

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
"МУРМАНСКИЙ АРКТИЧЕСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ"
(ФГБОУ ВО "МАГУ")**

Филиал МАГУ в г.Кировске

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности**

**ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования
очная форма обучения**

Составитель:
Преподаватель Анисимова Т.Р.

Утверждено на заседании цикловой
комиссии общих гуманитарных и
социально-экономических дисциплин
Протокол № 6 от 16.02.2021г.
Председатель цикловой комиссии

 _____ Котович О.А.

Кировск

2021

НАИМЕНОВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ. ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования

1. АННОТАЦИЯ К ПРОГРАММЕ

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной программы подготовки специалистов среднего звена по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) **15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования** и разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС), утвержденного приказом Минобрнауки России от 09.12.2016 года № 1562, а также примерной основной образовательной программы СПО

1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

Дисциплина ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования включена в общеобразовательный цикл образовательной программы и изучается на 4 курсе. Данная учебная дисциплина относится к обязательной части образовательной программы.

1.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины:

Целью изучения дисциплины является приобретение знаний и умений для подготовки к освоению видов профессиональной деятельности, а также формирование общих компетенций в соответствии с требованиями ФГОС по специальности.

Код ПК, ОК	Формулировка компетенции
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 укрупненную 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.

Код ПК, ОК	Формулировка 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.

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	этапы продажи климатической

	потенциальных региональных дистрибуторов/оптовиков.	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

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Общий объем учебной работы по дисциплине (всего)	42
Объем обязательных аудиторных занятий (всего)	30
в том числе:	
теоретическое обучение	16
практические занятия, семинары	14
Консультации	2
Самостоятельная работа обучающегося	6
Промежуточная аттестация	4
Итоговая аттестация в форме зачета	
Период освоения программы: 4 курс, 8 семестр	

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 обучающихся	Объем в часах	Осваиваемые элементы компетенций
Раздел 1. Осуществление прямых продаж климатического оборудования с производства		24	
Тема 1.1. Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре и конкурентном окружении	Содержание учебного материала	3	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. Выявление конкурентов компании. Определение целей, рыночной стратегии и тактики конкурентов. Оценка сильных и слабых сторон изделий конкурентов, технологий сбыта и продвижения изделий конкурентов. Анализ статистики продаж и иной доступной информации о структуре сбыта изделий организации и ее конкурентного окружения. 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. 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.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	1. Практическая работа № 1 Презентация климатического оборудования для клиента в электронной форме.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 1.2. Определение приоритетных групп клиентов для взаимодействия	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
	1. Основы и методы сегментации клиентов. Порядок и методы формирования клиентской базы. 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.)		
	Самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 1.3.	Содержание учебного материала	2	ОК 01-07,

Установление первичного контакта с клиентом и выявление его потребностей	1. Основы психологии (в частности, в сфере ведения переговоров). Основы риторики. 2. Детальное знание технологических, стоимостных и иных параметров изделий организации, их преимуществ и слабых сторон (по сравнению с конкурентным окружением). 3. Принципы, методы, технологии оценки и анализа потребностей клиентов.		ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 1.4. Формирование и корректировка коммерческого предложения	Содержание учебного материала	3	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. Систематизация потребностей клиента по итогам проведенных сего представителями встреч. Определение основных проблем (потребностей) клиента, связанных с возможностью приобретения изделий организации. Разработка основного содержания коммерческого предложения по итогам диагностики потребностей клиента. Подбор структуры, состава коммерческого предложения и эффективного стиля изложения предложения в соответствии с запросами и особенностями клиента. Проверка достоверности и достаточности характеристик, особенностей и условий, изложенных в коммерческом предложении и согласование их с профильными подразделениями организации.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	1. Практическая работа №3 Презентация финальной версии предложения потенциальному Клиенту.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 1.5. Подготовка договора и заключение сделки	Содержание учебного материала	3	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	1. 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. Действующие правовые и социальные нормы, применяемые к договорным отношениям.		
	3. Стандарты и технические условия на выпускаемые изделия; методы учета и порядок составления отчетности.		
	4. Основы финансового, хозяйственного и налогового законодательства; действующие		

	формы учета и отчетности.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	1. Практическая работа № 4 Составление типового договора на поставку климатического оборудования с завода изготовителя.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 1.6. Контроль исполнения обязательств по сделке и завершение сделки	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
	1. Процедуры контроля формирования партий изделий, погрузки, отправки, доставки, разгрузки, приемки, монтажа и пр.		
	2. Обеспечение выполнения договорных обязательств по поставкам климатического оборудования (по количеству, номенклатуре, ассортименту, качеству, срокам и другим условиям поставок)		
	3. Контроль над соблюдением дисциплины при выполнении заданий и обязательств по поставкам климатического оборудования и их соответствие хозяйственным договорам.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	1. Практическая работа №5 Порядок подготовки ответов и претензий потребителям. Рекламации.	2	
	2. Практическая работа № 6 Ведение отчетной и рабочей документации.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Раздел 2. Продажа и послепродажное обслуживание климатического оборудования в розничной сети		12	
Тема 2.1. Особенности продаж в розничной сети	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
	1. Консультационно-информационное сопровождение клиента. Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента Обеспечение соблюдения стандартов организации.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 2.2. Обеспечение выполнения плана продаж и их стимулирование	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
	1. Разработка и оценка плана продаж климатического оборудования. Факторы, влияющие на объем продаж.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	1. Практическая работа № Разработка плана продаж и стимулирующих акций.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	*	

Тема 2.3. Послепродажное обслуживание. Сервис.	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
	1. Сервисное обслуживание. Разрешение конфликтных ситуаций. Гарантийное обслуживание климатического оборудования.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	-	
	Самостоятельная работа обучающихся	-	
Раздел 3 Контрактная закупка для государственных и коммерческих нужд			
Тема 2.4. Федеральное законодательство в области проведения торгов	Содержание учебного материала	1	ОК 01-07, ОК 09-11, ПК 1.1.-1.3. ПК 2.1-2.3. ПК 3.1.-3.5
	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".		
	Самостоятельная работа обучающихся	-	
Тема 2.5. Порядок участия в торгах на стороне поставщика	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
	1. Участие в электронных торгах на стороне поставщика товаров и услуг. Права и обязанности сторон.		
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	1. Практическая работа № Заключение договора на поставку климатического оборудования на площадке электронных торгов.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	-	
	Консультации	2	
	Промежуточная аттестация	4	
Всего		42	

3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

3.1. Общие сведения

1.	Цикловая комиссия	Общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин
2.	Специальность	15.02.13 Техническое обслуживание и ремонт систем вентиляции и кондиционирования
3.	Форма обучения	очная
4.	Дисциплина	ОП. 11 Организация и ведение продаж климатического оборудования
5.	Форма аттестации по учебной дисциплине	зачет

3.2. Перечень формируемых знаний, умений и компетенций

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 информационную поддержку 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

3.3. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

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

3.4.Порядок и условия организации итоговой аттестации по дисциплине

Форма проведения	<i>тестовые задания, практическая работа</i>
Количество заданий для 1 студента	<u>Вариантов: 4</u> Тестовых заданий: 30 практическая работа 1
Время выполнения задания	тестовое задание: 15 мин практическая работа:60 мин.
Оборудование и инструменты, необходимые при выполнении работы	микрокалькулятор

Пример оценочных материалов для итогового контроля

Тестовое задание

1. Выберите три качества, которые наиболее важны для взаимодействия с клиентом?

