


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»
30 августа 2022 г.

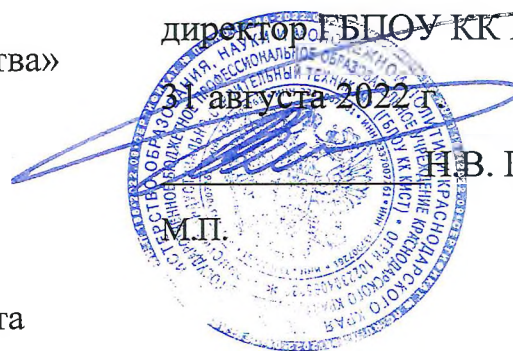
Председатель

_____ Е.Г. Овчаренко

Рассмотрена
на заседании педагогического совета
протокол № 1 от 31 августа 2022 г.

Утверждена

директор ГБПОУ КК КИСТ

31 августа 2022 г.



И.В. Плошник

М.П.

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

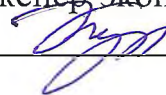


_____ (подпись)

Рецензенты:

Кулик А.В., преподаватель ГБПОУ КК
КТК

Квалификация по диплому:
инженер-экономист

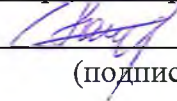


_____ (подпись)

Панарин С.М., директор ООО «Гран»

Квалификация по диплому:

инженер -электрик



_____ (подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

		Стр.
1.	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01- 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>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>

	рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены.	
--	--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	42
в т.ч. в форме практической подготовки	25
в том числе:	
теоретическое обучение	21
практические занятия	15
Самостоятельная работа	6
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	

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
Раздел 1. Осуществление прямых продаж климатического оборудования с производства		26	
Тема 1.1. Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре и конкурентном окружении	Содержание учебного материала	3	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	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2*	
	Презентация климатического оборудования для клиента в электронной форме.	2	
Тема 1.2. Определение приоритетных групп клиентов для взаимодействия	Содержание учебного материала	2	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	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	1*	
	1. Практическая работа №2 Определение графика и инструментов осуществления коммуникации с потенциальными клиентами в зависимости от степени их приоритетности	1	
Тема 1.3.	Содержание учебного материала	6	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
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	Виды делового общения	2	
Тема 1.4. Формирование и корректировка коммерческого предложения	Содержание учебного материала	5	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*	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2*	
	Презентация финальной версии предложения потенциальному Клиенту.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
Корректировка коммерческого предложения	2		
Тема 1.5. Подготовка договора и заключение сделки	Содержание учебного материала	5	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.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	1*	
	Составление типового договора на поставку климатического оборудования с завода изготовителя.	1	
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	Заключение сделки		
Тема 1.6. Контроль исполнения обязательств по сделке и завершение сделки	Содержание учебного материала	5	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.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4*	
	Порядок подготовки ответов и претензий потребителям. Рекламации. Ведение отчетной и рабочей документации.	2 2	
Раздел 2. Продажа и послепродажное обслуживание климатического оборудования в розничной сети		8	
Тема 2.1. Особенности продаж в розничной сети	Содержание учебного материала	5	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	Содержание учебного материала	2	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*	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	1*	
	Разработка плана продаж и стимулирующих акций.	1	

Тема 2.3. Послепродажное обслуживание. Сервис.	Содержание учебного материала	1	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*	
Раздел 3 Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд		8	
Тема 2.3. Федеральное законодательство в области проведения торгов	Содержание учебного материала	3	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*	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2*	
	Ознакомление с основными торговыми площадками: Росэльторг, Сбербанк-АСТ.	2	
Тема 2.3. Порядок участия в торгах на стороне поставщика	Содержание учебного материала	5	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*	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2*	
	Заключение договора на поставку климатического оборудования на площадке электронных торгов.	2	
	Промежуточная аттестация	2	
Всего		42	

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>		