

Комитет образования и науки Курской области

Областное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Курский электромеханический техникум»

УТВЕРЖДАЮ

Директор техникума

Ю. А. Соколов

20__ 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 РФ от 9 декабря 2016г. № 1562.

Разработчик: преподаватель высшей
квалификационной категории



Л.В. Беляева

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании П(Ц)К преподавателей профессионального цикла по направлению подготовки Технологии и сервис, протокол № 10 от «29» июня 2022г.

Председатель П(Ц)К



Л.Н. Борзенкова

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании методического совета, протокол № 10 от «29» 06 2022г.

Председатель методического совета
техникума



П.А. Стифеева

Согласовано:

Заместитель директора



П.А. Стифеева

Заведующий отделением



Л.Н. Борзенкова

Старший методист / методист



Ю.Ю. Киреева

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательной деятельности на основании учебного плана по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования, одобренного педагогическим советом техникума, протокол № ____ от «____» _____ 20__ г., на заседании П(Ц)К, протокол № ____ от «____» _____ 20__ г.

Председатель П(Ц)К

(подпись)

(И.О. Фамилия)

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательной деятельности на основании учебного плана по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования, одобренного педагогическим советом техникума, протокол № ____ от «____» _____ 20__ г., на заседании П(Ц)К, протокол № ____ от «____» _____ 20__ г.

Председатель П(Ц)К

(подпись)

(И.О. Фамилия)

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования

1.1 Область применения программы

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 (очная форма обучения), входящей в состав укрупненной группы специальностей 15.00.00 Машиностроение, разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 09.12.2016 № 1562 по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования и с учетом примерной основной образовательной программы, утвержденной 04.04.2017 г., регистрационный номер 15.02.13 – 170404.

1.2 Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена: дисциплина входит в общепрофессиональный цикл.

1.3 Цели и планируемые результаты освоения учебной дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются **знания:**

- 31 - федеральных законов и нормативных правовых документов, регламентирующих осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности;
- 32 - действующих форм учета и отчетности;
- 33 - этики делового общения и правил установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров;
- 34 - основ ценообразования и маркетинга;
- 35 - психологических навыков общения;
- 36 - подбора климатической техники и основы проектирования;
- 37 - типов и характеристик климатического оборудования;
- 38 - этапов продажи климатической техники;
- 39 - общей ситуации и тенденции на региональных рынках климатического и холодильного оборудования.

умения:

- У1 - организовывать и вести продажи климатического оборудования, в том числе на электронных торговых площадках в качестве поставщика;
- У2 - принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанные с отгрузкой продукции для клиентов;
- У3 - осуществлять информационную поддержку клиентов;
- У4 - поддерживать в актуальном состоянии базы данных о клиенте в информационной системе;
- У5 - контролировать отгрузки продукции клиентам;
- У6 - 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;
- У7 - оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам;
- У8 - формировать базы данных потенциальных региональных дистрибьюторов/оптовиков;
- У9 - рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены.

В результате освоения учебной дисциплины у студентов будут формироваться следующие общие (ОК) и профессиональные (ПК) компетенции:

- ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам
- ОК 02 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
- ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.
- ОК 04 Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
- ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста
- ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей
- ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды,

- ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
- ОК 09 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

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	72
из них в форме практической подготовки	52
Обязательная аудиторная нагрузка	54
в том числе:	
теоретические занятия	32
практические занятия	22
лабораторные занятия	-
Самостоятельная работа	-
Промежуточная аттестация	18
в том числе экзамен	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	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4	5
Раздел 1. Осуществление прямых продаж климатического оборудования с производства		38	38	
Тема 1.1. Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре и конкурентном окружении	Теоретическое занятие. Анализ информации о деятельности конкурентов компании	2	2	ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
	Теоретическое занятие. Проведение исследования спроса на изделия организации и ее конкурентного окружения.	2	2	
	Теоретическое занятие. Выявление и оценка сильных и слабых сторон организации и ее изделий по сравнению с предложением конкурентов.	2	2	
	Практическое занятие №1. Презентация климатического оборудования для клиента в электронной форме.	2	2	
Тема 1.2. Определение приоритетных групп клиентов для взаимодействия	Теоретическое занятие. Порядок и методы формирования клиентской базы.	2	2	ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
	Практическое занятие №2. 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	Теоретическое занятие. Основы психологии и риторики	1	1	ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
	Теоретическое занятие. Анализ параметров изделий организации по сравнению с конкурентным окружением	1	1	
	Теоретическое занятие. Принципы, методы, технологии оценки и анализа потребностей клиентов	2	2	
	Практическое занятие №3. Оценка и анализ потребностей клиентов	2	2	

