

Департамент образования и науки
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Курганский государственный колледж»

**ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ
ОП. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ
ОБОРУДОВАНИЯ**

профессионального цикла

программы подготовки специалистов
**15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт
кондиционирования**

Базовый уровень

Программа **двуязычного** **производства** ботана на осно
государственного образователя **ФГОС** по
специальности среднего профессионал
**15.02.13 Техническое обслуживание и ремо
кондиционирования**

Организац**ия** работчик :

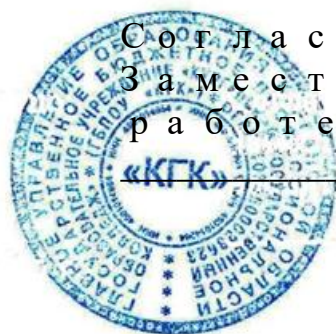
ГБПОУ «Курганский государственный кол

Разработчик :

Голубева Светлана **пр** **А** **от** **д** **о** **л** **в** **я** **е** **т** **в** **е** **н** **а** **ь** ГБПО
государственный колледж»

Рекомендован **аль** **з**
Протокол заседа
архитектуры и ст
№ 1 от «31» **г** **а** **в** **г** **г**

Заведующая **ка** **ф** **е** **д**
Кеппер



Согласована :

Заместитель дире
работе


Брыксина Т

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ 4**
- 2. СТРУКТУРА СОДЕРЖАТЕЛЬНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 6**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ 13**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ 15**
- 5. ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЛИ ДОПОЛНЕНИЕ К ПРОГРАММЕ 17**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

"ОП. 11 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ П
КЛИМАТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины образовательной программы в **15.02.13** вест
Техническое обслуживание и ремонт
кондиционированной в укпрууппяпяпяюлы
15.00.00 Машиностроение.

1.2. Место дисциплины в структуре образовательной программы: а в х о д
обще профессиюкляль ный

1.3. Цель и планируемые результаты ос

Код ОК	Умения	Знания
ОК -07	организовывать	федеральные за
ОК -019	продажи климатического	нормативные пра
ПК 1.	оборудования, в	документы, регл
1.3.,	электронных то	осуществление
ПК 2.	площадках в кач	предпринимател
2.3.	поставщика	коммерческой де
ПК 3.		
3.5.	принимать и обр	действующие фор
	заказы клиентов	отчетности
	необходимые док	
	связанных с отп	
	продукции для к	
	осуществлять уию	этику делового
	поддержки	правила установ
	клиентов.	контактов и вед
		телефонных пере
	поддерживать в	основы ценообра
	состоянии данн	маркетинга.
	информацию о	
	своем	
	контролировать	психологически
	продукции клиен	общения
	выполнять работ	подбор климатич
	СВК согласно С	и основы проект
	каталогам, спра	
	технической док	
	планировать и к	
	монтаж СВК, раб	
	покупателями,	

покупателей о	пользования и с	оборудования С	осуществлять пр
оформлять докум	вести документс	сопутств	в
формировать ба	потенциальных	дистрибу	э
рассчитывать с	проекта с учет	оборудования,	на региональных
гарантийных об	формирование		

Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации программы воспитания
Проявляющий активную гражданскую приверженность принципам честности экономически активный и участ	ЛР 2
Соблюдающий нормы правопорядка гражданского общества, обеспечи	ЛР 3
Готовый соответствовать ожиданиям	ЛР 13
Готовый к профессиональной конкуренции	ЛР 15
Ориентирующийся в изменяющемся р	ЛР 16
Содействующий поддержанию прести	ЛР 17

образовательной организации.	
Принимающий цели и задачи научно-экономического, информационного России, готовый работать на их д	ЛР 18

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ Д

2.1. Объемной дисциплины и виды учебн

Вид учебной работы	Объем часов
Суммарная учебная нагрузка в преподавателем	45
Самостоятельная работа	-
Объем образовательной програ	45
в том числе:	
теоретическое обучение	23
лабораторные работы	-
практические занятия	22
Самостоятельная работа	-
Промежуточная аттестация	1

¹Самостоятельная работа в рамках образовательной программы организацией с соответствии с требованиями ФГОС С количеством часов, необходимом для выполнения задач предусмотренных тематическим планом и содержанием у

