

Комитет образования и науки Курской области

Областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Курский электромеханический техникум»



УТВЕРЖДАЮ

Директор техникума
Ю.А. Соколов

августа 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.11 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ ПРОДАЖ КЛИМАТИЧЕСКОГО
ОБОРУДОВАНИЯ**

для специальности

15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и
кондиционирования

Форма обучения _____ очная

Рабочая программа разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 09.12.2016 г. №1562.

Разработчик: преподаватель первой квалификационной категории


 Л.В. Беляева

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании П(Ц)К преподавателей профессионального цикла по направлению подготовки Технологии и сервис протокол № 11 от «29» июня 2020 г.

Председатель П(Ц)К  Л.Н. Борзенкова

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании методического совета протокол №1 от 31 августа 2020 г.

Председатель методического совета техникума, заместитель директора

 П.А. Стифеева

Согласовано:

Заведующий отделением

 Л.А. Орлова

Старший методист

 Э.И. Саушкина

Согласовано:

Генеральный директор

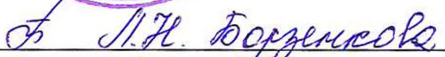
ООО «Мегахолод»

 Ю.Ю. Щеголев

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательной деятельности на основании учебного(ных) плана(нов)

специальность 15.02.13
_____ одобренного педагогическим советом техникума
протокол № 4 от «02» июня 2021 г., на заседании П(Ц)К от
«29» июня 2021 г.

Председатель П(Ц)К


(подпись, Ф.И.О.)

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательной деятельности на основании учебного(ных) плана(нов)

_____ одобренного педагогическим советом техникума
протокол № _____ от « _____ » _____ 20 _____ г., на заседании П(Ц)К от
« _____ » _____ 20 _____ г.

Председатель П(Ц)К

_____ (подпись, Ф.И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт программы учебной дисциплины	4
2. Структура и содержание учебной дисциплины	8
3. Условия реализации программы учебной дисциплины	13
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	14
5. Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу	16

1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования

1.1 Область применения рабочей программы

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования (по отраслям), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 09.12.2016 №1562, примерной основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования (по отраслям), утвержденной 04.04.2017 г., регистрационный номер – 170404 и рекомендаций социального партнера ООО «Мегахолод».

Рабочая программа является частью рабочей основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования (по отраслям) (базовая подготовка, очная форма обучения), входящей в состав укрупненной группы специальностей 15.00.00 Машиностроение.

1.2 Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: учебная дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

1.3 Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

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

- организовывать и вести продажи климатического оборудования, в том числе на электронных торговых площадках в качестве поставщика;
- принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанные с отгрузкой продукции для клиентов;
- осуществлять информационную поддержку клиентов;
- поддерживать в актуальном состоянии базы данных о клиенте в информационной системе;
- контролировать отгрузки продукции клиентам;
- выполнять работы по подбору СВК согласно СНиП по каталогам, справочникам и технической документации, планировать и контролировать

монтаж СВК, работу с покупателями, инструктировать покупателей о правилах пользования и сервиса оборудования СВК, осуществлять продажи СВК;

- оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам;

- формировать базы данных потенциальных региональных дистрибьюторов/оптовиков;

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

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

- федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности;

- действующие формы учета и отчетности;

- этику делового общения и правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров;

- основы ценообразования и маркетинга;

- психологические навыки общения;

- подбор климатической техники и основы проектирования;

- типы и характеристики климатического оборудования;

- этапы продажи климатической техники;

- общую ситуацию и тенденцию на региональных рынках климатического и холодильного оборудования.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам
ОК 2	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.
ОК 4	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами

ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 6	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей
ОК 7	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 9	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 10	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
ОК 11	Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере
ПК 1.1	Производить отключение оборудования систем вентиляции и кондиционирования от инженерных систем
ПК 1.2	Проводить регламентные работы по техническому обслуживанию систем вентиляции и кондиционирования в соответствии с документацией завода-изготовителя
ПК 1.3	Выполнять работы по консервированию и расконсервированию систем вентиляции и кондиционирования
ПК 2.1	Выполнять укрупнённую разборку и сборку основного оборудования, монтажных узлов и блоков
ПК 2.2	Проводить диагностику отдельных элементов, узлов и блоков систем вентиляции и кондиционирования
ПК 2.3	Выполнять наладку систем вентиляции и кондиционирования после ремонта
ПК 3.1	Определять порядок проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту систем вентиляции и кондиционирования
ПК 3.2	Определять перечень необходимых для проведения работ расходных материалов, инструментов, контрольно-измерительных приборов
ПК 3.3	Определять трудоемкость и длительность работ по техническому обслуживанию и ремонту систем вентиляции и кондиционирования

ПК 3.4	Разрабатывать сопутствующую техническую документацию при проведении работ по техническому обслуживанию и ремонту систем вентиляции и кондиционирования
ПК 3.5	Организовывать и контролировать выполнение работ по техническому обслуживанию и ремонту систем вентиляции и кондиционирования силами подчиненных

1.4 Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – **72** часа,

в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – **54** часа.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	54
в том числе:	
практические работы	22
контрольная работа	1
консультации	12
практическая подготовка	52
Итоговая аттестация проводится в форме экзамена	6

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 часов	В том числе практическая подготовка	Осваиваемые компетенции
1	2	3	4	5
Раздел 1. Осуществление прямых продаж климатического оборудования с производства		38		
Тема 1.1. Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре и конкурентном окружении	Содержание учебного материала	8		ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
	1 Анализ информации о деятельности конкурентов компании	2	2	
	2 Проведение исследования спроса на изделия организации и ее конкурентного окружения.	2	2	
	3 Выявление и оценка сильных и слабых сторон организации и ее изделий по сравнению с предложением конкурентов.	2	2	
	В том числе практических занятий	2		
1 Презентация климатического оборудования для клиента в электронной форме.	2	2		
Тема 1.2. Определение приоритетных групп клиентов для взаимодействия	Содержание учебного материала	4		ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
	1 Порядок и методы формирования клиентской базы.	2	2	
	В том числе практических занятий	2		
1 Определение графика и инструментов осуществления коммуникации с потенциальными клиентами в зависимости от степени их приоритетности	2	2		
Тема 1.3. Установление первичного контакта с клиентом и выявление его потребностей	Содержание учебного материала	6		ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
	1 Основы психологии и риторики	1	1	
	2 Анализ параметров изделий организации по сравнению с конкурентным окружением	1	1	
	3 Принципы, методы, технологии оценки и анализа потребностей клиентов	2	2	

1	2	3	4	5
	В том числе практических занятий	2		
	1 Оценка и анализ потребностей клиентов	2	2	
Тема 1.4. Формирование и корректировка коммерческого предложения	Содержание учебного материала	4		ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
	1 Определение и систематизация потребностей клиента. Разработка содержания коммерческого предложения.	1	1	
	2 Проверка характеристик и условий, изложенных в коммерческом предложении и их согласование.	1	1	
	В том числе практических занятий	2		
	1 Презентация финальной версии предложения потенциальному клиенту	2	2	
Тема 1.5. Подготовка договора и заключение сделки	Содержание учебного материала	6		ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
	1 Понятие и виды договоров. Формы и порядок заключения договоров.	1	1	
	2 Действующие правовые и социальные нормы, применяемые к договорным отношениям	1	1	
	3 Стандарты и технические условия на выпускаемые изделия. Методы учета и порядок составления отчетности.	1	1	
	4 Основы финансового, хозяйственного и налогового законодательства; действующие формы учета и отчетности.	1	1	
	В том числе практических занятий	2		
	1 Составление типового договора на поставку климатического оборудования с завода изготовителя.	2	2	
Тема 1.6. Контроль исполнения обязательств по сделке и завершение сделки	Содержание учебного материала	10		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.	2	2	
	2 Обеспечение выполнения договорных обязательств.	1	1	
	3 Контроль над соблюдением дисциплины при выполнении заданий и обязательств по поставкам климатического оборудования.	1	1	