- А. Профильное образование, знание своего продукта, привлекательный внешний вид.
- В. Заинтересованность проблемами клиента, понимание ценности своего продукта, коммуникабельность.
- С. Стратегическое мышление, энтузиазм, ориентированность на результат.

2. Основная задача менеджера по продажам это:

- А. Презентация продукта.
- В. Контроль и обеспечение сделки по продаже.
- С. Привлечение клиента в компанию.

3. Чем менеджер по продажам похож на собственника бизнеса:

- А. Менеджер по продажам развивает свою клиентскую базу, как предприниматель свою фирму.
- В. Стремление добиваться максимальной прибыли, используя свои умения, знания и навыки.
- С. Умение предугадать тенденции развития и выстроить стратегический план.

4. Что наиболее важно менеджеру по продажам при анализе ситуации на рынке?

- А. Клиенты, свой продукт, конкуренты.
- В. Сегментация рынка, SWOT-анализ, ABC анализ.
- С. Цены на нефть, политическая ситуация, сезонность.

5. Что влияет на выведение нового продукта в большей степени:

- А. Харизматичность менеджера по продажам.
- В. Давно сложившиеся отношения со старыми клиентами.
- С. Активность менеджера, понимание целевого клиента.

6. Какие преимущества дает менеджеру по продажам ведение базы данных клиентов:

- А. Гарантия от потерь информации.
- В. Экономия времени.
- С. Возможность выделиться перед руководством в выгодном свете.

7. Какова может быть цель первого телефонного контакта с потенциальным клиентом:

- А. Продажа.
- В. Создание благоприятного впечатления о себе и своей компании.
- С. Достижение договоренности о дальнейшем взаимодействии.

8. Почему в процессе разговора с клиентом предпочтительнее "ВЫ-подход", например, «Вы получите возможность привлечь новых покупателей» (вместо – «Мы предлагаем Вам расширить ассортимент»)?

- А. Так рекомендуют психологи.
- В. Вы-подход сообщает собеседнику о получаемых выгодах как о состоявшемся факте.
- С. Так проще вызвать доверие.

9. Вы позвонили в компанию и трубку взял секретарь, что это означает для Вас?

- A. На секретаря лучше не попадать, они только мешают.
- B. Можно познакомиться с девушкой.
- C. Можно собрать дополнительную информацию о потенциальном клиенте.

10. Менеджер по продажам должен быть одет:

- A. В дорогой костюм и использовать броские аксессуары для того, чтобы произвести впечатление успешности и запомниться партнерам.
- B. В удобной, повседневной одежде (например: джинсы + рубашка или джемпер). Это способствует неформальному общению .
- C. Деловой стиль, как принято в среде потенциального клиента. Опрятно и аккуратно.

11. Для чего нужны менеджеру по продажам демонстрационные материалы в процессе общения с клиентом?

- A. Это удобно, так как можно наглядно показать все в картинках и цифрах.
- B. Так надежнее, клиент сам сможет во всем разобраться и не риска что-либо забыть.
- C. Реклама - двигатель торговли. Их нужно оставить после встречи у клиента как напоминание.

12. Когда клиент оценивает предлагаемый продукт, решающее значение имеет следующий фактор:

- A. Цена.
- B. Соотношение цены и качества.
- C. Соотношение выгод и затрат.

13. Позитивная роль конкуренции заключается в:

- A. Регуляции динамики цен.
- B. Стимуляции к развитию сервиса.
- C. Интереснее работать, мотивирует.

14. Почему люди приобретают дорогие товары?

- A. Не умеют считать свои деньги.
- B. Удовлетворение иной выгоды, нежели экономия средств.
- C. Более дорогие товары - более надежны и качественны.

15. Работу с возражением менеджер по продажам должен начинать так:

- A. «Вы несколько неправы, и я сейчас расскажу вам, в чем именно».
- B. «Согласен с Вами».
- C. «Я понимаю, Вашу позицию».

16. Какие свои качества менеджер по продажам использует в работе с возражениями?

- A. Терпение.
- B. Напористость.
- C. Красноречие.

17. Каким будет наиболее профессиональный ответ менеджера по продажам на возражение клиента: «Ваши цены слишком высоки для нас»?

- A. «Да, у нас дорого».
- B. «Да, вы правы, наши цены напрямую связаны с высоким качеством нашей продукции».
- C. «Ну что вы, разве это дорого? Вы посмотрите на цены у наших конкурентов!»

18. Ключевой клиент – это:

- A. Такой, который благодаря соответствующим закупкам обеспечивает фирме и менеджеру по продажам выполнение значительной части плановых показателей объема продаж.
- B. Представители крупных предприятий.
- C. Партнеры, сотрудничающие с фирмой и непосредственно с менеджером по продажам не менее полутора лет.

19. Какие качества должен обнаружить менеджер по продажам при поступлении рекламации?

- A. Умение парировать агрессивные высказывания.
- B. Сострадание и совестьливость.
- C. Невозмутимость и понимание состояния клиента.

20. Работа по возвращению клиентов – это:

- А. Умение выяснить у бывшего или неактивного клиента мотивы его ухода/снижения активности.
- В. Умение приносить извинения за некачественную работу компании.
- С. Умение объяснить клиенту, что уход/снижение активности является его стратегической ошибкой.

21. Задачи менеджера по продажам на многопрофильной выставке:

- А. Продавать как можно больше.
- В. Устанавливать новые связи и заключать предварительные договоренности.
- С. Продвигать свою компанию и ее продукцию.

