

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**

**КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«КРАСНОЯРСКИЙ КОЛЛЕДЖ ОТРАСЛЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

**РАССМОТРЕНО**

методической комиссией  
протокол № 10 от 17.06.2025

**УТВЕРЖДЕНО**

Директор КГБПОУ «Красноярский колледж  
отраслевых технологий и предпринимательства»

\_\_\_\_\_/Н. В. Журова

Приказ № 01-61-1П от 30.06.2025

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ  
СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

**43.02.17 Технологии индустрии красоты**  
(на базе основного общего образования)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
КОНТРОЛЬНО-ИЗМЕРИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

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

## СОСТАВ КОМПЛЕКТА

1.	Паспорт фонда оценочных средств	3
2.	Формы контроля и оценивания элементов учебной дисциплины	3
3.	Результаты освоения дисциплины	3
3.1	Профессиональные компетенции, подлежащие проверке при выполнении задания	3
3.2	Общие компетенции, подлежащие проверке при выполнении задания	3
3.3	Основные показатели оценки результатов	4
4.	Оценка освоения курса учебной дисциплины	5
4.1	Задания для текущего контроля освоения учебной дисциплины	5
4.2	Задания для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине	6

## 1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1.1. Общие положения

Контрольно-измерительные материалы предназначены для проверки результатов освоения учебной дисциплины ОП.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты» основной образовательной программы среднего профессионального образования по специальности 43.02.17 Технологии индустрии красоты.

Контрольно-измерительные материалы предназначены для текущего и промежуточного контроля, оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины ОП.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты».

Формой промежуточной аттестации по учебной дисциплине является дифференцированный зачет в форме устного ответа, который оценивается по пятибалльной шкале оценок.

## 2. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контролируемые темы (разделы) учебной дисциплины	Форма контроля и оценивания	
	Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	Зачет в форме устных ответов на вопросы	Дифференцированный зачет
Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы		
Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста		
Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента		

## 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### 3.1. Профессиональные компетенции, подлежащие проверке при выполнении задания

Не предусмотрены

### 3.2. Общие компетенции, подлежащие проверке при выполнении задания

В результате текущего контроля и оценки по учебной дисциплине ОП.05 Основы экономики, менеджмента и маркетинга осуществляется комплексная проверка следующих общих компетенций:

	Общие компетенции	Показатели оценки результата
ОК 1.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	умение 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)
ОК.2	Использовать современные	умение определять задачи для поиска информации

	средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	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
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	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 определять источники финансирования
ОК .4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности

### 3.3. Основные показатели оценки результатов

Перечень основных показателей оценки результатов знаний и умений, подлежащих текущему контролю и промежуточной аттестации

Результаты обучения: умения, знания	Показатели оценки результата
<b>Умения</b>	
<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</li> </ul>	<p>Распознавать, анализировать задачу и/или проблему, выделять ее составные части, определять этапы решения задачи, составлять план действия,</p> <p>определять необходимые ресурсы, владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах реализовывать составленный план</p> <p>оценивать результат и последствия своих действий</p> <p>применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач</p> <p>использовать современное программное обеспечение</p> <p>использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p>

индустрии красоты по ключевым показателям 12Р; - привлекать и удерживать клиентов - составлять план собственного профессионального развития	организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
<b>Знания</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	применять нормативно-правовую документацию 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 определять источники финансирования

#### 4. ОЦЕНКА ОСВОЕНИЯ КУРСА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование контроля	Тема	Форма контроля
Текущий контроль	Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности	зачет в форме устных ответов на вопросы
	Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы	
	Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста	
	Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента	
Промежуточная аттестация		зачет в форме устных ответов на вопросы

##### 4.1. Задания для текущего контроля освоения учебной дисциплины ОП.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»

###### Тема 1.1. Целеполагание в коммерческой деятельности

1. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация.
2. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные.
3. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
4. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.
5. Миссия и цель коммерческой деятельности.
6. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования

###### Тема 2.3. Финансовые продукты банковской системы

1. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц.

2. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность).
3. Сбор и анализ информации о кредитных продуктах.
4. Понятие микрозайма.
5. Уменьшение стоимости кредита.
6. Чтение и анализ кредитного договора.
7. Кредитная история.
8. Кредит как часть финансового плана.
9. Типичные ошибки при использовании кредита.
10. Хранение, обмен и перевод денег – банковские операции для физических и юридических лиц.
11. Виды платежных средств. Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др.
12. Инструменты денежного рынка.
13. Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом.