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП. 11 Организ

Наименование разделов	Содержание учебного материала и формы органи	Уровне освое	Объём в часа	Осваива элемент компете
Раздел 1.	Осуществление прямых продаж климатического		26	
Тема 1.1. Сбор анализ информаци рыночной конъюнкту конкурент окружени	Содержание учебного материала 1. Сбор и анализ информации о рыночной кон Выявление конкурентов компании. Определение целей Оценка сильных и слабых сторон изделий конку конкурентов. Анализ статистики продаж на инзодй организации и ее конкурентного окружения. Проведение исследования спроса на изделия ор числе, путем проведения экспертных интервью удовлетворенность существующих и потенциальных потр оценка сильных и слабых стороны организации конкурентов. Формирование набора убеждающих организаций и ее взаимодействие с конкурентами для	1	2	ОК -071 ОК -019 ПК 11.3.1 . ПК 2.3.1 ПК 33.5 1 .
	В том числе практических занятий и лаборатор		2	
	2. Практическая работа № 1 Презентация клим электронной форме.	3	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Тема 1.2. Определен приоритет групп клиентов взаимодей	Содержание учебного материала 3. Основы и методы сегментации клиентов. Порядок и методы формирования клиентской -с клиентов как участников экономическоодие лдие, я тоес инвестиционной политики, ситуация на рыноклох приобретения изделий, выпускаемых организац	1	2	ОК -071 ОК -019 ПК 11.3.1 . ПК 2.3.1 ПК 33.5 1 .
	В том числе практических занятий и лаборатор		2	
	4. Практическая работа №2 Определение график коммуникации с потенциальнымиитклиентскимиив приоритетности	3	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		-	

Тема 1.3. Установление первичного контакта клиентом выявление потребностей	Содержание учебного материала		4	ОК -071 ОК -019 ПК 11.3.1 . ПК 2.3.1 ПК 33.5 1 .
	5. Основы психологии (в частности, в сфере	1	2	
	6. Детальное знание технологических, стоим организации Детальное знание технологических, стоимостных преимуществ и слабых сторон (по сравнению с технологии оценки и анализа потребностей кли	2	2	
	В том числе практических занятий и лаборатор		-	
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Тема 4. Формирование корректирующей коммерческой предложения	Содержание учебного материала		4	ОК -071 ОК -019 ПК 11.3.1 . ПК 2.3.1 ПК 33.5 1 .
	7. Систематизация потребностей клиента Систематизация потребностей клиента Определение основных проблем (потребностей) изделий организации основного содержания к диагностики потребностей клиента эффективного стиля изложения предложения в с Проверка достоверности и достаточности харак коммерческом предложении с учетом В том числе практических занятий и лаборатор	2	2	
	8. Практическая работа №3 Презентация финаль потенциала	3	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Тема 1.5. Подготовка договора заключении сделки	Содержание учебного материала		4	ОК -071 ОК -019 ПК 11.3.1 . ПК 2.3.1 ПК 33.5 1 .
	9. Подготовка договора и заключение сделки. Основы гражданского права в частидоговорно условия договора. Оформление необходимых сопроводительных документов для социальные нормы, применяемые выпускаемые изделия; методы учета и порядо хозяйственного и налогового законодательства В том числе практических занятий и лаборатор	2	2	
	10. Практическая работа № 4 Составление типов климатического оборудования с завода изг	3	2	