1	2		3	4	5
	В том числе практических занятий		6		
	1	Анализ порядка подготовки ответов и претензий потребителям.	2	2	
	2	Составление рекламаций.	2	2	
	3	Ведение отчетной и рабочей документации.	2	2	
Раздел 2. Продажа и послепродажное обслуживание климатического оборудования в розничной сети			10		
Тема 2.1. Особенности продаж в розничной сети	Содержание учебного материала		2		ОК 01-07
	1	Консультационно-информационное сопровождение клиента.	2	2	ОК 09-11
	В том числе практических занятий		-		ПК 1.2
					ПК 2.2
					ПК 3.3-3.5
Тема 2.2. Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулирование	Содержание учебного материала		4		ОК 01-07
	1	Разработка и оценка плана продаж климатического оборудования. Факторы, влияющие на объем продаж.	2	2	ОК 09-11
	В том числе практических занятий		2		ПК 1.2
	1	Разработка плана продаж и стимулирующих акций.	2	2	ПК 2.2
					ПК 3.3-3.5
Тема 2.3. Послепродажное обслуживание. Сервис.	Содержание учебного материала		4		ОК 01-07
	1	Сервисное обслуживание. Разрешение конфликтных ситуаций.	2	2	ОК 09-11
	В том числе практических занятий		2		ПК 1.1-1.3
	1	Разрешение конфликтных ситуаций.	2	2	ПК 2.1-2.3
					ПК 3.1-3.5
Раздел 3. Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд			6		

1	2	3	4	5
Тема 3.1. Федеральное законодательство в области проведения торгов	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 ФЗ-№44 «О закупках товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». ФЗ-№ 223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Основные торговые площадки. Контрольная работа.	2	-	
	В том числе практических занятий	-	-	
Тема 3.2. Порядок участия в торгах на стороне поставщика	Содержание учебного материала	4		ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
	1 Участие в электронных торгах на стороне поставщика товаров и услуг. Права и обязанности сторон.	2	2	
	В том числе практических занятий	2	-	
	1 Составление договора на поставку климатического оборудования на площадке электронных торгов.	2	2	
Всего		54	52	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Материально-техническое обеспечение

Для реализации программы учебной дисциплины имеется учебный кабинет «Экономика организации и анализ финансово-хозяйственной деятельности».

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- методические рекомендации по выполнению практических работ;
- задания для контрольных работ.

Технические средства обучения:

- компьютер (монитор, мышь, клавиатура, системный блок) – 1 шт.
- принтер – 1 шт.
- проектор – 1 шт.
- экран – 1 шт.

3.2 Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Основы коммерческой деятельности: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471423>

Электронные ресурсы:

1. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02927-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/466185>

2. Маховикова, Г. А. Цены и ценообразование в коммерции : учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477854>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Критерии оценки	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Знания:		
федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности	Точно и правильно цитирует статьи законов	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося при выполнении и защите результатов практических занятий.
действующие формы учета и отчетности	Правильность заполняет формы учета и отчетности	
этика делового общения и правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров	Демонстрирует владение нормами делового общения	Результаты выполнения тестирования.
основы ценообразования и маркетинга	Правильно формирует цену товара с учетом маркетинговых исследований спроса на рынке	Результаты выполнения контрольной работы.
психологические навыки общения	Владеет навыками делового общения	Результаты выполнения экзамена
подбор климатической техники и основы проектирования	Владеет навыками подбора климатической техники и основами проектирования	
типы и характеристики климатического оборудования	Ориентируется в видах и характеристиках климатического оборудования	
Этапы продажи климатической техники	Владеет навыками соблюдения этапов продажи климатической техники	
общая ситуация и тенденции 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	Демонстрирует навыки организации и ведения продаж оборудования. Консультирует по характеристикам и	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося при выполнении и защите