Ответы:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21					
В	С	А	В	А	С	А	В	С	В	А	С	С	А	С	А	В	В	С	А	В	А	С	А	В	В

Задание 2. Практическая работа

В соответствии с прайс-листом составьте договор на установку и обслуживание сплит-системы. Оформить необходимые документы

ПРАЙС-ЛИСТ

Установка кондиционеров настенного типа (Стандартный монтаж)	
Перечень работ	Цена, руб.
Монтаж кондиционера в 2 этапа мощностью 5 – 9 BTU (от 1.5 до 2.8 кВт включительно) на холод	9500
Монтаж кондиционера мощностью 12 BTU (от 3 до 3.9 кВт включительно) на холод	11000
Монтаж кондиционера мощностью 14-15 BTU (от 3 до 5 кВт включительно) на холод	12000
Монтаж кондиционера мощностью 18 BTU (до 5,5 кВт) включительно) на холод	13000
Монтаж кондиционера мощностью 19 – 24 BTU (от 5.5 до 6 кВт включительно) на холод	от 14000

Установка мульти-сплит систем в 2 этапа	
Перечень работ	Цена (руб.)
Мульти сплит (2 внутренних блока) от 2.5 до 3 кВт на холод	15000
Мульти сплит (2 внутренних блока) от 3 до 4.5 кВт на холод	18000
Мульти сплит (3 внутренних блока) от 2.5 до 3.5 кВт на холод	23000
Мульти сплит (3 внутренних блока) от 3.5 до 5 кВт на холод	от 25000

Установка кондиционера в 2 этапа включает следующие виды работ и материалов:
<p>Все коммуникации 5 м длиной (медная труба 2 вида, теплоизоляция, гофр шланг, кабель 2 видов)</p> <p>Одна пара кронштейнов для крепления внешнего блока, Анкер болты, 1 м короба 60х60, крепеж для внешнего блока</p> <p>Бурение стены до 90 см толщиной, крепеж кронштейнов к стене, обмотка скотчем трассы</p> <p>До трех выездов на объект (первый - консультация и разметка, второй - закладка трассы, навеска внешнего блока и его подключение, третий - навеска внутреннего блока, подключение</p>

трассы и пуско-наладка.

Для мульти сплит-систем длина трассы на каждый блок составляет 5 метров

Не стандартная установка кондиционера включает следующие виды работ и материалов

Перечень работ по монтажу	Цена (руб.)
Протяжка трассы более 5 м (за каждый последующий 1 м) до 9 BTU / до 18 BTU / от 19 BTU и выше	1000 / 1200 / 1400
Штробление стен за 1 м гипсокартон	300
Штробление стен за 1 м кирпич	800
Штроба 70x50 в монолите, высокоармированном бетоне за 1 м	1000
Сверление дополнительных отверстий для коммуникаций бетон/кирпич	500
Удлинение коробов 60x60 более 1 м	250
Удлинение коробов 15x15 для провода 1 м	100
Установка внешнего блока на вентилируемый фасад	1500
Использование нестандартного крепления	500
Пайка медной трубы (точка)	500
Вызов альпиниста для установки внешнего блока	5000
Протяжка трассы через балкон/лоджию	1350
Разборка/сборка фасадной облицовочной плитки для протяжки трассы под ней	1000
Дополнительный электрокабель 3x1,5 п.м.	140
Дополнительный электрокабель 3x2,5 п.м.	180
Дополнительный электрокабель 5x1,5 п.м.	300
Установка защитного козырька для кондиционера (с учетом стоимости козырька) 800-900 мм/1000 мм	2500/3000
Установка антивандальной решетки (с учетом стоимости решетки)	4500
Установка зимнего комплекта для кондиционера (без учета стоимости зимнего комплекта)	2000

Установка помпы для скачивания конденсата (без учета стоимости помпы)	1500
Капиллярная трубка для дренажной помпы (1 м)	50
Протяжка дренажного шланга (1 м)	150
Разборка сборка подвесного потолка (м ²)	300
Установка вилки на кабель питания	150
Установка электрической накладной розетки	400
Ручной подъем инструмента на этаж (за 1 этаж после 5 этажа), либо бесплатно силами Заказчика	50
Выезд мастера для оценки сложности работ по кондиционерам (в случае заключения договора на монтаж - стоимость выезда учитывается в общую цену)	500

ДОГОВОР № _____
НА ПОСТАВКУ И МОНТАЖ ОБОРУДОВАНИЯ

г. _____ 2017 г.

_____, именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице Генерального Директора _____, действующего на основании устава, с одной стороны и индивидуальный предприниматель Кирейцева Наталья Андреевна, действующий на основании свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя 50 № 2013435710 от 28 мая 2013г., именуемая в дальнейшем «Подрядчик» с другой стороны, вместе именуемые «Стороны», заключили договор о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В соответствии с настоящим договором Подрядчик обязуется поставить Заказчику оборудование (далее – «Оборудование») в здание, расположенное по адресу: _____ (далее – «Объект»), в соответствии со Спецификацией (Приложение № 1 к договору) и сроками, указанными в п. 1.2. настоящего договора, а Заказчик принять Оборудование и оплатить его стоимость. Подрядчик обязуется выполнить монтаж Оборудования на Объекте и пуско-наладочные работы согласно Спецификации (Приложение № 1 к настоящему договору), именуемые в дальнейшем «Работа», и сдать ее результат Заказчику, а Заказчик обязуется принять результат Работы и оплатить ее. Работа выполняется строго в соответствии с условиями настоящего договора и сроками, указанными в п. 1.2. настоящего договора.

1.2. Срок поставки Оборудования и выполнения монтажных и пусконаладочных работ – 15 календарных дней с момента поступления предоплаты на расчетный счет Подрядчика.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1 Обязанности Подрядчика:

2.1.1. В течение 15 календарных дней с момента поступления предоплаты на расчетный счет Подрядчика поставить и передать Оборудование на основании товарной накладной Заказчику.

2.1.2. Выполнить в полном объеме Работу по монтажу и пуско-наладке Оборудования, согласно стандартам, действующим на территории Российской Федерации, со своими расходными материалами и своими инструментами, в срок, указанный в п. 1.2. договора.

2.1.3. Обеспечить безопасные условия при производстве работ, соблюдение действующих правил техники безопасности, противопожарных мероприятий, законодательства по охране труда, соблюдение правил охраны окружающей среды во время проведения работ. Беспрепятственно допускать ко всем видам работ в течении всего периода их выполнения уполномоченного представителя Заказчика для осуществления контроля и надзора за выполнением работ.

2.1.5. По окончании всех работ по договору вывезти принадлежащее Подрядчику строительное оборудование, инструменты, приборы, инвентарь, изделия, конструкции и мусор.

2.1.6. Работа по монтажу и производству пусконаладочных работ считается выполненной после подписания Акта сдачи-приемки монтажных работ, и передачи всей необходимой документации (технический паспорт Оборудования, гарантийный талон) Заказчику. Подписание Заказчиком Акта

сдачи-приемки монтажных работ подтверждает исполнение Подрядчиком всех принятых на себя обязательств по настоящему Договору.

2.1.7. Гарантийный срок на Оборудование устанавливается производителем и составляет 36 (тридцать шесть) месяцев, гарантийный срок на монтажные Работы составляет 12 (двенадцать) месяцев с момента подписания Акта сдачи-приемки монтажных работ, либо 36 (тридцать шесть) месяцев в случае проведения планового технического обслуживания Оборудования, согласно требованиям производителя в Техническом паспорте Оборудования, не позднее 12 (двенадцатого) и 24 (двадцать четвертого) месяца, силами Подрядчика.

2.1.8. При обнаружении производственных недостатков и дефектов в поставленном Оборудовании и выполненной работе Подрядчик обязан в сроки, согласованные двухсторонним Актом, но не позднее 30 (тридцати) календарных дней с даты получения Претензии в письменном виде от Заказчика, произвести гарантийный ремонт Оборудования, или при невозможности ремонта, замену Оборудования на аналогичное по свойствам и цене, устранить дефекты и недостатки Работы.

