

Министерство образования, науки и молодежной политики  
Краснодарского края  
государственное бюджетное профессиональное образовательное  
учреждение Краснодарского края  
«Крымский индустриально - строительный техникум»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

учебной дисциплины ОП.11 Организация и ведение продаж климатического  
оборудования  
по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем  
вентиляции и кондиционирования

Рассмотрена цикловой  
методической комиссией  
«Техника и технологии строительства»  
31 августа 2020 г.

Председатель  
\_\_\_\_\_ Е.Г. Овчаренко

Утверждена

директор ГБПОУ КК КИСТ

31 августа 2020 г.

\_\_\_\_\_ Н.В. Плошник

М.П.

Рассмотрена  
на заседании педагогического совета  
протокол № 1 от 31 августа 2020 г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования, утвержденного Приказом Минобрнауки России № 1562 от 09. 12. 2016 г., зарегистрированного в Минюсте РФ 22.12.2016 г., № 44903), входящей в состав укрупненной группы специальностей 15.00.00 Машиностроение.

Организация разработчик: ГБПОУ КК КИСТ

Разработчик:

Овчаренко Е.Г., преподаватель  
ГБПОУ КК КИСТ  
Квалификация по диплому

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Рецензенты:

Усова Н.А., преподаватель ГБПОУ КК  
КТК  
Квалификация по диплому:  
экономист-менеджер

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Панарин С.М., директор ООО «Гран»  
Квалификация по диплому:  
инженер -электрик

\_\_\_\_\_  
(подпись)

## СОДЕРЖАНИЕ

		<b>Стр.</b>
<b>1.</b>	<b>ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>4</b>
<b>2.</b>	<b>СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>5</b>
<b>3.</b>	<b>УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>10</b>
<b>4.</b>	<b>КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>11</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.11 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ ПРОДАЖ КЛИМАТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: общепрофессиональный цикл

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01- 07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3., ПК 2.1.-2.3. ПК 3.1.-3.5.	<p>организовывать и вести продажи климатического оборудования, в том числе на электронных торговых площадках в качестве поставщика</p> <p>принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанных с отгрузкой продукции для клиентов</p> <p>осуществлять информационной поддержки клиентов.</p> <p>поддерживать в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной системе.</p> <p>контролировать отгрузки продукции клиентам.</p> <p>выполнять работы по подбору СВК согласно СНиП по каталогам, справочникам и технической документации, планировать и контролировать монтаж СВК, работа с покупателями, инструктировать покупателей о правилах пользования и сервиса оборудования СВК, осуществлять продажи СВК</p> <p>оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам</p> <p>формировать базы данных потенциальных региональных дистрибуторов/оптовиков.</p> <p>рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены.</p>	<p>федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности, действующие формы учета и отчетности</p> <p>этику делового общения и правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров</p> <p>основы ценообразования и маркетинга.</p> <p>психологические навыки общения</p> <p>подбор климатической техники и основы проектирования</p> <p>типы и характеристики климатического оборудования</p> <p>этапы продажи климатической техники.</p> <p>общую ситуацию и тенденцию на региональных рынках климатического и холодильного оборудования</p> <p><i>Принципы делового общения</i></p> <p><i>Методы и техники розничных продаж</i></p> <p><i>Организация продаж в розничных торговых сетях</i></p>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы	42
в том числе:	
теоретическое обучение	21
практические занятия	15
Самостоятельная работа	6
<b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП. 11 Организация и ведение продаж климатического оборудования