Тема 1.4. Формирование и корректировка коммерческого предложения	Теоретическое занятие. Определение и систематизация потребностей клиента. Разработка содержания коммерческого предложения.	1	1	ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
	Теоретическое занятие. Проверка характеристик и условий, изложенных в коммерческом предложении и их согласование.	1	1	
	Практическое занятие №4. Презентация финальной версии предложения потенциальному клиенту	2	2	
Тема 1.5. Подготовка договора и заключение сделки	Теоретическое занятие. Понятие и виды договоров. Формы и порядок заключения договоров.	1	1	ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
	Теоретическое занятие. Действующие правовые и социальные нормы, применяемые к договорным отношениям	1	1	
	Теоретическое занятие. Стандарты и технические условия на выпускаемые изделия. Методы учета и порядок составления отчетности.	1	1	
	Теоретическое занятие. Основы финансового, хозяйственного и налогового законодательства; действующие формы учета и отчетности.	1	1	
	Практическое занятие №5. Составление типового договора на поставку климатического оборудования с завода изготовителя.	2	2	
Тема 1.6. Контроль исполнения обязательств по сделке и завершение сделки	Теоретическое занятие. Процедуры контроля формирования партий изделий, погрузки, отправки, доставки, разгрузки, приемки, монтажа и пр.	2	2	ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.1-1.3 ПК 2.1-2.3 ПК 3.1-3.5
	Теоретическое занятие. Обеспечение выполнения договорных обязательств.	1	1	
	Теоретическое занятие. Контроль над соблюдением дисциплины при выполнении заданий и обязательств по поставкам климатического оборудования.	1	1	
	Практическое занятие №6. Анализ порядка подготовки ответов и претензий потребителям.	2	2	
	Практическое занятие №7. Составление рекламаций.	2	2	
	Практическое занятие №8. Ведение отчетной и рабочей документации.	2	2	
Раздел 2. Продажа и послепродажное обслуживание климатического оборудования в		10	10	

розничной сети				
Тема 2.1. Особенности продаж в розничной сети	Теоретическое занятие. Консультационно-информационное сопровождение клиента.	2	2	ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2 ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
Тема 2.2. Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулирование	Теоретическое занятие. Разработка и оценка плана продаж климатического оборудования. Факторы, влияющие на объем продаж.	2	2	ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2
	Практическое занятие №9. Разработка плана продаж и стимулирующих акций.	2	2	ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
Тема 2.3. Послепродажное обслуживание. Сервис.	Теоретическое занятие. Сервисное обслуживание. Разрешение конфликтных ситуаций.	2	2	ОК 01-07 ОК 09-11
	Практическое занятие №10. Разрешение конфликтных ситуаций.	2	2	ПК 1.1-1.3 ПК 2.1-2.3 ПК 3.1-3.5
Раздел 3. Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд		6	4	
Тема 3.1. Федеральное законодательство в области проведения торгов	Теоретическое занятие. 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	-	ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.1-1.3 ПК 2.1-2.3 ПК 3.1-3.5
Тема 3.2. Порядок участия в торгах на стороне поставщика	Теоретическое занятие. Участие в электронных торгах на стороне поставщика товаров и услуг. Права и обязанности сторон.	2	2	ОК 01-07 ОК 09-11 ПК 1.2
	Практическое занятие №11. Составление договора на поставку климатического оборудования на площадке электронных торгов.	2	2	ПК 2.2 ПК 3.3-3.5
Итого		54		
Консультации		12		
Промежуточная аттестация (экзамен)		6		
Всего:		72	52	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Материально-техническое обеспечение

Реализация программы учебной дисциплины ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования осуществляется в учебном кабинете «Экономика организации и анализ финансово-хозяйственной деятельности».

Оборудование учебного кабинета:

- Парты ученические – 17 шт.
- Стулья ученические – 26 шт.
- Стол компьютерный – 1 шт.
- Стол преподавателя – 1 шт.
- Стул компьютерный – 1 шт.
- Стул офисный – 2 шт.
- Компьютер с лицензионным программным обеспечением – 1 шт.
- Мультимедиа проектор – 1 шт.
- Экран – 1 шт.
- Доска меловая – 1 шт.
- Принтер – 1 шт.
- Проектор – 1 шт.
- Шкаф книжный – 3 шт.

3.2 Информационное обеспечение

3.2.1 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, 2021. – 506 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-08159-6. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/471423>

3.2.2. Интернет- 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, 2021. – 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	Критерии оценки	Методы оценки
Знания:		
31 - федеральных законов и нормативных правовых документов, регламентирующих осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности;	Точно и правильно цитирует статьи законов	Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося при выполнении и защите результатов практических занятий. Результаты выполнения тестирования. Результаты выполнения контрольной работы. Результаты выполнения экзамена
32 - действующих форм учета и отчетности;	Правильность заполняет формы учета и отчетности	
33 - этики делового общения и правил установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров;	Демонстрирует владение нормами делового общения	
34 - основ ценообразования и маркетинга;	Правильно формирует цену товара с учетом маркетинговых исследований спроса на рынке	
35 - психологических навыков общения;	Владеет навыками делового общения	
36 - подбора климатической техники и основы проектирования;	Ориентируется в видах и характеристиках климатического оборудования	
37 - типов и характеристик климатического оборудования;	Дает оценку тенденциям и настроениям на рынке сбыта климатического оборудования	
38 - этапов продажи климатической техники;	Соблюдает этапы продажи климатической техники	
39 - общей ситуации и тенденции на региональных рынках климатического и холодильного оборудования.	Владеет ситуацией на региональных рынках климатического и холодильного оборудования	
Умения:		
У1 - 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 результатов

поставщика;	функциональному назначению.	практических занятий.
У2 - принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанные с отгрузкой продукции для клиентов;	Принимает и обрабатывает заказы клиентов, оформляет необходимые документы, связанные с отгрузкой продукции	
У3 - осуществлять информационную поддержку клиентов;	Создает графические мультимедийные презентации	
У4 - поддерживать в актуальном состоянии базы данных о клиенте в информационной системе;	Демонстрирует навыки создания и ведения баз данных	
У5 - контролировать отгрузки продукции клиентам;	Контролирует отгрузки продукции клиентам	
У6 - 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,	
У7 - оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам;	Оформляет документацию, исходя из задания	
У8 - формировать базы данных потенциальных региональных дистрибьюторов/оптовиков;	Демонстрирует навыки формирования базы данных потенциальных региональных дистрибьюторов/оптовиков	
У9 - рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены.	Владеет навыками расчета себестоимости товара	