

|                                                                                   |                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                   | МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ                                                                                                |
|  | краевое государственное автономное профессиональное образовательное учреждение<br>«Красноярский колледж сферы услуг и предпринимательства» |

УТВЕРЖДЕНА

приказом директора колледжа

№ \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 г.

## Рабочая программа дисциплины

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

для специальности среднего  
профессионального образования

43.02.17 Технологии индустрии красоты.

Красноярск 2023

Рабочая программа дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 22. 08.2022 г. N 775.

Организация-разработчик:

Красноярский колледж сферы услуг и предпринимательства.

РАЗРАБОТЧИКИ

Преподаватель

\_\_\_\_\_

М.В. Терских

ПРОГРАММА ОДОБРЕНА

Цикловой методической комиссией

СГ, ОГСЭД, МОЕН, ОП, ППССЗ

Протокол № \_\_\_\_

от «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 г.

Председатель ЦМК

\_\_\_\_\_

М.В. Терских

РЕКОМЕНДОВАНО

Методическим советом колледжа

Протокол № \_\_\_\_

от «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 г.

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора по учебной  
работе

\_\_\_\_\_

О.К. Котлярова

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                              | стр. |
|--------------------------------------------------------------|------|
| ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ                         | 4    |
| СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ<br>ДИСЦИПЛИНЫ       | 6    |
| УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ                        | 11   |
| КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ<br>УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 13   |

## **1. Паспорт рабочей программы учебной дисциплины**

ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты.

### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

Рабочая программа дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании по направлению подготовки 43.00.00. Сервис и туризм.

Рабочая программа дисциплины может быть реализована с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

### **1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:**

Дисциплина ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты, относится к общепрофессиональному учебному циклу основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена.

### **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:\***

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь:**

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;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать:**  
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.

Результаты изучения дисциплины должны способствовать формированию у обучающихся **общих компетенций:**

ОК1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК2 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

#### **личностных результатов:**

ЛР2 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

ЛР3 Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих

ЛР4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР7 Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во

всех формах и видах деятельности.

ЛР12 Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

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

максимальной учебной нагрузки обучающегося 92 часов, в том числе:  
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 92 часов;  
самостоятельной работы обучающегося - часов.

### **2. Структура и содержание учебной дисциплины**

ОП.05 Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты.

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

| Вид учебной работы                                                        | Объем часов |
|---------------------------------------------------------------------------|-------------|
| Максимальная учебная нагрузка (всего)                                     | 92          |
| Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)                          | 92          |
| в том числе:                                                              |             |
| практические занятия                                                      | 26          |
| контрольные работы                                                        | -           |
| курсовая работа (если предусмотрена)                                      | -           |
| Самостоятельная работа обучающегося (всего)                               | -           |
| в том числе:                                                              |             |
| Промежуточная аттестация по дисциплине в форме дифференцированного зачета |             |

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

| Наименование разделов и тем                                            | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Объем, ак. ч. /<br>в том числе<br>в форме<br>практической<br>подготовки,<br>ак. ч. | Уровень<br>усвоения |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| 1                                                                      | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 3                                                                                  | 4                   |
| <b>Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b>       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>18/4</b>                                                                        |                     |
| <b>Тема 1.1.<br/>Целеполагание в<br/>коммерческой<br/>деятельности</b> | <b>Содержание учебного материала:</b><br>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 | 14                                                                                 | 2                   |
|                                                                        | <b>В том числе практических и лабораторных занятий:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>4</b>                                                                           | 3                   |
|                                                                        | Применение технологии SMART при постановке целей коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 4                                                                                  |                     |
| <b>Раздел 2. Финансовый учет в коммерческой деятельности</b>           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>28/4</b>                                                                        |                     |
| <b>Тема 2.1.<br/>Банковская<br/>система в РФ</b>                       | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 24                                                                                 | 2                   |
|                                                                        | 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.<br/>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.</b><br><b>Финансовые продукты банковской системы</b>               | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |              |   |
|                                                                                 | <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>     |   |
|                                                                                 | <p>Регистрация коммерческой деятельности с помощью электронных ресурсов банков «Сбербанк», «Открытие», «ВТБ»</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 2            |   |
|                                                                                 | <p>Заполнение документов по расчетно-кассовой операции</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 2            | 3 |
| <b>Раздел 3. Маркетинг отраслевого рынка</b>                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <b>22/12</b> |   |
| <b>Тема 3.1.</b><br><b>Ключевые показатели эффективности работы специалиста</b> | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 12           | 2 |
|                                                                                 | <p>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</p>                                                                                                                                                                                                  |              |   |

|                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |             |          |
|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------|
| <b>Тема 3.2.<br/>Ценообразование<br/>на рабочем месте<br/>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                                                                                                                                      |             | <b>2</b> |
|                                                                             | <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>3</b> |
|                                                                             | Политика ценообразования. Составление Прейскуранта                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 4           |          |
| <b>Раздел 4. Технологии продвижения услуг специалиста индустрии красоты</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>20/6</b> |          |
| <b>Тема 4.1.<br/>Привлечение и<br/>удержание клиента</b>                    | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 14          | <b>2</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 |             |          |
|                                                                             | <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>Промежуточная аттестация</b>                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |             |          |
| <b>Всего:</b>                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>92</b>   |          |

