменный опрос Устный опрос. Тестирование Выполнение практических работ	Задание для письменного и устного Опроса. Тесты. Задания для выполнения практических работ	Учебный журнал Ведомость оценки ОК	Бальная (2-5) Дихотомическая оценка ОК
ОП. 05	1,2	ОК 01-04	Промежуточный	Дифференцированный зачет	Задания для дифференцированного зачета	Учебный журнал Ведомость промежуточной аттестации Зачетные книжки Ведомость оценки ОК	Бальная (2-5) Дихотомическая оценка ОК

---

ЗУН \*

1 - знания

2- умения

Оценка результатов \*\*

1) в баллах (2-5)

2) дихотомическая оценка ОК:

1 – оценка положительная, т.е. ОК сформированы

0 – оценка отрицательная, т.е. ОК не сформированы



#### 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>Текущий контроль.            Тестирование по темам курса            Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ            Промежуточный контроль: дифференцированный зачет</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;            - привлекать и удерживать клиентов            - составлять план собственного</p>	<p><b>Применять умения при:</b>            - 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 результатов деятельности обучающихся в процессе выполнения практических работ            Промежуточный контроль: дифференцированный зачет</p>

профессионального развития		
----------------------------	--	--

**ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИМИСЯ ПРОГРАММЫ В ЧАСТИ  
ДОСТИЖЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

<b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b>	<b>Критерии ЛР</b>	<b>Методы измерения показателей ЛР</b>
ЛР 2	<p>Проявление правовой активности и навыков правомерного поведения, уважения к Закону;  Оценка собственного продвижения, личностного развития;  Конструктивное взаимодействие в учебном коллективе;  Демонстрация навыков межличностного делового общения, социального имиджа;  Добровольческие инициативы по поддержке инвалидов и пожилых граждан;  Сформированность гражданской позиции; участие в волонтерском движении;  Проявление экономической и финансовой культуры, экономической грамотности, а также собственной адекватной позиции по отношению к социально-экономической действительности.</p>	<p>Анкетирования  Опрос  Тестирования различного вида  Творческие задания и анализ их выполнения  Личная книжка волонтера (сайт «DOBRO.RU»)</p>