

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Сибирский государственный индустриальный университет»

Кафедра менеджмента качества и инноваций

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной и
воспитательной работе
_____ М.В. Темлянецв
подпись
« ____ » _____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Организация и ведение продаж климатического оборудования

15.02.13 «Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования»

Квалификация выпускника
Техник

Форма обучения
Очная форма

Срок обучения: 3 года 10 месяцев

Год начала подготовки 2021

Новокузнецк
2021

1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целями учебной дисциплины являются:

- дать основные знания и умения обучающимся по организации и ведению продаж климатического оборудования.

Задачами учебной дисциплины являются:

- рассмотреть основные представления о планах продаж климатического оборудования,
- освоить основные подходы к формированию клиентской базы при продаже климатического оборудования,
- освоить методы расчета себестоимости оборудования, расходных материалов, монтажа и гарантийных обязательств.

2 Место учебной дисциплины в структуре ООП по направлению подготовки (специальности)

Учебная дисциплина относится к учебным дисциплинам общепрофессионального цикла ООП по специальности 15.02.13 «Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования».

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

- Психология общения;
- Системы и оборудование для создания микроклимата в помещениях;
- Вентиляторы и компрессоры;
- Предпринимательство и финансовая грамотность.

Учебная дисциплина дополняет умения и знания, получаемые по одновременно изучаемым и последующим учебным дисциплинам:

- Проектная деятельность 4.

3 Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Общие 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, 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 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

– ПК1.1: Производить отключение оборудования систем вентиляции и кондиционирования от инженерных систем

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь, знать:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 07 ОК 09 ОК 10 ОК 11 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК1.1	<p>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 информационную поддержку клиентов, поддерживать в актуальном состоянии 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, 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 формирования цены.</p>	<p>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.</p>

4 Объем и содержание учебной дисциплины

Учебная деятельность обучающихся предусматривает учебные занятия (лекция, практическое занятие), самостоятельную работу, а также другие виды учебной деятельности, определенные учебным планом и календарным планом воспитательной работы.

Объем учебной дисциплины

Семестр / курс	ИТОГО	6 семестр
Форма промежуточной аттестации		зачет
Трудоёмкость, <i>академ. час.</i>	46	46
Лекции, <i>академ. час.</i>	20	20
в форме практической подготовки	0	0
Лабораторные работы, <i>академ. час.</i>	0	0
в форме практической подготовки	0	0
Практические занятия, <i>академ. час.</i>	20	20
в форме практической подготовки	0	0
Курсовая работа / проект, <i>академ. час.</i>	0	0
в форме практической подготовки	0	0
Консультации, <i>академ. час.</i>	0	0
в форме практической подготовки	0	0
Самостоятельная работа, <i>академ. час.</i>	6	6
в форме практической подготовки	0	0
Контроль, <i>академ. час.</i>	0	0
в форме практической подготовки	0	0

Содержание учебной дисциплины

Раздел 1 Раздел 1. Осуществление прямых продаж климатического оборудования с производства (Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре и конкурентном окружении.

Определение приоритетных групп клиентов для взаимодействия.

Установление первичного контакта с клиентом и выявление его потребностей

Формирование и корректировка коммерческого предложения

Подготовка договора и заключение сделки

Тема 1.6. Контроль исполнения обязательств по сделке и завершение сделки);

Раздел 2 Раздел 2. Продажа и послепродажное обслуживание климатического оборудования в розничной сети (Особенности продаж в розничной сети

.Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулировании.

Послепродажное обслуживание. Сервис.);

Раздел 3 Раздел 3 Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд. (Федеральное законодательство в области проведения торгов

Порядок участия в торгах на стороне поставщика).

5 Перечень тем лекций

№ раздела / темы дисциплины	Темы лекций	Трудоемкость, академ. час	
		всего	в форме практической подготовки
Раздел 1.	Основы и методы сегментации клиентов	4	
Раздел 1.	Принципы, методы, технологии оценки и анализа потребностей клиента	4	
Раздел 1.	Содержание коммерческого предложения с учетом потребностей клиента	2	
Раздел 2.	Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента	4	
Раздел 2.	Принципы формирования плана продаж климатического оборудования	4	
Раздел 3.	Особенности электронных торгов	2	
Итого:		20	0

6 Перечень тем практических занятий (семинаров)

