

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

Кафедра теплогазоводоснабжения, водоотведения и вентиляции

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной и
воспитательной работе
_____ М.В. Темлянцев
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 2022

Новокузнецк
2022

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 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 04: Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.
- ОК 11: Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

Профессиональные компетенции

– ПК 3.2: Определять перечень необходимых для проведения работ расходных материалов, инструментов, контрольно-измерительных приборов

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь, знать:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать
<p>ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 11 ПК 3.2</p>	<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 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		<i>зачет</i>
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 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 кли-

ентом и выявление его потребностей Формирование и корректировка коммерческого предложения Подготовка договора и заключение сделки);

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 Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд. (Федеральное законодательство в области проведения торгов Порядок участия в торгах на стороне постав).

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 клиент.	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 потенциальным клиентом в зависимости от степени их приоритетно-	4	

	сти.		
Раздел 1.	Презентация финальной версии предложения потенциальному клиенту	2	
Раздел 2.	Составление типового договора на поставку климатического оборудования с завода изготовит	4	
Раздел 2.	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. Изучение лекционного материала; 3. Подготовка к практическому занятию.	2	

	му занятию.		
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 Синяева, И. М. Основы рекламы : учебник и практикум для спо / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова, Д.А. Жильцов. – Москва : Юрайт, 2022. – 552 с. – ISBN 978-5-534-15083-4. – URL: <https://urait.ru/bcode/489961> (дата обращения: 22.02.2022);

2 Синяева, И. М. Основы коммерческой деятельности : учебник для спо / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – Москва : Юрайт, 2022. – 506 с. – ISBN 978-5-534-08159-6. – URL: <https://urait.ru/bcode/491497> (дата обращения: 22.02..2022);

3 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, 2022. – 381 с. – ISBN 978-5-534-10194-2. – URL: <https://urait.ru/bcode/495166> (дата обращения: 22.02..2022);

4 Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для спо / И.М. Синяева, О.Н. Жильцова. – 3-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2022. – 495 с. – ISBN 978-5-534-12516-0. – URL: <https://urait.ru/bcode/496413> (дата обращения: 22.02..2022).

б) дополнительная литература:

1 Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для спо. – 3-е изд. – Москва : Юрайт, 2022. – 477 с. – ISBN 978-5-534-12180-3. – URL: <https://urait.ru/bcode/494509> (дата обращения: 22.02..2022);

2 Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для спо / В.Н. Дорман, Н.Р. Кельчевская. – Москва : Юрайт, 2022. – 134 с. – ISBN 978-5-534-02383-1. – URL: <https://urait.ru/bcode/492184> (дата обращения: 22.02..2022);

3 Башаримова, С.И. Организация торговли. Практикум : учебное пособие для учащихся учреждений среднего специального образования / Башаримова С.И., Грицкова Я.В., Дасько М.В. – Москва : РИПО, 2014. – 295 с. – ISBN 978-985-503-337-1. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9789855033371.html> (дата обращения: 22.02.2022);

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

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

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

г) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

- 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, мастерские и лаборатории, оснащенные оборудованием, техническими средствами обучения и материалами, учитывающими требования международных стандартов, научно-техническую библиотеку СибГИУ. Кабинет «Гуманитарных и социально-экономических дисциплин», осна-

щенный 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, комплекты тестовых заданий, методические рекомендации и разработки); техническими средствами обучения: персональный компьютер с доступом к сети Интернет; оргтехника; мультимедийный проектор. 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 актуализирована в связи с _____ . Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании Методического совета СибГИУ.

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 04: Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

– ОК 11: Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

Профессиональные компетенции

– ПК 3.2: Определять перечень необходимых для проведения работ расходных материалов, инструментов, контрольно-измерительных приборов

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь, знать:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать
ОК 01 ОК 02 ОК 04 ОК 11 ПК 3.2	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, 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, структурировать покупателей о правилах пользования и сервиса оборудования СВК, осуществлять продажи СВК, оформлять документацию и вести документооборот, сопутствующий продажам, формировать базы данных потенциальных региональных дистрибуто-	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 оборудования

	ров/оптовиков, рассчитывать себестоимость проекта с учетом стоимости оборудования, расходных материалов, монтажа, гарантийных обязательств и формирования 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 Осуществление прямых продаж климатического оборудования с производства (Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре)

юнктуре 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);

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 Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд. (Федеральное законодательство в области проведения торгов. Порядок участия в торгах на стороне постав).

6 Составитель(и):

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