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Осваиваемые элементы компетенций
<b>Раздел 1. Осуществление прямых продаж климатического оборудования с производства</b>		<b>26</b>	
Тема 1.1. Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре и конкурентном окружении	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>3</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. Выявление конкурентов компании. Определение целей, рыночной стратегии и тактики конкурентов. Оценка сильных и слабых сторон изделий конкурентов, технологий сбыта и продвижения изделий конкурентов. Анализ статистики продаж и иной доступной информации о структуре сбыта изделий организации и ее конкурентного окружения. Проведение исследования спроса на изделия организации и ее конкурентного окружения (в том числе, путем проведения экспертных интервью с представителями покупателей). Оценка степени удовлетворения запросов существующих и потенциальных потребителей изделий. Выявление и оценка сильных и слабых стороны организации и ее изделий по сравнению с предложением конкурентов. Формирование набора убеждающих аргументов по конкурентным преимуществам организации и ее изделий по сравнению с конкурентами для потенциальных покупателей.	1	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	Презентация климатического оборудования для клиента в электронной форме.	2	
Тема 1.2. Определение приоритетных групп клиентов для взаимодействия	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. Основы и методы сегментации клиентов. Порядок и методы формирования клиентской базы. Основные характеристики организаций-клиентов как участников экономической деятельности (используемые бизнес-модели, особенности инвестиционной политики, ситуация на рынках сбыта продукции клиентов, допустимые условия приобретения изделий, выпускаемых организацией, и пр.)	1	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>1</b>	
	1. Практическая работа №2 Определение графика и инструментов осуществления коммуникации с потенциальными клиентами в зависимости от степени их приоритетности	1	
Тема 1.3.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	ОК 01-07,

Установление первичного контакта с клиентом и выявление его потребностей	1. Основы психологии (в частности, в сфере ведения переговоров). Основы риторики. 2. Детальное знание технологических, стоимостных и иных параметров изделий организации, их преимуществ и слабых сторон (по сравнению с конкурентным окружением). 3. Принципы, методы, технологии оценки и анализа потребностей клиентов. 4. <i>Принципы деловое общение</i>	2+2	ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	
	Виды делового общения	2	
Тема 1.4. Формирование и корректировка коммерческого предложения	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>5</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. Систематизация потребностей клиента по итогам проведенных сего представителями встреч. Определение основных проблем (потребностей) клиента, связанных с возможностью приобретения изделий организации. Разработка основного содержания коммерческого предложения по итогам диагностики потребностей клиента. Подбор структуры, состава коммерческого предложения и эффективного стиля изложения предложения в соответствии с запросами и особенностями клиента. Проверка достоверности и достаточности характеристик, особенностей и условий, изложенных в коммерческом предложении и согласование их с профильными подразделениями организации.	1	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	Презентация финальной версии предложения потенциальному Клиенту.	2	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	
	Корректировка коммерческого предложения	2	
Тема 1.5. Подготовка договора и заключение сделки	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>5</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. Основы гражданского права в части договорной работы. Понятие и виды договоров. Существенные условия договора. Обязанности сторон. Формы и порядок заключения договоров и оформления необходимых сопроводительных документов для заключения договора.	2	
	2. Действующие правовые и социальные нормы, применяемые к договорным отношениям.		
	3. Стандарты и технические условия на выпускаемые изделия; методы учета и порядок составления отчетности.		

	4. Основы финансового, хозяйственного и налогового законодательства; действующие формы учета и отчетности.		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>1</b>	
	Составление типового договора на поставку климатического оборудования с завода изготовителя.	1	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>	
	Заключение сделки		
Тема 1.6. Контроль исполнения обязательств по сделке и завершение сделки	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>5</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. Процедуры контроля формирования партий изделий, погрузки, отправки, доставки, разгрузки, приемки, монтажа и пр.	1	
	2. Обеспечение выполнения договорных обязательств по поставкам климатического оборудования (по количеству, номенклатуре, ассортименту, качеству, срокам и другим условиям поставок)		
	3. Контроль над соблюдением дисциплины при выполнении заданий и обязательств по поставкам климатического оборудования и их соответствие хозяйственным договорам.		
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>4</b>	
	Порядок подготовки ответов и претензий потребителям. Рекламации.	2	
	Ведение отчетной и рабочей документации.	2	
<b>Раздел 2. Продажа и послепродажное обслуживание климатического оборудования в розничной сети</b>		<b>8</b>	
Тема 2.1. Особенности продаж в розничной сети	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>5</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. Консультационно-информационное сопровождение клиента. Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента Обеспечение соблюдения стандартов организации. <i>Методы и техники розничных продаж</i> <i>Организация продаж в розничных торговых сетях</i>	1+4	
Тема 2.2. Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулирование	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. Разработка и оценка плана продаж климатического оборудования. Факторы, влияющие на объем продаж.	1	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>1</b>	
	Разработка плана продаж и стимулирующих акций.	1	