№ раздела / темы дисциплины	Темы практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, академ. час	
		всего	в форме практической подготовки
Раздел 1.	Презентация климатического оборудования для клиента в электронной форме	4	
Раздел 1.	Определение графика и инструментов осуществления коммуникации с потенциаль-	4	

	ным клиентом в зависимости от степени их приоритетности.		
Раздел 1.	Презентация финальной версии предложения потенциальному клиенту	2	
Раздел 1.	Составление типового договора на поставку климатического оборудования с завода изготовит	4	
Раздел 1.	Порядок подготовки отчетов и претензий потребителям	4	
Раздел 3.	Заключение договора на поставку климатического оборудования на площадке электронных торгов	2	
Итого:		20	0

7 Перечень тем лабораторных работ

№ раздела / темы дисциплины	Темы лабораторных работ	Трудоемкость, академ. час	
		всего	в форме практической подготовки
	<i>Отсутствуют</i>		
Итого:		0	0

8 Перечень тем курсовых работ (проектов)

№ раздела / темы дисциплины	Темы курсовых работ (проектов)	Трудоемкость, академ. час	
		всего	в форме практической подготовки
	<i>Отсутствуют</i>		
Итого:		0	0

9 Виды самостоятельной работы

№ раздела / темы дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, академ. час	
		всего	в форме практической подготовки
Раздел 1.	1. Изучение лекционного материала; 2. Подготовка к практическому занятию.	2	
Раздел 2.	1. Выполнение домашнего задания;	2	

	2. Изучение лекционного материала.		
Раздел 3.	1. Изучение лекционного материала; 2. Оформление отчета о практической работе.	2	
Итого:		6	0

10 Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) основная литература:

1 Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник и практикум для спо / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2021. – 381 с. – ISBN 978-5-534-10194-2. – URL: <https://urait.ru/bcode/475497> (дата обращения: 07.04.2021);

2 Синяева, И. М. Основы коммерческой деятельности : учебник для спо / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – Москва : Юрайт, 2020. – 506 с. – ISBN 978-5-534-08159-6. – URL: <https://urait.ru/bcode/452612> (дата обращения: 07.04.2021).

б) дополнительная литература:

1 Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для спо. – 3-е изд. – Москва : Юрайт, 2020. – 477 с. – ISBN 978-5-534-12180-3. – URL: <https://urait.ru/bcode/447001> (дата обращения: 07.04.2021);

2 Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для спо / В.Н. Дорман, Н.Р. Кельчевская. – Москва : Юрайт, 2020. – 134 с. – ISBN 978-5-534-02383-1. – URL: <https://urait.ru/bcode/453303> (дата обращения: 07.04.2021).

3 Башаримова, С.И. Коммерческая деятельность. Сборник практических заданий для проведения учебной практики : практическое пособие / Башаримова С.И., Дасько М.В. – Москва : Вышэйшая школа, 2009. – 112 с. – ISBN 978-985-06-1642-5. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9789850616425.html> (дата обращения: 07.04.2021).

в) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1 Консультант студента. Электронная библиотека технического ВУЗа : электронно-библиотечная система / ООО «Политехресурс». – Москва, [200 –]. – URL: <http://www.studentlibrary.ru>. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

2 НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА eLIBRARY.RU : база данных / ООО «НЭБ». – Москва, [200 –]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа: по подписке;

3 Образовательная платформа ЮРАЙТ / ООО «Электронное издательство Юрайт». – Москва, [200 –]. – URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

4 Университетская библиотека онлайн : электронно-библиотечная система / ООО «Директ-Медиа». – Москва, [200 –]. – URL: <http://www.biblioclub.ru>. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

5 Электронная библиотека // Научно-техническая библиотека СибГИУ : сайт. – Новокузнецк, [200 –]. – URL: <http://library.sibsiu.ru/LibrELibraryFullText.asp>. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

6 Электронный каталог : сайт / Научно-техническая библиотека СибГИУ. – Новокузнецк, [199 –]. – URL: <http://libr.sibsiu.ru>.

г) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

- 1С Предприятие 8.2: Управление торговлей, редакция 11.1;
- 7-Zip;
- Adobe Acrobat Reader;
- Microsoft Office 2007;
- Microsoft Office 2010;
- Microsoft Windows XP.