2.1.9. Подрядчик не несет ответственности за неисправности, недостатки или дефекты Оборудования возникшие вследствие обстоятельств, описанных в гарантийном талоне и Техническом паспорте Оборудования, при которых не сохраняются гарантийные обязательства. Подрядчик не несет ответственности за неисправности или дефекты результата Работы, возникшие вследствие воздействия третьих лиц на произведенные соединения, повреждения целостности электрических коммуникаций или попадания на них жидкостей, посторонних предметов, насекомых.

2.2. Обязанности Заказчика:

2.2.1. Принять на основании товарной накладной Оборудование. Передать Оборудование Подрядчику для выполнения монтажных и пусконаладочных работ.

2.2.2. Заблаговременно передать Подрядчику документацию, необходимую для выполнения обязательств по настоящему договору. Своевременно, по предварительному согласованию с Подрядчиком, осуществить допуск работников Подрядчика на Объект. Назначить уполномоченного представителя, осуществляющего надзор и контроль за выполняемой Подрядчиком работой.

2.3. Права Подрядчика:

2.3.1. Подрядчик, по согласованию с Заказчиком имеет право досрочно поставить Оборудование.

2.3.2. Подрядчик имеет право досрочно сдать выполненную Работу.

2.3.3. Подрядчик имеет право выполнить работы собственными силами либо привлечь к выполнению Работ третьих лиц по предварительному согласованию с Заказчиком.

2.4. Права Заказчика:

2.4.1. Заказчик имеет право в любое время проверять ход и качество Работы, выполняемой Подрядчиком, не вмешиваясь в его деятельность.

2.4.2. Заказчик имеет право отказаться от исполнения договора в части монтажа Оборудования в любое время до сдачи ему результата Работы, уплатив Подрядчику часть установленной цены,

пропорционально части Работы, выполненной до получения извещения об отказе Заказчика от исполнения договора.

3. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

3.1. Подрядчик обязуется поставить Оборудование Заказчику в срок, указанный в п. 1.2. настоящего договора.

3.2. Приемка и оценка качества Оборудования осуществляется в полном соответствии с действующими стандартами. С Оборудованием поставляется гарантийный талон, техническая и эксплуатационная документация.

3.3. Упаковка Оборудования должна обеспечивать его сохранность при транспортировке и хранении.

4. ПОРЯДОК ПРИЕМКИ ОБОРУДОВАНИЯ

4.1. Заказчик осуществляет приемку Оборудования в момент его поступления на основании товарной накладной.

4.2. Датой поставки Оборудования считается день приема Заказчиком Оборудования по товарной накладной.

5. ПРОИЗВОДСТВО И ПРИЕМКА РАБОТ

5.1. Подрядчик осуществляет монтаж поставляемого Оборудования в полном соответствии с эксплуатационным назначением Оборудования и инструкцией по монтажу, указанной в технической документации к Оборудованию.

5.2. После выполнения Работ Подрядчик уведомляет Заказчика о готовности сдать результат.

5.3. Заказчик в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня получения уведомления Подрядчика осматривает и принимает выполненную Работу.

5.4. Датой сдачи выполненных Работ считается дата подписания Акта сдачи-приемки монтажных работ.

5.5. При неприятии Работ без мотивированного отказа в срок, предусмотренный п. 5.3., Работы считаются выполненными без замечаний.

5.6. В случае письменно мотивированного отказа заказчика от приемки Работ, Сторонами составляется двусторонний акт с перечнем выявленных недостатков, необходимых доработок, способов и сроков их устранения. Подрядчик устраняет выявленные недостатки, выполняет необходимые доработки за свой счет в согласованные Сторонами сроки, после чего направляет Заказчику акт повторно.

6. ГАРАНТИИ

6.1. Подрядчик обеспечивает:

- надлежащее качество поставляемого Оборудования и используемых материалов, соответствие их государственным стандартам, техническим условиям, паспортам, сертификатам, документам удостоверяющим их качество, а также комплектность Оборудования;

- осуществление монтажа Оборудования в полном соответствии с требованиями Заказчика.

6.2. Срок гарантии нормальной работы Оборудования устанавливается 36 (тридцать шесть) месяцев с момента подписания Акта сдачи-приемки выполненных Работ.

7. СТОИМОСТЬ ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

7.1. Цена договора состоит из стоимости Оборудования 113 180 рублей 00 копеек (сто тринадцать тысяч сто восемьдесят рублей ноль копеек), НДС не облагается, и стоимости Работ: 41 500 рублей 00 копеек (сорок одна тысяча пятьсот рублей ноль копеек), НДС не облагается. Общая цена договора: 154 680 рублей 00 копеек (сто пятьдесят четыре тысячи шестьсот восемьдесят рублей ноль копеек), НДС не облагается.

7.2. Стоимость поставки Оборудования и производство Работ оплачивается Заказчиком в строгом соответствии с ценами, отраженными в Спецификации (Приложения №1 к Договору).

7.3. Оплата стоимости поставляемого Оборудования, монтажных и пусконаладочных Работ по настоящему договору производится по 100% предоплате, путем перечисления денежных средств на расчетный счет Подрядчика.

7.4. Стоимость доставки входит в стоимость Оборудования.

8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

8.1. При несоблюдении сроков поставки, а также сроков монтажа Оборудования Заказчик вправе взыскать с Подрядчика пени в размере 0,1% (ноль целых одна десятая процента) от общей стоимости договора за каждый день просрочки.

8.2. При несоблюдении срока оплаты Подрядчик вправе взыскать с Заказчика пени в размере 0,1 % (ноль целых одна десятая процента) от неуплаченной суммы за каждый день просрочки.

8.3. Уплата пени не освобождает Стороны от исполнения принятых на себя обязательств и устранения нарушений.

9. ДЕЙСТВИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

9.1. Ни одна из Сторон не несет ответственность перед другой Стороной за неисполнение обязательств по настоящему Договору, обусловленное действием обстоятельств непреодолимой силы, т. е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств, возникших помимо воли и желания сторон и которые нельзя предвидеть или избежать, в том числе объявленная или фактическая война, гражданские волнения, эпидемии, блокада, эмбарго, пожары, землетрясения, наводнения и другие природные стихийные бедствия, а также издание актов государственных органов.

9.2. Свидетельство, выданное соответствующим компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия непреодолимой силы.

9.3. Сторона, не исполняющая обязательств по настоящему Договору вследствие действия непреодолимой силы, должна незамедлительно известить другую Сторону о таких обстоятельствах и их влиянии на исполнение обязательств по Договору.

9.4. Если обстоятельства непреодолимой силы действуют на протяжении 1 (одного) месяца, настоящий Договор может быть расторгнут любой из Сторон путем направления письменного уведомления другой Стороне.

10. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

10.1. Споры и разногласия, которые могут возникнуть при исполнении настоящего договора, будут решаться в претензионном порядке. Претензии направляются Сторонами в письменном виде по адресам, указанным в настоящем договоре. Срок ответа на претензию 10 (десять) календарных дней с момента даты ее получения.

10.2. В случае невозможности разрешения споров претензионным путем либо неполучения ответа на претензию в срок Стороны передают разрешение разногласий на рассмотрение в Арбитражный суд по месту нахождения ответчика.

11. ПОРЯДОК ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

11.1. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору имеют силу только в том случае, если они оформлены в письменном виде и подписаны обеими Сторонами.

11.2. Досрочное расторжение Договора может иметь место в соответствии с п. 2.4.2 настоящего Договора либо по соглашению Сторон, либо на основаниях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

11.3. Сторона, решившая расторгнуть настоящий Договор, должна направить письменное уведомление о намерении расторгнуть настоящий Договор другой Стороне не позднее, чем за 7 рабочих дней до предполагаемого дня расторжения настоящего Договора.

12. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

9.1. Настоящий Договор вступает в действие с _____ 2017 г. и действует до _____ 2017 г. или до исполнения Сторонами своих обязательств по договору.

9.2. В случае изменения у какой-либо из Сторон местонахождения, названия, банковских реквизитов и прочего она обязана в течение 10 (десяти) рабочих дней письменно известить об этом другую Сторону, причем в письме необходимо указать, что оно является неотъемлемой частью настоящего Договора.

9.3. Приложение №1 является неотъемлемой частью настоящего договора.

9.4. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

9.5. Вопросы, не урегулированные настоящим Договором, разрешаются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

13. МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Заказчик:

Подрядчик:

ИП Кирейцева Наталья Андреевна

ИНН: 502210831023

ОГРН: 313504014800050

Адрес: 140103, Московская обл, Раменский р-н, г
Раменское, ул Молодежная, д 8, кв 178

Р/с: 40802810700000006077

Банк: АО "ТИНЬКОФФ БАНК" г. МОСКВА

БИК: 044525974

Корр/с: 30101810145250000974

Кирейцева Наталья Андреевна

_____ (_____)

М.П.

_____ (_____)

М.П.

ДОГОВОР № _____

НА ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИМАТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

г. _____

« » _____ 2017 г.

_____, именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице Генерального Директора _____, действующего на основании устава, с одной стороны и индивидуальный предприниматель Кирейцева Наталья Андреевна, действующий на основании свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя 50 № 2013435710 от 28 мая 2013г., именуемая в дальнейшем «Подрядчик» с другой стороны, вместе именуемые «Стороны», заключили договор о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Заказчик поручает и оплачивает, а Исполнитель производит необходимое разовое техническое обслуживание (ТО), обеспечивающее штатную эксплуатацию сплит-систем и кондиционеров (в дальнейшем Оборудование) на Объекте Заказчика. Список Оборудования, принимаемого на обслуживание, приведен в Приложении №1, перечень работ выполняемых Исполнителем по техническому обслуживанию и их розничная стоимость, приведены в Приложении №2 к настоящему Договору.

1.2. Исполнитель принимает по акту от Заказчика на ТО находящееся в эксплуатации Оборудование.

1.3. Работы по ТО Оборудования производятся по адресам указанным в перечне объектов Заказчика (Приложение №1).

2. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Исполнитель обязуется:

2.1.1. Произвести квалифицированное ТО оборудования систем кондиционирования воздуха в соответствии с перечнем работ (Приложение №2).

2.1.2. Предоставить своевременно Заказчику соответствующие документы: счета, акты приемки-сдачи выполненных работ.

2.1.3. Провести работы качественно, в соответствии с инструкциями и техническими паспортами, разработанными для каждого типа Оборудования, принятого на обслуживание.

2.1.4. Выполнить в полном объеме все свои обязательства, предусмотренные в других статьях настоящего Договора.

2.2. Заказчик обязуется:

2.2.1. Выплатить Исполнителю вознаграждение, порядок и сроки выплаты которого определены п.3.1-3.4 настоящего Договора.

2.2.2. По предварительному согласованию Сторон, своевременно оплатить расходные материалы, предусмотренные нормами производителя в случае использования таковых. Расход указанных материалов не должен превышать значений, предусмотренных для данного вида оборудования.

2.2.3. По согласованию сторон, на основании отдельных счетов оплатить работы третьих лиц (альпинист, спецтехника и т.п.), если для выполнения Работ потребуется привлечение таковых.

2.2.4. Предоставить представителям Исполнителя необходимые условия для выполнения работ и возможность беспрепятственного их выполнения по настоящему Договору в заранее согласованное время. На все время действия Договора обслуживающему персоналу обеспечить доступ к обслуживаемому Оборудованию, его удаленным узлам, магистральным трубопроводам;

2.2.5. Предоставить представителям Исполнителя возможность доступа к сетям, обеспечивающим электропитание и отвод дренажа.

2.2.6. Принять у Исполнителя работы по настоящему Договору и своевременно подписывать Акты сдачи-приемки работ при их надлежащем исполнении.

3. УСЛОВИЯ И СРОКИ ОПЛАТЫ

3.1. Стоимость обслуживания по настоящему Договору рассчитывается по формуле $S=A*K$ где: S - итоговая стоимость выполненных работ в рублях;

A - розничная стоимость работ, установленная на календарный год;

K - коэффициент скидки предоставляемой за объем выполненных работ, значение K составляет от 0,65 до 0,95, определяется Исполнителем и согласовывается с Заказчиком перед началом выполнения Работ.

3.2 Розничная стоимость по настоящему договору может быть изменена только по согласованию сторон настоящего Договора.

3.3. Оплата производится по факту выполнения работ путем перечисления денежных средств на расчетный счет Исполнителя.

3.4. Осуществление дополнительных выездов на объект для проведения работ по устранению неполадок в работе Оборудования (диагностика и ремонт, замена узлов, дозаправка системы, проведение дополнительных монтажных и иных подобных видов работ, связанных с демонтажем, переносом и изменением местоположения оборудования, не зависимо от причин, приведших к такой необходимости, установку дополнительных крепежных элементов для магистралей и узлов), продажа оборудования, согласовывается сторонами и оплачивается отдельно по факту выполнения работ, расчет стоимости производится с применением коэффициента "K".

4. УСЛОВИЯ И СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ РАБОТ

4.1. Перечень работ по ТО Оборудования, указан в Приложении №2 к настоящему Договору, согласован с Заказчиком.

4.2. Исполнитель обязан приступить к ТО оборудования, указанного в Приложении №1 к настоящему Договору, не позднее, чем через 20 рабочих дней с момента подписания Договора.

4.3. Регулирование темпов работ является полной ответственностью Исполнителя. Исполнитель не имеет права предъявлять какие-либо дополнительные требования на основании частичных изменений в графике производства работ, за исключением изменений касающихся проведения работ в не рабочее время.