### Тема 3.2. Ценообразование на рабочем месте специалиста

1. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей.
2. Принципы и правила создания системы продаж.
3. Продающая среда на рабочем месте специалиста.
4. Карты продаж оказываемых услуг.
5. Ценообразование на рабочем месте специалиста.
6. Оценка соответствия ценовых установок специалиста с его позиционированием

### Тема 4.1. Привлечение и удержание клиента

1. Клиентоориентированность.
2. Типы клиентов. Создание клиентской базы.
3. Правила обслуживания клиентов.
4. Программы поддержки и лояльности клиентов.
5. Применение CRM-систем.
6. Основы рекламы и пиара специалиста.
7. Понятие – омниканальность.
8. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью.
9. Управление публичным мнением о специалисте, репутация.
10. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка.
11. Повышение квалификации и освоение новых компетенций.

## **4.2. Задания для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине ОП.05 «Организация и ведение коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты»**

### **Перечень вопросов к зачету**

1. Специфика рынка услуг, функции сферы услуг и классификация.
2. Три модели потребления салонных услуг: бюджетные, демократичные, премиальные.
3. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности.
4. Миссия и цель коммерческой деятельности. Использование технологии SMART при постановке целей и планирования.
5. Основные характеристики финансовых продуктов.
6. Основные характеристики банковской системы.
7. Порядок сбора и оценки информации о банке и основных видах продуктов.
8. Работа налоговой системы в Российской Федерации.
9. Пропорциональная, прогрессивная и регрессивная налоговые системы.
10. Виды налогов для физических лиц.

11. Использование налоговых льгот и налоговых вычетов.
12. Виды деятельности по ОКВЭД, система налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, ПСН).
13. Регистрация коммерческого предприятия путем подачи пакета документов, в том числе с помощью электронных ресурсов.
14. Кредиты, виды банковских кредитов для физических и юридических лиц.
15. Принципы кредитования (платность, срочность, возвратность).
16. Понятие микрозайма.
17. Кредит как часть финансового плана. Типичные ошибки при использовании кредита.
18. Банковские операции для физических и юридических лиц.
19. Виды платежных средств. Чеки, дебетовые карты, кредитные карты, электронные деньги, оплата через телефон и др.
20. Инструменты денежного рынка.
21. Формы дистанционного банковского обслуживания – правила безопасного поведения операций при пользовании интернет-банкингом.
22. Маркетинг отраслевого рынка на основе ключевых показателей эффективности работы специалиста по 12 «Р».
23. Основные понятия: бизнес, стартап, бизнес-план, бизнес-идея, планирование рабочего времени.
24. Бизнес-модель рабочего места специалиста индустрии красоты в качестве наемного специалиста, индивидуального предпринимателя, работающего на патентной системе налогообложения.
25. Товарная матрица услуг специалиста индустрии красоты в соответствии с предпочтениями потребителей.
26. Принципы и правила создания системы продаж.
27. Продающая среда на рабочем месте специалиста.
28. Карты продаж оказываемых услуг.
29. Ценообразование на рабочем месте специалиста.
30. Клиентоориентированность. Типы клиентов.
31. Создание клиентской базы. Правила обслуживания клиентов.
32. Программы поддержки и лояльности клиентов.
33. Применение CRM-систем.
34. Основы рекламы и пиара специалиста.
35. Понятие – омниканальность.
36. Выбор каналов продвижения услуг специалиста в соответствии с бизнес-моделью.
37. Управление публичным мнением о специалисте, репутация.
38. Развитие коммерческой деятельности специалиста индустрии красоты в соответствии с трендами и тенденциями отраслевого рынка.

#### **Условия выполнения задания:**

1. Место (время) выполнения задания: задание выполняется в аудиторное время
2. Максимальное время выполнения задания: 40 мин.
3. Вы можете воспользоваться: справочным материалом

#### **Критерии оценки:**

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если ответ на вопрос полный, логичный, грамотно изложен.
- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если допущены незначительные погрешности в ответе на вопрос.
- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если ответ на вопрос нелогичный, не полный.
- оценка «неудов