д) базы данных и информационно-справочные системы:

1 КонсультантПлюс : справочно-правовая система / ООО «Информационный центр АНВИК». – Новокузнецк, [199 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.;

2 Система ГАРАНТ : электронный периодический справочник / ООО «Правовой центр «Гарант». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.;

3 Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.;

4 Электронный реферативный журнал (ЭлРЖ) : база данных / ВИНТИ РАН. – Москва, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.

11 Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины включает учебные аудитории для проведения занятий всех видов, предусмотренных учебным планом, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов, научно-техническую библиотеку

СибГИУ.

Для проведения занятий лекционного типа (лекций) предусмотрена аудитория, оборудованная компьютерной техникой, экраном и мультимедийным проектором; учебной доской; для проведения практических занятий предусмотрен кабинет, оснащенный учебной доской, компьютерной техникой; комплектом методической документации, пособий. Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС СПО по направлению подготовки (специальности) 15.02.13 «Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования».

Составитель(и):

доцент Лашкова Елена Григорьевна (кафедра менеджмента качества и инноваций).

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры.

Приложение А

Аннотация

рабочей программы дисциплины «Организация и ведение продаж климатического оборудования»

по направлению подготовки (специальности)

15.02.13 «Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования»

форма обучения – Очная форма

1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целями учебной дисциплины являются:

- дать основные знания и умения обучающимся по организации и ведению продаж климатического оборудования.

Задачами учебной дисциплины являются:

- рассмотреть основные представления о планах продаж климатического оборудования,
- освоить основные подходы к формированию клиентской базы при продаже климатического оборудования,
- освоить методы расчета себестоимости оборудования, расходных материалов, монтажа и гарантийных обязательств.

2 Место учебной дисциплины в структуре ООП по направлению подготовки (специальности)

Учебная дисциплина относится к учебным дисциплинам общепрофессионального цикла ООП по специальности 15.02.13 «Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования».

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

- Психология общения;
- Системы и оборудование для создания микроклимата в помещениях;
- Вентиляторы и компрессоры;
- Предпринимательство и финансовая грамотность.

Учебная дисциплина дополняет умения и знания, получаемые по одновременно изучаемым и последующим учебным дисциплинам:

- Проектная деятельность 4.

3 Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Общие 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, 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 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

– ПК1.1: Производить отключение оборудования систем вентиляции и кондиционирования от инженерных систем

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь, знать:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 07 ОК 09 ОК 10 ОК 11 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК1.1	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 информационную поддержку клиентов, поддерживать в актуальном состоянии 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, 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 материала-	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.

	лов, монтажа, гарантийных обязательств и формирование цены.	
--	---	--

4 Объем учебной дисциплины

Семестр / курс	ИТОГО	6 семестр
Форма промежуточной аттестации		зачет
Трудоёмкость, <i>академ. час.</i>	46	46
Лекции, <i>академ. час.</i>	20	20
в форме практической подготовки	0	0
Лабораторные работы, <i>академ. час.</i>	0	0
в форме практической подготовки	0	0
Практические занятия, <i>академ. час.</i>	20	20
в форме практической подготовки	0	0
Курсовая работа / проект, <i>академ. час.</i>	0	0
в форме практической подготовки	0	0
Консультации, <i>академ. час.</i>	0	0
в форме практической подготовки	0	0
Самостоятельная работа, <i>академ. час.</i>	6	6
в форме практической подготовки	0	0
Контроль, <i>академ. час.</i>	0	0
в форме практической подготовки	0	0

5 Краткое содержание учебной дисциплины

В структуре учебной дисциплины выделяются следующие основные разделы (темы):

Раздел 1 Раздел 1. Осуществление прямых продаж климатического оборудования с производства (Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре и конкурентном окружении.

Определение приоритетных групп клиентов для взаимодействия.

Установление первичного контакта с клиентом и выявление его потреб-

ностей

Формирование и корректировка коммерческого предложения

Подготовка договора и заключение сделки

Тема 1.6. Контроль исполнения обязательств по сделке и завершение сделки);

Раздел 2 Раздел 2. Продажа и послепродажное обслуживание климатического оборудования в розничной сети (Особенности продаж в розничной сети

.Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулировании.

Послепродажное обслуживание. Сервис.);

Раздел 3 Раздел 3 Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд. (Федеральное законодательство в области проведения торгов

Порядок участия в торгах на стороне поставщика).

6 Составитель(и):

доцент Лашкова Елена Григорьевна (кафедра менеджмента качества и инноваций).