4.4. Плановое ТО предоставляется Исполнителем в удобные для Заказчика часы и дни. Стороны подтверждают сроки проведения технического обслуживания не позднее, чем за 5 рабочих дня до начала проведения конкретных работ.

4.5. Во время проведения ТО Исполнитель обязуется нести ответственность за соблюдение правил техники безопасности, пожарной безопасности и внутреннего распорядка на Объекте. В случае необходимости проведения срочных работ в выходные дни, Заказчик уведомляет Исполнителя не позднее, чем за 2 рабочих дня.

4.6. При мотивированном отказе Заказчика подписать Акт сдачи-приемки работ по настоящему Договору, он должен в письменной форме уведомить об этом Исполнителя с указанием причины отказа в течение трех дней с момента предоставления Акта, в противном случае работы считаются надлежащим образом сданными.

4.7. В случае мотивированного отказа Заказчика от приемки работ, Сторонами составляется двусторонний акт с перечнем необходимых доработок и оперативных сроков их выполнения.

5. ФОРС-МАЖОР

5.1. При наступлении обстоятельства невозможности полного или частичного исполнения любой из Сторон обязательства по Договору, а именно пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций любого характера, блокады, запрещения экспорта или импорта или других независимых от сторон обстоятельств, срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства. Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые уполномоченным органом.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

6.1. Меры ответственности сторон, не предусмотренные в настоящем Договоре, применяются в соответствии с нормами законодательства и Гражданского Кодекса, действующего на территории РФ.

6.2. Споры и разногласия, которые могут возникнуть при исполнении настоящего Договора, будут по возможности разрешаться путем переговоров между Сторонами.

6.3. В случае невозможности разрешения споров путем переговоров, Стороны передают их на рассмотрение в Арбитражный суд г. Раменское Московской области в установленном порядке.

7. СРОК ДЕЙСТВИЯ, УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

7.1. Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания Сторонами и является бессрочным.

7.2. Настоящий Договор, может быть расторгнут по соглашению Сторон.

7.3. Каждая из Сторон имеет право досрочно расторгнуть настоящий Договор в случае, если другая Сторона существенно нарушила свои обязательства по настоящему Договору и не начала устранять недостатки в течение 10 рабочих дней с момента письменного уведомления, или не устранила эти недостатки в согласованные сроки. Такое расторжение будет действительно с момента проведения взаимных расчетов между Сторонами.

7.4. Для расторжения настоящего Договора одной из Сторон, требуется письменное извещение, которое направляется другой Стороне с получением последней не позднее, чем за 30 рабочих дней до расторжения настоящего Договора.

7.5. После прекращения действия настоящего Договора его положения будут применимы (исключая положения касающегося проведения работ) до тех пор, пока не будут окончательно урегулированы платежи, обязательства по которым возникли в период действия настоящего Договора.

8. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

- 8.1. Взаимоотношения сторон, которые не оговариваются настоящим Договором, регулируются действующим Гражданским Законодательством РФ.
- 8.2. Ни одна из сторон настоящего Договора не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему Договору третьим лицам без письменного согласия другой стороны.
- 8.3. Стороны обязуются незамедлительно сообщать друг другу сведения об изменении юридического статуса, адреса, номеров контактных телефонов.
- 8.4. Все изменения или дополнения по настоящему Договору будет иметь силу только в том случае, если они сделаны в письменной форме и подписаны обеими Сторонами.

9. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 9.1. Перечень оборудования, принимаемого на техническое обслуживание с указанием адресов его нахождения (Приложение №1) и Перечень работ (Приложение №2), согласованы Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего Договора.
- 9.2. Договор составлен в двух экземплярах. Оба экземпляра (по одному экземпляру у Заказчика и у Исполнителя) имеют одинаковую юридическую силу.

13. МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Заказчик:

_____ (_____)

М.П.

Исполнитель:

ИП Кирейцева Наталья Андреевна

ИНН: 502210831023

ОГРН: 313504014800050

Адрес: 140103, Московская обл, Раменский р-н, г Раменское, ул Молодежная, д 8, кв 178

Р/с: 40802810700000006077

Банк: АО "ТИНЬКОФФ БАНК" г. МОСКВА

БИК: 044525974

Корр/с: 30101810145250000974

Кирейцева Наталья Андреевна

_____ (_____)

М.П.

АКТ
СДАЧИ-ПРИЕМА ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ

« » _____ 2013г.

Нами, представителем «Исполнителя» - ООО «Аквилон», в лице генерального директора Бойкова А. А. с одной стороны и представителем «Заказчика» в лице _____ с другой стороны, составлен настоящий Акт о том, что работы по Договору о возмездном оказании услуг N 04/ _____ от _____ 2013г. стоимостью _____, выполнены в полном объеме и надлежащего качества.

Стороны претензий друг к другу не имеют.

129344, г. Москва, ул. Летчика Бабушкина, д. 1,
офис 129
ИНН 7702059945, КПП 773501002
р/с 40503810600001007098
УФК по г. Москве в Отделении 1
Московского ГТУ Банка России
л/с 03731А36260 ООО «Аквилон»
БИК 044583001

Фамилия: _____
Имя: _____
Отчество: _____
Адрес: _____

От имени Исполнителя:

От имени Заказчика:

_____ (_____)

_____ (_____)

М.П.

С условиями гарантии на оказанные услуги ознакомлен: _____ (_____)

ГАРАНТИЙНЫЙ ТАЛОН
на работы по монтажу и сервисному обслуживанию
бытовых сплит-систем

Гарантия распространяется на следующие виды работ:

Надежность крепления внутреннего и наружного блока, а также иных конструкций использовавшихся при монтаже сплит-системы;

Надежность подключения: межблочной кабельной магистрали, удлинение штатного кабеля питания, электрического вводного кабеля;

Качество вальцовочного и резьбового соединения межблочных трубок и герметичность фреонового контура между точками подключения к блокам сплит-системы;

Герметичность дренажного соединения и оптимальный отвод конденсата.

Гарантийные обязательства не распространяются на следующие случаи:

Износ и повреждение, вызванные несоблюдением инструкций по эксплуатации, несчастными случаями, плохим обращением, неправильным употреблением или являющиеся результатом нормального износа оборудования;

Неисправности, возникшие вследствие неправильного или небрежного использования или чрезмерной нагрузки (включая скачкообразные изменения напряжения в сети электропитания кондиционера);

Наличие внутри корпуса посторонних предметов или насекомых;

Наличие снаружи корпуса механических повреждений от ударов, падения и т.д.;

Неисправности, вызванные загрязнением элементов конструкции блоков сплит-системы;

Нарушение требований инструкции по эксплуатации;

Отсутствие планового сервисного обслуживания;

Неисправности, вызванные неправильным месторасположением оборудования по требованию Заказчика.

Гарантийный период составляет 3 года с момента окончания монтажных и пусконаладочных работ, при условии проведения регулярного годового технического обслуживания (перечень работ указан на оборотной стороне). Отказ от своевременного проведения годового технического обслуживания прекращает все гарантийные обязательства.