Тема 2.3. Послепродажное обслуживание. Сервис.	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>1</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. Сервисное обслуживание. Разрешение конфликтных ситуаций. Гарантийное обслуживание климатического оборудования.	1	
<b>Раздел 3 Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд</b>		<b>8</b>	
Тема 2.3. Федеральное законодательство в области проведения торгов	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>3</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. ФЗ-№44 О закупках товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". ФЗ-№ 223 "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц".	1	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	Ознакомление с основными торговыми площадками: Росэльтаорг, Сбербанк-АСТ.	2	
Тема 2.3. Порядок участия в торгах на стороне поставщика	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>5</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. Участие в электронных торгах на стороне поставщика товаров и услуг. Права и обязанности сторон.	1	
	<b>В том числе практических занятий и лабораторных работ</b>	<b>2</b>	
	Заключение договора на поставку климатического оборудования на площадке электронных торгов.	2	
	<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>2</b>	
<b>Всего</b>		<b>42</b>	

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

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

Кабинет «Гуманитарных и социально-экономических дисциплин», оснащенный оборудованием:

- посадочные места по количеству обучающихся,
- место преподавателя,
- комплект учебно-наглядных пособий,
- комплект учебно-методической документации, в том числе на электронном носителе (учебники и учебные пособия, карточки-задания, комплекты тестовых заданий, методические рекомендации и разработки);

техническими средствами обучения:

- персональный компьютер с доступом к сети Интернет;
- лицензионное программное обеспечение 1С Склад, 1С-Торговля.
- оргтехника;
- мультимедийный проектор.

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

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе

##### **3.2.1. Печатные издания**

1. Драчева Е.Л. Менеджмент. Учебник. — Москва: Академия, 2020.
2. Виханский О.С. Менеджмент. Учебник. Инфра-М, Магистр, 2017.

##### **3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)**

1. Информационный портал. Режим доступа: <http://management-rus.ru/management/>.
2. Информационный портал. Режим доступа: <http://infomanagement.ru/>.
3. Информационный портал. Режим доступа: <http://orgmanagement.ru/>.
4. Информационный портал. Режим доступа: <http://portal-u.ru/>.

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

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Знания: федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности,	точность и правильность цитирования статей законов	Оценка решений ситуационных задач Тестирование Устный опрос Практические занятия Ролевые игры
действующие формы учета и отчетности	правильность заполнения форм учета и отчетности	
этику делового общения и правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров	демонстрирует владение нормами делового общения	
основы ценообразования и маркетинга	правильно формирует цену товара с учетом маркетинговых исследований спроса на рынке	
психологические навыки общения	владеет навыками делового общения	
типы и характеристики климатического оборудования	ориентируется в видах и характеристиках климатического оборудования	
общую ситуацию и тенденцию на региональных рынках климатического и холодильного оборудования	дает оценку тенденциям и настроениям на рынке сбыта климатического оборудования	
Умения: организовывать и вести продажи климатического оборудования, в том числе на электронных торговых площадках в качестве поставщика	Демонстрирует навыки организации и ведения продаж оборудования, Консультирует по характеристикам и функциональному назначению,	Проектная работа Наблюдение в процессе практических занятий Оценка решений ситуационных задач
осуществлять информационной поддержки клиентов	Демонстрирует навыки создания и ведения баз данных	
поддерживать в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной системе	Создает графические мультимедийные презентации	
выполнять работы по подбору СВК согласно СНиП по каталогам, справочникам и технической документации, планировать и контролировать	По заданным параметрам осуществляет подбор климатического оборудования, используя	

<p>монтаж СВК, работа с покупателями, инструктировать покупателей о правилах пользования и сервиса оборудования СВК, осуществлять продажи СВК</p>	<p>каталоги, справочники, консультирует покупателя, Оформляет документацию исходя из задания, Владеет навыками расчет себестоимости товара</p>	
<p>оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам</p>		
<p>принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанных с отгрузкой продукции для клиентов</p>		
<p>формировать базы данных потенциальных региональных дистрибуторов/оптовиков</p>		
<p>рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены.</p>		