

АННОТАЦИЯ

к рабочей программе дисциплины (профессионального модуля)

ОП. 11 Организация и ведение продаж климатического оборудования

по специальности: 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования

3 года 10 месяцев

Нормативный срок обучения

1. Наименование образовательной программы, в рамках которой изучается дисциплина (профессионального модуля)

Дисциплина (профессиональный модуль) Организация и ведение продаж климатического оборудования входит в основную образовательную программу по специальности 15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования.

2. Общая трудоёмкость

Дисциплина (профессиональный модуль) Организация и ведение продаж климатического оборудования изучается в объеме 120 часов, которые включают (48 ч. лекций, 48 ч. практических занятий, [] ч. самостоятельных занятий, [] ч. консультаций, [] ч. учебной/производственной практики, ___ ч. промежуточной аттестации).

3. Место дисциплины (профессионального модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина (профессиональный модуль) Организация и ведение продаж климатического оборудования относится к общепрофессиональной части учебного плана.

4. Требования к результатам освоения дисциплины (профессионального модуля):

Процесс изучения дисциплины (профессионального модуля) Организация и ведение продаж климатического оборудования направлен на формирование следующих **общих компетенций (ОК)**:

- ОК 01- 07
- ОК 09-11

Процесс изучения дисциплины (профессионального модуля) _____ направлен на формирование следующих **профессиональных компетенций (ПК)**:

- ПК 1.1.-1.3
- ПК 2.1.-2.3
- ПК 3.1.-3.5

В результате изучения дисциплины (профессионального модуля) студент 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

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

5. Содержание дисциплины (профессионального модуля)

В основе дисциплины (профессионального модуля) лежат ____ основополагающих разделов:

1. Осуществление прямых продаж климатического оборудования с производства
2. Продажа и послепродажное обслуживание климатического оборудования в розничной сети
3. Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд

Обучение проходит в ходе аудиторной (практические занятия, лекции) и внеаудиторной (самостоятельной) работы студентов, что позволяет приобретать будущим специалистам необходимые знания, навыки и умения.

7. Формы организации учебного процесса по дисциплине (профессионального модуля)

Изучение дисциплины (профессионального модуля) Организация и ведение продаж климатического оборудования складывается из следующих элементов:

- лекции по дисциплине (профессиональному модулю) в соответствии с рабочей программой и календарным планом;
- практические занятия;
- самостоятельная работа обучающегося при изучении учебного/теоретического материала (по конспектам лекций), изучение основной и дополнительной литературы;
- самостоятельная работа при подготовке к практическим и лабораторным занятиям;
- выполнение индивидуального или группового задания;
- подготовка к промежуточной аттестации.

Подготовка к практическим занятиям и самостоятельное изучение отдельных рекомендуемых к изучению вопросов и выполнение курсового проекта осуществляется с использованием:

- лекционных материалов;
- рекомендуемой литературы;
- периодических изданий;
- сети «Интернет».

8. Виды контроля

Экзамены – 7 семестр.