**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Областное государственное бюджетное профессиональное

образовательное учреждение

**Димитровградский механико-технологический техникум**

**молочной промышленности**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**учебной дисциплины** ОП. 11 Организация и ведение продаж климатического оборудования

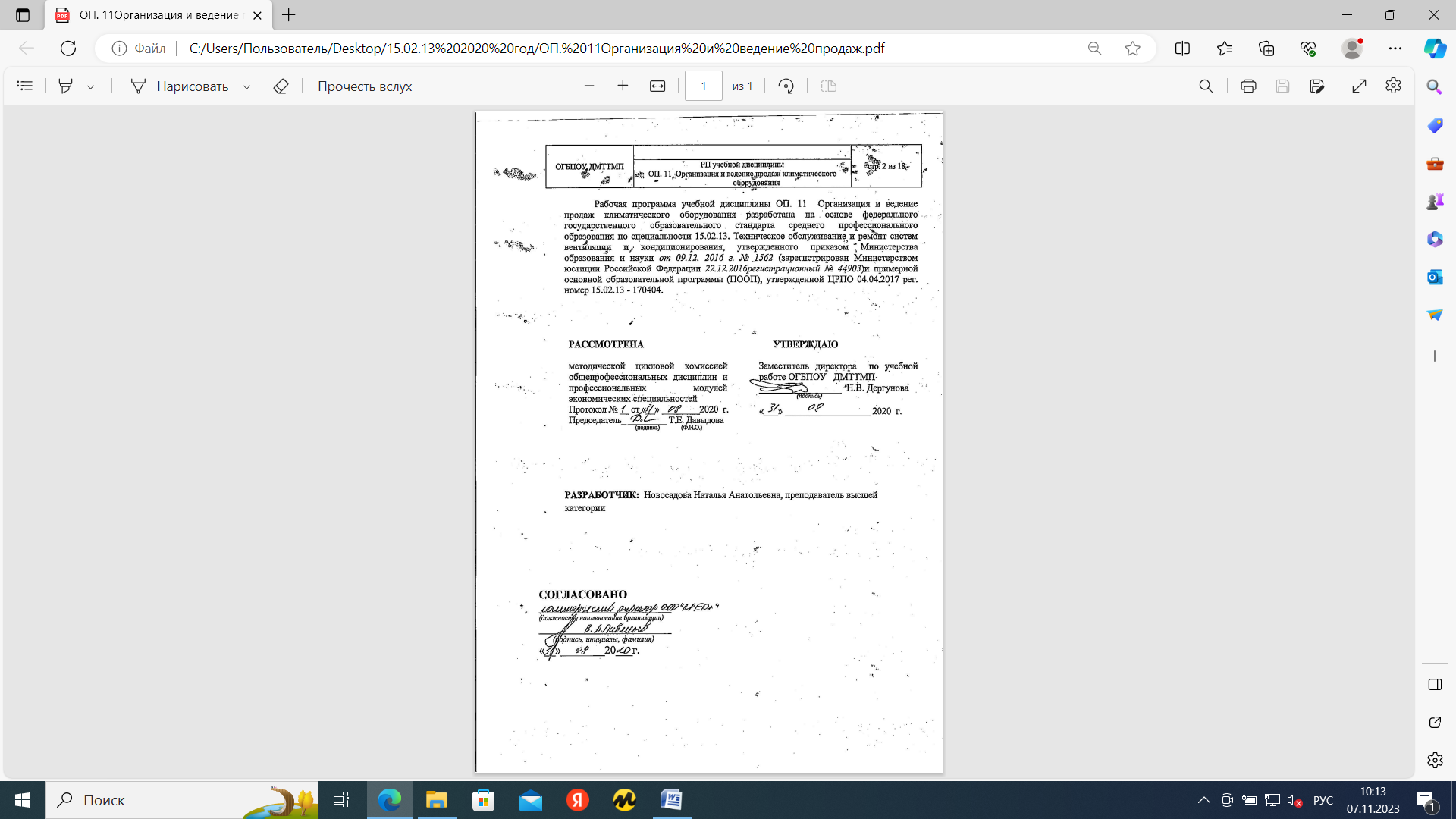
*(индекс, наименование)*

**Специальность** 15.02.13 Техническое обслуживание и

ремонт систем вентиляции и кондиционирования

*(код, наименование)*

**Димитровград 2020**



СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 4 |
| СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 6 |
| УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ | 16 |
| КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 17 |
| ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММЫ В ДРУГИХ ООП | 18 |

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.11 ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ ПРОДАЖ КЛИМАТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: общепрофессиональный цикл