Ф.И.О. Мастера, исполнителя работ _____

Количество этапов монтажных работ Один Два (нужное подчеркнуть)

Дата проведения монтажных работ 1 Этап _____

2 Этап _____

Подпись _____

**Перечень работ выполняемых при проведении
технического обслуживания**

Проверка:

Надежности крепления внутреннего и внешнего блока, а также иных конструкций использовавшихся при монтаже сплит-системы;

Электрических соединений межблочной магистрали и вводного кабеля;

Давления фреона в сплит-системе (при необходимости дозаправка);

Герметичности дренажной магистрали;

Оттока конденсата;

Целостности теплоизоляции фреонового контура (открыто проложенные участки).

Чистка, внутреннего и внешнего блока (чистка производится путем нанесения на радиаторы блоков специальных реагентов для сплит-систем).

По окончанию работ производится проверка работоспособности сплит-системы на всех режимах и с максимальной производительностью с учетом температуры в помещении и на улице.

Модель смонтированной сплит-системы;

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

Отметка о проведении технического обслуживания (ТО1)	Отметка о проведении технического обслуживания (ТО2)
Дата проведения ТО1	Дата проведения ТО2
_____ Ф.И.О Мастера, исполнителя работ	_____ Ф.И.О Мастера, исполнителя работ

Заказчик с условиями гарантии ознакомлен:

Ф.И.О Заказчика _____

Подпись _____

Дата _____

Исполнитель

Генеральный директор ООО «Аквилон»

Подпись _____ Бойков А.А.

М.П.

Критерии оценки выполнения практических работ

Оценка «5» ставится, в случае если обучаемый выполняет практическую работу в полном объеме с соблюдением последовательности действий, все приемы проводит в условиях и режимах, обеспечивающих получение правильных результатов и выводов; формы смет заполняются в соответствии с требованиями нормативных документов.

Оценка «4» ставится, в случае если выполнены требования к оценке 5, но было допущено не более одной негрубой ошибки и одного недочета.

Оценка «3» ставится, в случае если работа выполнена не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильный результат и вывод; если в ходе выполнения приема были допущены ошибки.

Оценка «2» ставится, в случае если работа выполнена не полностью и объем выполненной части работ не позволяет сделать правильных выводов; если приемы выполнялись неправильно.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Приступая к изучению дисциплины, студенту необходимо внимательно ознакомиться с тематическим планом занятий, списком рекомендованной литературы.

Основными видами аудиторной работы студентов являются урок и практические занятия.

В ходе урока преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы. Во время занятий необходимо вести конспект. Преподаватель дает на уроке задания для закрепления пройденного материала, организует и оказывает студенту помощь в самостоятельной работе во время урока, дает рекомендации на подготовку к практической работе и указания на выполнение домашней работы. Во время урока преподаватель также проводит проверку теоретических знаний по теме прошлого урока. Активное участие студента во всех этапах занятия, позволит ему качественно усвоить необходимый теоретический и практический материал, разобраться в основных вопросах и получить дополнительные необходимые для понимания и дальнейшей практической деятельности рекомендации преподавателя.

Целями выполнения практических работ является:

- 1) обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных теоретических знаний по конкретным темам;
- 2) формирование умений применять полученные знания на практике, реализация единства интеллектуальной и практической деятельности;
- 3) развитие интеллектуальных умений у будущих специалистов; аналитических, проектировочных, конструктивных и др.
- 4) выработку при решении поставленных задач таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

Практические занятия вырабатывают у студентов навыки применения полученных знаний для решения профессиональных практических задач. На практических занятиях студенты выполняют тренировочные упражнения, решают задачи, разбирают производственные ситуации, занимаются построением графиков, сравнительных таблиц, схем, изготовлением макетов, моделированием и т. д.

Для выполнения практических работ студентам выдается сборник и практических работ или инструкция. Каждая инструкция содержит цель работы, перечень оборудования, ход выполнения работы и контрольные вопросы, обращающие внимание студентов на существенные стороны изучаемых явлений. Вопросы помогают глубже осмыслить производимые действия и полученные результаты и на их основе самостоятельно сделать необходимые выводы.

В ходе работы необходимо строго соблюдать правила охраны труда; все измерения производить с максимальной тщательностью; для вычислений использовать микрокалькулятор.

После окончания работы каждый студент составляет отчет. Небрежное оформление отчета, исправление уже написанного недопустимо.

В конце занятия преподаватель ставит зачет, который складывается из результатов наблюдения за выполнением практической части работы, проверки отчета, беседы в ходе работы или после нее.

Требования к оформлению отчетов к практическим работам

Отчеты к выполненным практическим работам должны соответствовать требованиям Единой системы конструкторской документации (ЕСКД) и Единой системы технической документации (ЕСТД).

Отчеты начинаются с титульного листа. Все последующие листы, текстового документа должны иметь рамку, выполненную в цвет текста. Рамку наносят сплошной основной линией ($8=0,5...0,8$ мм) на расстоянии 20 мм от левой границы формата и 5 мм от остальных границ формата.

Текстовые документы выполняются рукописным способом на писчей бумаге на одной стороне листа формата А4 (297x210) с высотой букв не менее 2,5 мм. Буквы и цифры необходимо писать четко, пастой или чернилами одного цвета (черной, синей, фиолетовой).

Все листы нумеруются сквозной нумерацией. Титульный лист входит в количество листов. На всех последующих листах нумерация проставляется в микро штампе (10x 15 мм).

Текст располагается внутри рамки с соблюдением расстояний:

- в начале строки не менее 5 мм;
- в конце строки не менее 3 мм;
- от верхней или нижней строки текста до верхней или нижней рамки должно быть не менее 10 мм;
- новый абзац начинают, отступая 15 мм от границы текста;
- между заголовком и последующим текстом должно быть не менее 15 мм.

Цифровые материалы, помещаемые в отчете, оформляются в виде таблиц. Над правым верхним углом таблицы должна быть надпись "Таблица" с указанием ее порядкового номера. Каждая лабораторная работа начинается с нового листа (страницы).

Для успешной подготовки к практическим и лабораторным занятиям студенту необходима предварительная самостоятельная работа по теме планируемого занятия: работа над конспектом, учебником, учебным пособием, интернет -ресурсами, чтобы основательно овладеть теорией вопроса.

В ходе изучения ОП предусмотрена внеаудиторная (домашняя) самостоятельная работа в объеме 6 часов.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется студентами в целях:

- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности обучающихся;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации;
- развитие исследовательских умений;
- умение использовать материал, собранный и полученный в ходе самостоятельных занятий для решения практических задач.

Внеаудиторная самостоятельная работа дополняет содержание аудиторных занятий, способствует закреплению, обобщению и систематизации полученных на уроках теоретических знаний и совершенствованию практических умений, а также развитию таких качеств личности, как ответственность и организованность.

