

Департамент образования и науки Курганской области

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Курганский государственный колледж»

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

профессионального цикла

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности  
**15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и  
кондиционирования**

Базовый уровень

Курган 2024

Программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования**

Организация-разработчик:


ГБПОУ «Курганский государственный колледж»

Разработчик:

Голубева Светлана Анатольевна, преподаватель ГБПОУ «Курганский государственный колледж»

Рекомендована к использованию:

Протокол заседания кафедры архитектуры и строительства № 1 от «28» августа 2024 г.

Заведующая кафедрой   
Кеппер Н.А.

Согласована:

ИО заместителя директора по учебной работе

  
Гуляева И.В.



## ***СОДЕРЖАНИЕ***

<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>6</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ</b>	<b>13</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>15</b>
<b>5. ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ, ДОПОЛНЕНИЙ В ПРОГРАММЕ</b>	<b>17</b>

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## "ОП.11 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ ПРОДАЖ КЛИМАТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ"

### 1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО 15.02.13 **Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования**, входящей в укрупненную группу специальностей 15.00.00 Машиностроение.

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

### 1.3. 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.	организовывать и вести продажи климатического оборудования, в том числе на электронных торговых площадках в качестве поставщика	федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности,
	принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанных с отгрузкой продукции для клиентов	действующие формы учета и отчетности
	осуществлять информационную поддержку клиентов.	этику делового общения и правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров
	поддерживать в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной системе.	основы ценообразования и маркетинга.
	контролировать отгрузки продукции клиентам.	психологические навыки общения
	выполнять работы по подбору СВК согласно СНиП по каталогам, справочникам и технической документации, планировать и контролировать монтаж СВК, работа с покупателями, инструктировать	подбор климатической техники и основы проектирования

	покупателей о правилах пользования и сервиса оборудования СВК, осуществлять продажи СВК	
	оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам	типы и характеристики климатического оборудования
	формировать базы данных потенциальных региональных дистрибьюторов/оптовиков.	этапы продажи климатической техники.
	рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены.	общую ситуацию и тенденцию на региональных рынках климатического и холодильного оборудования

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)</b>	<b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b>
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций	<b>ЛР 2</b>
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих	<b>ЛР 3</b>
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: активный, проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий и сотрудничающий с коллективом, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, демонстрирующий профессиональную жизнестойкость.	<b>ЛР 13</b>
Готовый к профессиональной конкуренции и конструктивной реакции на критику.	<b>ЛР 15</b>
Ориентирующийся в изменяющемся рынке труда, гибко реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, готовый к их освоению, избегающий безработицы, мотивированный к освоению функционально близких видов профессиональной деятельности, имеющих общие объекты (условия, цели) труда, либо иные схожие характеристики.	<b>ЛР 16</b>
Содействующий поддержанию престижа своей профессии, отрасли и	<b>ЛР 17</b>

образовательной организации.	
Принимающий цели и задачи научно-технологического, экономического, информационного и социокультурного развития России, готовый работать на их достижение.	<b>ЛР 18</b>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Вид учебной работы	Объем в часах
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	45
Самостоятельная работа	-
Объем образовательной программы	45
в том числе:	
теоретическое обучение	23
лабораторные работы	-
практические занятия	22
Самостоятельная работа <sup>1</sup>	-
Промежуточная аттестация	1

---

<sup>1</sup>Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией с соответствии с требованиями ФГОС СПО в пределах объема учебной дисциплины в количестве часов, необходимом для выполнения заданий самостоятельной работы обучающихся, предусмотренных тематическим планом и содержанием учебной дисциплины.

## 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	Уровень освоения	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	Содержание учебного материала		<b>4</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	<b>1. Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре и конкурентном окружении.</b> 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	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		2	
	<b>2. Практическая работа № 1 Презентация климатического оборудования для клиента в электронной форме.</b>	3	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Тема 1.2. Определение приоритетных групп клиентов для взаимодействия	Содержание учебного материала		<b>4</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	<b>3. Основы и методы сегментации клиентов.</b> 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	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		2	
	<b>4. Практическая работа №2 Определение графика и инструментов осуществления коммуникации с потенциальными клиентами в зависимости от степени их приоритетности</b>	3	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		-	

Тема 1.3. Установление первичного контакта с клиентом и выявление его потребностей	Содержание учебного материала		<b>4</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	<b>5. Основы психологии (в частности, в сфере ведения переговоров). Основы риторики.</b>	1	2	
	<b>6. Детальное знание технологических, стоимостных и иных параметров изделий организации.</b> Детальное знание технологических, стоимостных и иных параметров изделий организации, их преимуществ и слабых сторон (по сравнению с конкурентным окружением). Принципы, методы, технологии оценки и анализа потребностей клиентов.	2	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		-	
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Тема 1.4. Формирование и корректировка коммерческого предложения	Содержание учебного материала		<b>4</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	<b>7. Систематизация потребностей клиента.</b> Систематизация потребностей клиента по итогам проведенных с его 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.	2	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		2	
	<b>8. Практическая работа №3 Презентация финальной версии предложения потенциальному клиенту.</b>	3	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Тема 1.5. Подготовка договора и заключение сделки	Содержание учебного материала		<b>4</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	<b>9. Подготовка договора и заключение сделки.</b> 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. Действующие правовые и социальные нормы, применяемые к договорным отношениям. Стандарты и технические условия на выпускаемые изделия; методы учета и порядок составления отчетности. Основы финансового, хозяйственного и налогового законодательства; действующие формы учета и отчетности.	2	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		2	
	<b>10. Практическая работа № 4 Составление типового договора на поставку климатического оборудования с завода изготовителя.</b>	3	2	