1.2. 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 информационной поддержки 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 покупателей о правилах пользования и сервиса оборудования СВК, осуществлять продажи СВК | подбор климатической техники и основы проектирования |
| оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам | типы и характеристики климатического оборудования |
| формировать базы данных потенциальных региональных дистрибуторов/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 |

Содержание дисциплины направлено на формирование элементов следующих компетенций:

Общие компетенции (ОК):

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, применять стандарты антикоррупционного поведения

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 Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

Профессиональные компетенции (ПК):

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 в часах |
| Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем | 68 |
| Самостоятельная работа | 2 |
| Объем образовательной программы | 66 |
| в том числе: | |
| теоретическое обучение | 49 |
| лабораторные работы | - |
| практические занятия | 15 |
| Промежуточная аттестация комплексный дифференцированный зачет | 2 |

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 студентов | | Объем в часах | Осваиваемые элементы компетенций |
| **Раздел 1. Осуществление прямых продаж климатического оборудования с производства** | | | **48** |  |
| **Тема 1.1.**  **Сбор и анализ информации о**  **рыночной конъюнктуре и**  **конкурентном окружении** | **В результате изучения темы студент должен**  **уметь:**   * принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанных с отгрузкой продукции для клиентов * осуществлять информационной поддержки клиентов * поддерживать в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной системе   **знать:**  федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности | |  |  |
| 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 |
| Тема 1.1.1.  Сбор и анализ информации о  рыночной конъюнктуре. | Занятие №1 | Выявление конкурентов компании. Определение целей, рыночной стратегии и тактики конкурентов. Оценка сильных и слабых сторон изделий конкурентов, технологий сбыта и продвижения изделий конкурентов. | 2 |
| Тема 1.1.2. Анализ статистики продаж | Занятие №2 | Анализ статистики продаж и иной доступной информации о структуре сбыта изделий организации и ее конкурентного окружения. | 2 |
| Тема 1.1.3. Сбор и анализ информации о  конкурентном окружении | Занятие №3 | 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. | 2 |
| Тема 1.1.4. Оценка сильных и слабых стороны организации | Занятие №4 | 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. | 2 |
| В том числе практических занятий и лабораторных работ | |  |
| Занятие №5 | ПЗ № 1 Презентация климатического оборудования для клиента в электронной форме. | 2 |
| **Тема 1.2.**  **Определение приоритетных групп**  **клиентов для взаимодействия** | **В результате изучения темы студент должен**  **уметь:**   * принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанных с отгрузкой продукции для клиентов * осуществлять информационной поддержки клиентов * поддерживать в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной системе   **знать:**  этику делового общения и правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров | |  |  |
| Содержание учебного материала | | 4 | ОК 01-07,  ОК 09-11,  ПК 1.1.-1.3.  ПК 2.1-2.3.  ПК 3.1.-3.5 |
| Тема 1.2.1. Основы и методы сегментации клиентов. | Занятие №6 | 1. Основы и методы сегментации клиентов. 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.) | 2 |
| Тема 1.2.1. Порядок и методы формирования клиентской базы. | Занятие №7 | Порядок и методы формирования клиентской базы. | 1 |
| В том числе практических занятий и лабораторных работ | 1 |
| ПЗ №2 Определение графика и инструментов осуществления коммуникации с потенциальными клиентами в зависимости от степени их приоритетности |
| **Тема 1.3.**  **Установление первичного контакта с**  **клиентом и выявление его**  **потребностей** | **В результате изучения темы студент 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, связанных с отгрузкой продукции для клиентов * осуществлять информационной поддержки клиентов * поддерживать в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной системе   **знать:**  этику делового общения и правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров  психологические навыки общения | |  |  |
| Содержание учебного материала | | **6** | ОК 01-07,  ОК 09-11,  ПК 1.1.-1.3.  ПК 2.1-2.3.  ПК 3.1.-3.5 |
| Тема 1.3.1.Установление первичного контакта с  клиентом | Занятие №8 | Основы психологии (в частности, в сфере ведения переговоров). Основы риторики. | 2 |
| Тема 1.3.2. Параметры изделий организаций | Занятие №9 | Детальное знание технологических, стоимостных и иных параметров изделий организации, их преимуществ и слабых сторон (по сравнению с конкурентным окружением). | 2 |
| Тема 1.3.3.Выявление  потребностей клиента | Занятие №10 | Принципы, методы, технологии оценки и анализа потребностей клиентов. | 2 |
| В том числе практических занятий и лабораторных работ | | - |