	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Тема 1.5. Контроль исполнения обязательных сделок и завершение сделки	Содержание учебного материала		6	ОК -07,1 ОК -019
	11. Процедуры контроля формирования партий и разгрузки, приемки, монтажа и пр. Обеспечение выполнения договорных обязательств по количеству, номенклатуре, срокам, качеству, надежности с соблюдением дисциплины при выполнении климатического оборудования в соответствии с требованиями стандартов и технических условий.	2	2	ПК 11.3.1 . ПК 2.3.1 . ПК 33.5.1 .
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		4	
	12. Практическая работа №5 Порядок подготовки Рекламации.	3	2	
	13. Практическая работа №6 Подготовка и рабочей документации.	3	2	
	14. Практическая работа №7 Соблюдение функционального назначения.			
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Раздел 2. Продажа и послепродажное обслуживание климатического оборудования			19	
Тема 2.1. Особенности продаж в розничной сети	Содержание учебного материала		4	ОК -07,1 ОК -019
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		2	ПК 11.3.1 . ПК 2.1-2.3. ПК 33.5.1 .
	15. Практическая работа №8 Оценка стоимости расходных материалов, монтажа систем вентиляции.		2	
	Самостоятельная работа обучающихся		3	
Тема 2.2. Обеспечение выполнения плана продаж и стимулирование продаж	Содержание учебного материала		5	ОК -07,1 ОК -019
	16. Разработка и оценка плана продаж климатического оборудования. Разработка и оценка плана продаж климатического оборудования.	2	1	ПК 11.3.1 . ПК 2.3.1 . ПК 33.5.1 .
	В том числе практических занятий и лабораторных работ		4	
	17. Практическая работа №9 Разработка плана продаж и стимулирование продаж.	3	2	
	18. Практическая работа №10 Подготовка тендерной документации.		2	
	Самостоятельная работа обучающихся		3	
Тема 2.3. Послепродажное обслуживание климатического оборудования. Сервис.	Содержание учебного материала		2	ОК -07,1 ОК -019
	19. Послепродажное обслуживание. Сервис. Сервисное обслуживание. Разрешение конфликтов при обслуживании климатического оборудования.	1	2	ПК 11.3.1 . ПК 2.3.1 .

	В том числе практических занятий и лаборатор		-	ПК3.1.-3.5
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Раздел 3	Контрактная закупка для государственных и к			
Тема 2.3.	Содержание учебного материала		4	ОК -07,1 ОК09-11, ПК 11.3.1 . ПК 2.3.1 . ПК 33.5 1 .
Федеральн	20. Федеральное законодательство Унаоблжэсвиэпр	1	2	
законодат	торгах на стороне поставщика товаров и у			
в област	ФЗ№44 з@купках товаров, работ, услуг для обес			
проведени	нужд"-№ 2023 " О закупках товаров, работ, услуг			
тор	Участие в электронных торгах на стороне пост			
порядк	сторон.			
участия	В том числе практических занятий и лаборатор		2	
на сторо	21. Практическая Организация №11 с основными тор	3	2	
поставщи	Росеторг, АСЕТрбанк			
	22. Практическая Организация №1 договора на поста			
	оборудования на площадке электронных торг			
	Самостоятельная работа обучающихся		-	
Тем 2.	23. Дифференцированный зачет.	3	1	
Промежут				
аттестац				
	Самостоятельная работа.	-	-	
Всего			45	

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНО-

Результаты об	Критерии оце	Формы и ме
		оценки
Знания: федеральные з нормативные п документы, регламентирую осуществление предпринимате коммерческой	точность и п цитирования законов	Оценка ре ситуационн Тестирова Устный опр Практичес занятия Ролевые и
действующие ф отчетности	правильность форм учета и	
этику деловог правила устан деловых конта ведешней фонны переговоров	демонстрируе нормами дел общения	
основы ценооб маркетинга	правильно фс цену товара маркетингов исследований рынке	
психологическ общения	владеет нав делового об	
типы и характ климатическог оборудования	ориентируетс характеристи климатическо оборудования	
общую ситуаци тенденцию на рынках климатическог холодильного	даю оценку те и настроения сбыта климат оборудования	
Умения: организовыват продажи клима оборудования, на электронны площадках в к поставщика	Демонстрируе организации продаж оборуд Консультируе характеристи функциональн назначению,	Проектная Наблюдени процессе практичес занятий Оценка йре ситуационн
осуществлять	Демонстрируе	

информационно клиентов	создания и в данных	
поддерживать состоянии дан в информацион	Создает граф мультимедийн презентации	
выполнять раб подбору СВК с СНиПом каталог справочникам документации, и контролиров СВК, работа с покупателями, инструктирова покупателей о пользования и оборудования осуществлять	По заданным осуществляет климатическо оборудования каталоги, сп консультируе покупателя, Оформляет документаци задания, Владеет нав себестоимост	
оформлять док вести докумен сопутств вружающ		
принимать и о заказы клиент необходимые д связанных с о продукции для		
формировать б потенциальных региональных дистрибуторов		
рассчитывать проекта сст оуичмс оборудования, материалов, м гарантийных о формирование		

5. ЛИСТ РЕГИСТРАЦІЇ НЕ НИЖЬ Д О П О Л Н Е Н Н Ї Р А В М М Е

Номер измене	Номер листа	Дата внесен измене	Дата введен измене	Всего листов докуме	Подпись председ ЦК (заведу кафедрс