поставщика	функциональному назначению.	результатов практических занятий. Результаты выполнения экзамена
Принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанные с отгрузкой продукции для клиентов	Демонстрирует навыки обработки заказов клиентов, оформления необходимых документов, связанных с отгрузкой продукции для клиентов	
осуществлять информационную поддержку клиентов	Создает графические мультимедийные презентации	
поддерживать в актуальном состоянии базы данных о клиенте в информационной системе	Демонстрирует навыки создания и ведения баз данных	
Контролировать отгрузки продукции клиентам	Осуществляет контроль отгрузки продукции клиентам	
выполнять работы по подбору СВК согласно СНиП по каталогам, справочникам и технической документации, планировать и контролировать монтаж СВК, работу с покупателями, инструктировать покупателей о правилах пользования и сервиса оборудования СВК, осуществлять продажи СВК	По заданным параметрам осуществляет подбор климатического оборудования, используя каталоги, справочники, консультирует покупателя,	
оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам	Оформляет документацию, исходя из задания	
формировать базы данных потенциальных региональных дистрибьюторов/оптовиков	Демонстрирует навыки формирования базы данных потенциальных региональных дистрибьюторов/оптовиков	
рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены.	Владеет навыками расчета себестоимости товара	

Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу

Номер изменения	Номера страниц				Всего страниц	Дата	Основание для изменения и подпись лиц, проводившего изменение
	изме- нённых	заменён- ных	аннулиро- ванных	новых			
1	6 стр.				1	Приказ №77- общ. от 26 февраля 2021 г.	Приказ Министерства просвещения РФ от 17.12.2020 №747. Выписка из протокола № 7 от 17 марта 2021 г. П(Ц)К преподавателей профессиональ- ного цикла по направлению подготовки Технологии и сервис

**Выписка из протокола № 7
заседания П(Ц)К преподавателей профессионального цикла по
направлению подготовки Технологии и сервис.**

17.03.2021 г.

Присутствовали:

Орлова Л.А., Борзенкова Л.Н., Беляева Л.В., Глазкова Е.А., Кладов Д.Б.,
Черникова Л.А.

Повестка дня:

1. Об изменениях в рабочих программах и фонде оценочных средств.

Слушали:

Борзенкову Л.Н. об изменениях в рабочей программе по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования и фонде оценочных средств ОК 06. изложить в следующей редакции: «ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения»;

ОК.11 изложить в следующей редакции: «ОК11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.»

Постановили:

1. Утвердить изменения в рабочей программе и фонде оценочных средств ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования.

Принято единогласно.

Председатель П(Ц)К



Л.Н. Борзенкова

ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 6	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей
ОК 7	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК 9	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 10	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
ОК 11	Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере
ПК 1.1	Производить отключение оборудования систем вентиляции и кондиционирования от инженерных систем
ПК 1.2	Проводить регламентные работы по техническому обслуживанию систем вентиляции и кондиционирования в соответствии с документацией завода-изготовителя
ПК 1.3	Выполнять работы по консервированию и расконсервированию систем вентиляции и кондиционирования
ПК 2.1	Выполнять укрупнённую разборку и сборку основного оборудования, монтажных узлов и блоков
ПК 2.2	Проводить диагностику отдельных элементов, узлов и блоков систем вентиляции и кондиционирования
ПК 2.3	Выполнять наладку систем вентиляции и кондиционирования после ремонта
ПК 3.1	Определять порядок проведения работ по техническому обслуживанию и ремонту систем вентиляции и кондиционирования
ПК 3.2	Определять перечень необходимых для проведения работ расходных материалов, инструментов, контрольно-измерительных приборов
ПК 3.3	Определять трудоемкость и длительность работ по техническому обслуживанию и ремонту систем вентиляции и кондиционирования

**Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу
учебной дисциплины ОП.11 Организация и ведение продаж
климатического оборудования**

Ведущий преподаватель: Беляева Л.В.

**Дополнения и изменения в рабочей программе учебной дисциплины на
2021/2022 учебный год**

На основании Приказа от 5 августа 2020 № 885/390 «О практической подготовке обучающихся» в рабочую программу внесены следующие изменения:

- 1) в раздел 2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы внесены часы практической подготовки (52 часа - стр. 8);
- 2) в раздел 2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования добавлено распределение часов практической подготовки (стр. 9-12)

Изменения утверждены на заседании П(Ц)К преподавателей профессионального цикла по направлению подготовки Технологии и сервис, протокол №10 от «29» июня 2021 г.

Председатель П(Ц)К  Л.Н. Борзенкова