| Тема 1.4.  Формирование и корректировка  коммерческого предложения | **В результате изучения темы студент 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, связанных с отгрузкой продукции для клиентов   **знать:**  федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности  этику делового общения и правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров | |  |  |
|  | | **10** | ОК 01-07,  ОК 09-11,  ПК 1.1.-1.3.  ПК 2.1-2.3.  ПК 3.1.-3.5 |
| Тема 1.4.1. Систематизация потребностей клиента | Занятие №11 | Систематизация потребностей клиента по итогам проведенных сего  представителями встреч. Определение основных проблем (потребностей) клиента, связанных с возможностью приобретения изделий организации. | 2 |
| Тема 1.4.2. Разработка  коммерческого предложения | Занятие №12 | Разработка основного содержания коммерческого предложения по итогам диагностики потребностей клиента. | 2 |
| Тема 1.4.3. Состав коммерческого предложения | Занятие №13 | Подбор структуры, состава коммерческого предложения и эффективного стиля изложения предложения в соответствии с запросами и особенностями клиента. | 2 |
| Тема 1.4.4. Корректировка коммерческого предложения | Занятие №14 | Проверка достоверности и достаточности характеристик, особенностей и условий, изложенных в коммерческом предложении и согласование их с профильными подразделениями организации. | 2 |
| В том числе практических занятий и лабораторных работ | | 2 |
| Занятие №15 | ПЗ №3. Презентация финальной версии предложения потенциальному Клиенту. | 2 |
| **Тема 1.5.**  **Подготовка договора и заключение**  **сделки** | **В результате изучения темы студент должен**  **уметь:**   * принимать и обрабатывать заказы клиентов, оформлять необходимые документы, связанных с отгрузкой продукции для клиентов * 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 * оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам   **знать:**  федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности  действующие формы учета и отчетности | |  |  |
| 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 |
| Тема 1.5.1. Основы гражданского права в части договорной работы | Занятие №16 | 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 |
| Тема 1.5.2. Правовые и социальные нормы | Занятие №17 | Действующие правовые и социальные нормы, применяемые к договорным отношениям. | 2 |
| Тема 1.5.3. Стандарты и технические условия на выпускаемые изделия. | Занятие №18 | Стандарты и технические условия на выпускаемые изделия; методы учета и порядок составления отчетности. | 2 |
| Тема 1.5.4. Основы законодательства | Занятие №19 | Основы финансового, хозяйственного и налогового законодательства; действующие формы учета и отчетности. | 2 |
| Тема 1.5.5. Составление типового договора | Занятие №20 | Составление типового договора. Основные этапы. | 1 |
| В том числе практических занятий и лабораторных работ | 1 |
| ПЗ № 4. Составление типового договора на поставку климатического оборудования с завода изготовителя. |
| Тема 1.6.  Контроль исполнения обязательств по  сделке и завершение сделки | **В результате изучения темы студент должен**  **уметь:**   * контролировать отгрузки продукции клиентам * оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам   **знать:**  этапы продажи климатической техники | |  |  |
| Содержание учебного материала | | **8** | ОК 01-07,  ОК 09-11,  ПК 1.1.-1.3.  ПК 2.1-2.3.  ПК 3.1.-3.5 |
| Тема 1.6. Обеспечение выполнения договорных обязательств | Занятие №21 | Процедуры контроля формирования партий изделий, погрузки, отправки, доставки, разгрузки, приемки, монтажа и пр. Обеспечение выполнения договорных обязательств по поставкам климатического оборудования (по количеству, номенклатуре, ассортименту, качеству, срокам и другим условиям поставок). | 2 |
| Тема 1.6. Контроль исполнения обязательств | Занятие №22 | Контроль над соблюдением дисциплины при выполнении заданий и обязательств по поставкам климатического оборудования и их соответствие хозяйственным договорам. | 2 |
| В том числе практических занятий и лабораторных работ | | 4 |
| Занятие №23 | ПЗ №5. Порядок подготовки ответов и претензий потребителям. Рекламации. | 2 |
| Занятие №24 | ПЗ №6. Ведение отчетной и рабочей документации. | 2 |
| **Раздел 2. Продажа и послепродажное обслуживание климатического оборудования в розничной сети** | | | **8** |  |
| **Тема 2.1.**  **Особенности продаж в розничной сети** | **В результате изучения темы студент должен**  **знать:**  федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности  действующие формы учета и отчетности  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 | |  |  |
| 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 |
| Занятие №25 | Консультационно-информационное сопровождение клиента. Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента. Обеспечение соблюдения стандартов организации. | 2 |
| В том числе практических занятий и лабораторных работ | | - |
| **Тема 2.2. Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулирование** | **В результате изучения темы студент должен**  **уметь:**   * оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам * формировать базы данных потенциальных региональных дистрибуторов/оптовиков * рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены   **знать:**  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 | |  |  |
