

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ОП.11. ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ ПРОДАЖ КЛИМАТИЧЕСКОГО  
ОБОРУДОВАНИЯ**

**1. Область применения программы:**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью ППССЗ по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования.

**2. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы:**

дисциплина относится к циклу общепрофессиональных дисциплин профессиональной подготовки.

**3. Показатели освоения учебной дисциплины.**

Результатом освоения программы учебной дисциплины является овладение обучающимися общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

<b>Код</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
<b>Общие компетенции</b>	
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 09.	Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 11	Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере
<b>Профессиональные компетенции</b>	
ПК 2.2	Проводить диагностику отдельных элементов, узлов и блоков систем вентиляции и кондиционирования.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся 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;
- 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 формирование цены.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- 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