Объем времени для выполнения учебного задания определен эмпирически - на основании наблюдений за выполнением студентами аудиторной самостоятельной работы; на основе опроса студентов о затратах времени на выполнение того или иного внеаудиторного задания; на основе хронометража собственных затрат преподавателя на решение той или иной

задачи с внесением поправочного коэффициента из расчета уровня знаний и умений студента по дисциплине.

Оценка за выполнение домашнего задания выставляется в журнал учебных занятий.

Дополнительные занятия и консультации позволяют студенту восполнить пробелы в знаниях под руководством преподавателя, выполнить пропущенную работу, за которую должна стоять оценка, повысить оценку, обсудить вопросы, направленные на углубленное изучение темы, получить консультацию преподавателя по теме научно-исследовательской работы.

5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Наименование кабинета, лаборатории, мастерских и т.д.	Перечень основного оборудования, программного обеспечения
Кабинет гуманитарных и социально-экономических дисциплин	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, карточки-задания, комплекты тестовых заданий, методические рекомендации и разработки); технические средства обучения: Персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением с доступом к сети Интернет; Оргтехника; Мультимедийный проектор. Windows Home 10 Russian OLP NL Academic Edition Legalization Get Genuine; Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition
Кабинет организации и ведения продаж климатического оборудования	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, карточки-задания, комплекты тестовых заданий, методические рекомендации и разработки); Комплект мультимедийного оборудования, включающий мультимедиапроектор, ПК с доступом к сети Интернет Обеспечивающие тематические иллюстрации, презентации Windows Home 10 Russian OLP NL Academic Edition Legalization Get Genuine; Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition
Помещение для самостоятельной работы студентов	Мебель Компьютерная техника с с доступом к сети Интернет и обеспечения доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета Копир-принтер Sharp AR с крышкой и пусковым комплектом Сканеры HP ScanJet 200 (L2734A) Windows Home 10 Russian OLP NL Academic Edition Legalization Get Genuine; Windows Professional 10 Russian Upgrade OLP NL Academic Edition

5.2. Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная литература:

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/437395>

2. Кулибанова, В. В. Сервисная деятельность. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. В. Кулибанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 259 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10331-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442530>

Дополнительная литература:

3. Кольшкина, Т. Б. Реклама в местах продаж : учебное пособие для вузов / Т. Б. Кольшкина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 222 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12663-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/448248>

4. Жерлыкина, М.Н. Системы обеспечения микроклимата зданий и сооружений : учебное пособие / М.Н. Жерлыкина, С.А. Яременко. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2018. — 165 с. : ил. — Режим доступа: по подписке. — URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=493780>

Интернет-ресурсы:

<https://usclim.ru/documents>

<https://www.arsvest.ru/rubr/2/27104>

[http://metallischeckiy-](http://metallischeckiy-portal.ru/articles/vent_kompr/klimat/sovremennoe_klimaticheskoe_oborudovanie_vidi_i_oso)

[portal.ru/articles/vent_kompr/klimat/sovremennoe_klimaticheskoe_oborudovanie_vidi_i_oso](http://metallischeckiy-portal.ru/articles/vent_kompr/klimat/sovremennoe_klimaticheskoe_oborudovanie_vidi_i_oso)

6. ИНЫЕ СВЕДЕНИЯ И МАТЕРИАЛЫ

Не предусмотрено

7. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Содержание профессионального образования и условия организации обучения в филиале МАГУ в г. Кировск обучающихся с ограниченными возможностями здоровья определяются адаптированной образовательной программой (при необходимости), а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида.

Обучение по образовательной программе среднего профессионального образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в филиале МАГУ в г. Кировск с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких лиц.

В филиале МАГУ в г. Кировск созданы специальные условия для получения профессионального образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

Под специальными условиями для получения среднего профессионального образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения, воспитания и развития таких лиц, включающие в себя использование специальных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения

коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания филиала МАГУ в г. Кировск и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ лицам с ограниченными возможностями здоровья.

В целях доступности получения профессионального образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья филиалом МАГУ в г. Кировск обеспечивается:

– для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по слуху услуги сурдопереводчика и обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

– для обучающихся, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия обеспечивают возможность беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения филиала МАГУ в г. Кировск, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и других приспособлений).

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах. Численность лиц с ограниченными возможностями здоровья в учебной группе устанавливается до 15 человек.

С учетом особых потребностей обучающихся с ограниченными возможностями здоровья филиалом МАГУ в г. Кировск обеспечивается предоставление учебных, лекционных материалов в электронном виде.

С учетом особых потребностей обучающихся с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена возможность обучения по индивидуальному плану.

Распределение часов по учебной дисциплине

Курс группа	Внеаудиторная (самостоятельная) нагрузка	Всего часов	Обязательная аудиторная нагрузка						консультации	Промежуточная аттестация	Форма промежуточной аттестации/ текущий контроль/ итоговый контроль (за семестр)
			Теоретич. занятия		Лаборатор. работы.		Практич. занятия				
			1 сем	2 сем	1 сем	2 сем	1 сем.	2 сем.			
IV	6	42	-	16	-	-	-	14	2	4	зачет
Всего часов на предмет	6	42	-	16	-	-	-	14	2	4	

2. КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ занятия	Наименование разделов (тем) в соответствии с программой МДК, тем отдельных занятий	Кол-во ауд-ных часов	Из них с использованием активных и	Вид занятия	Задания для самостоятельной (домашней) работы	Кол-во часов
	4 курс, VIII семестр					
	ОП.11 Организация и ведение продаж климатического оборудования	16	14	урок практика		6
1	Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре и конкурентном окружении	2		урок	Поиск в сети Интернет организаций – производителей климатического оборудования	1
2	Презентация климатического оборудования для клиента в электронной форме.	2	2	практика		
3	Определение приоритетных групп клиентов для взаимодействия	2		урок		
4	Установление первичного контакта с клиентом и выявление его потребностей	2	2	урок		
5	Формирование и корректировка коммерческого предложения	2		урок	Подготовить коммерческое предложение по продаже климатического оборудования	1
6	Презентация финальной версии предложения потенциальному клиенту.	2		практика	Анализ рекламных предложений. Выявление достоинств и недостатков	1
7	Подготовка договора и заключение сделки	2				

8	Составление типового договора на поставку климатического оборудования с завода изготовителя	2	2	практика	подготовка к практической работе	1
9	Контроль исполнения обязательств по сделке и завершение сделки	2		урок		
10	Порядок подготовки ответов и претензий потребителям. Рекламации.	2		практика	подготовка к практической работе	
11	Ведение отчетной и рабочей документации	2		практика		
12	Особенности продаж в розничной сети	2		урок		1
13	Разработка плана продаж и стимулирующих акций	2		урок	подготовка к	1
14	Послепродажное обслуживание. Сервис.	2		практика		
15	Заключение договора на поставку климатического оборудования на площадке электронных торгов.	2		практика		
	Консультации	2				
	Промежуточная аттестация	4				
	Самостоятельная работа	6				
	Итого: 42 часа, в т.ч. 16/14/6 часа					