| Содержание учебного материала | | **4** | ОК 01-07,  ОК 09-11,  ПК 1.1.-1.3.  ПК 2.1-2.3.  ПК 3.1.-3.5 |
| Тема 2.2. Факторы, влияющие на объем продаж. | Занятие №26 | Факторы, влияющие на объем продаж. Стимулирование продаж | 2 |
| Тема 2.2. План продаж | Занятие №27 | Разработка и оценка плана продаж климатического оборудования. | 1 |
| В том числе практических занятий и лабораторных работ | 1 |
| ПЗ № 7. Разработка плана продаж и стимулирующих акций. |
| **Тема 2.3.**  **Послепродажное обслуживание. Сервис.** | **В результате изучения темы студент должен**  **знать:**  этику делового общения и правила установления деловых контактов и ведения телефонных переговоров  психологические навыки общения  подбор климатической техники и основы проектирования  типы и характеристики климатического оборудования  общую ситуацию и тенденцию на региональных рынках климатического и холодильного оборудования | |  |  |
| 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 |
| Занятие №28 | Сервисное обслуживание. Разрешение конфликтных ситуаций. Гарантийное обслуживание климатического оборудования. |
| В том числе практических занятий и лабораторных работ | | - |
| **Раздел 3 Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд** | | | **10** |  |
| **Тема 3.1.**  **Федеральное законодательство в области проведения торгов** | **В результате изучения темы студент должен**  **уметь:**   * 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   **знать:**  федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности  общую ситуацию и тенденцию на региональных рынках климатического и холодильного оборудования | |  |  |
| Содержание учебного материала | | **4** | ОК 01-07,  ОК 09-11,  ПК 1.1.-1.3.  ПК 2.1-2.3.  ПК 3.1.-3.5 |
| Занятие №29 | 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". | 2 |
| В том числе практических занятий и лабораторных работ | | 2 |
| Занятие №30 | ПЗ №8. Ознакомление с основными торговыми площадками: Росэльторг, Сбербанк-АСТ. | 2 |
| Тема 3.2.  Порядок участия в торгах на стороне поставщика | **В результате изучения темы студент должен**  **уметь:**   * 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 * оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам * формировать базы данных потенциальных региональных дистрибуторов/оптовиков * рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены   **знать:**  федеральные законы и нормативные правовые документы, регламентирующие осуществление предпринимательской и коммерческой деятельности  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 | |  |  |
| Содержание учебного материала | | **6** | ОК 01-07,  ОК 09-11,  ПК 1.1.-1.3.  ПК 2.1-2.3.  ПК 3.1.-3.5 |
| Занятие №31 | Участие в электронных торгах на стороне поставщика товаров и услуг. Права и обязанности сторон. | 2 |
| В том числе практических занятий и лабораторных работ | | 2 |
| Занятие №32 | ПЗ №9. Заключение договора на поставку климатического оборудования на площадке электронных торгов. | 2 |
| Самостоятельная работа студентов Подготовка к ДЗ. | | **2** |
|  | Занятие №33 | **Дифференцированный зачет** | **2** |  |
| **Всего** |  |  | **68** |  |

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 студентов,

- 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.Морозов Ю.В., Гришина В.Т. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Учебник. — Москва: Дашков и К°, 2018.

2. Ричард Л. Дафт. Менеджмент. М.; Питер. 2015.

3. Виханский О.С. Менеджмент. Учебник. Инфра-М, Магистр, 2015.

4. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - Москва :Дашков и К, 2018. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2. - Текст: электронный.

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

- Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - Москва :Дашков и К, 2018. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2. - Текст: электронный

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/>.

**3.3 Реализация учебной дисциплины.**

Учебная дисциплина ОП. 11 Организация и ведение продаж климатического оборудования реализуется путем непосредственного взаимодействия педагогического работника со студентом и/или с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Реализация учебной дисциплины ОП. 11 Организация и ведение продаж климатического оборудования с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий может осуществляться на 100%, в полном объеме.

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,  Демонстрирует навыки создания и ведения баз данных  Создает графические мультимедийные презентации | Проектная работа  Наблюдение в процессе практических занятий  Оценка решений ситуационных задач |
| осуществлять информационной поддержки клиентов |
| поддерживать в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной системе |
| 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. ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММЫ В ДРУГИХ ООП**

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) с целью обновления умений, знаний в рамках специальности.