	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Тема 1.5. Контроль исполнения обязательств по сделке и завершение сделки	Содержание учебного материала		<b>6</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	<b>11. Процедуры контроля формирования партий изделий, погрузки, отправки, доставки, разгрузки, приемки, монтажа и пр.</b> Обеспечение выполнения договорных обязательств по поставкам климатического оборудования (по количеству, номенклатуре, ассортименту, качеству, срокам и другим условиям поставок). Контроль над соблюдением дисциплины при выполнении заданий и обязательств по поставкам климатического оборудования и их соответствие хозяйственным договорам.	2	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		4	
	<b>12. Практическая работа №5 Порядок подготовки ответов и претензий потребителям. Рекламации.</b>	3	2	
	<b>13. Практическая работа № 6 Разработка отчетной и рабочей документации.</b>	3	2	
	<b>14. Практическая работа № 7 Составление функционального плана работы организации</b>			
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
<b>Раздел 2. Продажа и послепродажное обслуживание климатического оборудования в розничной сети</b>			<b>19</b>	
Тема 2.1. Особенности продаж в розничной сети	Содержание учебного материала		<b>4</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		2	
	<b>15. Практическая работа №7 Формирование цены с учётом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа систем вентиляции и кондиционирования воздуха.</b>		2	
	Самостоятельная работа обучающихся		3	
Тема 2.2.Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулировании	Содержание учебного материала		<b>5</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	<b>16. Разработка и оценка плана продаж климатического оборудования.</b> Разработка и оценка плана продаж климатического оборудования. Факторы, влияющие на объем продаж.	2	1	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		4	
	<b>17. Практическая работа №8 Разработка плана продаж и стимулирующих акций.</b>	3	2	
	<b>18. Практическая работа №9 Разработка тендерной документации. Формирование оферты.</b>		2	
Самостоятельная работа обучающихся		3		
Тема 2.3. Послепродажное обслуживание. Сервис.	Содержание учебного материала		<b>2</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3.
	<b>19. Послепродажное обслуживание. Сервис.</b> Сервисное обслуживание. Разрешение конфликтных ситуаций. Гарантийное обслуживание климатического оборудования.	1	2	

	В том числе практических занятий и лабораторных работ		-	ПК 3.1.-3.5
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
<b>Раздел 3 Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд</b>				
Тема 2.3. Федеральное законодательство в области проведения торгов Порядок участия в торгах на стороне поставщика	Содержание учебного материала		<b>4</b>	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	<b>20. Федеральное законодательство в области проведения торгов. Участие в электронных торгах на стороне поставщика товаров и услуг.</b> ФЗ-№44 О закупках товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". ФЗ-№ 223 "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц". Участие в электронных торгах на стороне поставщика товаров и услуг. Права и обязанности сторон.	1	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		2	
	<b>21. Практическая работа №10 Ознакомление с основными торговыми площадками: Росельторг, Сбербанк-АСТ.</b>	3	2	
	<b>22. Практическая работа №11 Заключение договора на поставку климатического оборудования на площадке электронных торгов.</b>			
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Тема 2.3. Промежуточная аттестация	<b>23. Дифференцированный зачет.</b>	3	<b>1</b>	
	<b>Самостоятельная работа.</b>	-	-	
Всего			<b>45</b>	

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

#### **3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть 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 должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемых для использования в образовательном процессе

##### **3.2.1. Печатные издания**

1. Харитонов, В.А. Основы организации и управления в строительстве / В.А. Харитонов. – М.: Академия, 2020.
2. Виханский, О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский - М.: Инфра-М, Магистр, 2018.
3. Краснов, В.И. Монтаж систем вентиляции и кондиционирования воздуха / В.И. Краснов.- М.: Инфра-М, 2019.

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

1. Библиотека менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://management-rus.ru/management/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 27.08.2024).
2. ИнфоМенеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infomanagement.ru/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 27.08.2024).
3. Менеджмент организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orgmanagement.ru/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 27.08.2024).

#### 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,	
осуществлять	Демонстрирует навыки	

информационной поддержки клиентов	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 монтаж СВК, работа 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, Оформляет документацию исходя из задания, Владеет навыками расчет себестоимости товара	
оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам		
принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанных с отгрузкой продукции для клиентов		
формировать базы данных потенциальных региональных дистрибуторов/оптовиков		
рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены.		

**5. ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ, ДОПОЛНЕНИЙ В ПРОГРАММЕ**

Номер изменения	Номер листа	Дата внесения изменения	Дата введения изменения	Всего листов в документе	Подпись председателя ЦК (заведующего кафедрой)