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

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

наименование кабинета гуманитарных и социальных дисциплин

Оборудование учебного кабинета:

1. Рабочее место преподавателя.
2. Посадочные места по количеству обучающихся.

Технические средства обучения:

3. Компьютер с лицензионным программным обеспечением.
4. Мультимедиапроектор.

Реализация рабочей программы дисциплины требует наличия библиотеки, читального зала с выходом в Интернет.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

##### **Основные источники:**

1. Герасимова, Г.В., Сервисная деятельность для индустрии красоты : учебник /
2. 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.
3. 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).
4. 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.
5. 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).
6. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования Москва Юрайт, 2019. URL : <https://urait.ru/book/predprinimatelskaya-deyatelnost-437823>
7. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования— М :Юрайт, 2019. (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05995-3. — URL : <https://urait.ru/book/predprinimatelskaya-deyatelnost-438924>

##### **Дополнительные источники:**

1. Шубаева, В. Г. Маркетинговые технологии в туризме: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 120 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-10550-6. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/475811>

### Интернет источники

1. <http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book.dbk> Машерук Е.М. Основы предпринимательства. Дистанционный курс
2. [http://www.petrograd.biz/business\\_manual/business\\_13.php](http://www.petrograd.biz/business_manual/business_13.php) Мельников М.М.
3. <http://www.mybiz.ru/> Свой бизнес/электронный журнал.  
<http://www.registriruisam.ru/index.html> Документы для регистрации и перерегистрации ООО (в соответствии с ФЗ-312) и ИП. Рекомендации по выбору банка и открытию расчетного счета.
4. Видео-уроки <http://www.fgramota.org/video/?video=avto>
5. Электронная книга и финансовая игра <http://www.fgramota.org>
6. Дистанционный курс «Юридическая поддержка стартапов» (полная версия). [Электронный ресурс]. - Режим доступа «<https://www.youtube.com/playlist>

## 4. Контроль и оценка результатов освоения дисциплины

**4.1 Контроль и оценка** результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов и т.д.

| Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Формы и методы контроля и оценки результатов обучения               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| <b>Умения:</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:                                                                                                                                                    | <i>проверка и оценка качества работы с нормативными документами</i> |
| <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> </ul> | <i>экспертная оценка практической работы обучающегося</i>           |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <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>                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Знания:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <p>понятие коммерческой деятельности;</p> <p>реализация коммерческой деятельности через индивидуальное предпринимательство, образование юридического лица, работа на патентной основе;</p> <p>банковское обслуживание;</p> <p>налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты);</p> <p>ключевые показатели эффективности специалиста индустрии красоты по 12Р</p> <p>система продаж, ценообразование, прейскурант;</p> <p>продвижение услуг специалиста индустрии красоты посредством интернет-технологий.</p> | <p><i>письменный опрос</i></p> <p><i>проверка и оценка качества работы с нормативными документами;</i></p> <p><i>экспертное наблюдение и оценка выполненных работ.</i></p> <p><i>письменный опрос</i></p> <p><i>оценка самостоятельного изучения;</i></p> <p><i>экспертная оценка выступлений</i></p> |

## 4.2 Формирование общих компетенций

| Наименование ОК                                                                                                                                                                                                                            | Технологии формирования                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| ОК1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.                                                                                                                                    | использование видео- и аудиоматериалов с последующим обсуждением по темам |
| ОК2Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.                                                                           |                                                                           |
| ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях. | решения ситуационных задач                                                |
| ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.                                                                                                                                                                      | выполнение группового заданий в рамках самостоятельной работы             |

Овладение общими компетенциями является долговременным и сложным процессом и обеспечивается в той или иной мере всеми элементами основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена. Завершающее

оценивание освоения обучающимися общих и профессиональных компетенций осуществляется в ходе экзаменов квалификационных и государственной итоговой аттестации. Оценка формирования личностных результатов предусматривает процедуры оценивания в соответствии с Разделом 3. «Оценка освоения обучающимися основной профессиональной образовательной программы в части достижения личностных результатов» рабочей программы воспитания по специальности 43.02 17 Технология индустрии красоты.

•