



государственное бюджетное
образовательное профессиональное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»
(ГБПОУ «ЧАТТ»)



ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ.
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ

«ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПРОДАЖ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ»

ДПО ППК М2.08-2020

Челябинск 2020

- 1 РАЗРАБОТАН Рабочей группой ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»
- 2 ВНЕСЕН Методическим советом ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»
- 3 ПРИНЯТ Педагогическим советом ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум» (протокол от 20.04.2020 № 07)
- 4 Решением Педагогического совета ГБПОУ «ЧАТТ» от 20.04.2020 (протокол от 20.04.2020 № 07) и приказом от 20.04.2020 № 101-к введена в действие с 20.04.2020

Опись документов

- 1 Пояснительная записка
- 2 Учебный план
- 3 Календарный учебный график
- 4 Рабочая программа
- 5 Фонды оценочных средств
- 6 Программа итоговой аттестации




государственное бюджетное
образовательное профессиональное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»
(ГБПОУ «ЧАТТ»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ
«ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПРОДАЖ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ»


ДПО ППК М2.08-2020

Челябинск 2020

	Дополнительное профессиональное образование. Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации « Особенности реализации процесса продаж транспортных средств »	ДПО ППК М2.08-2020
		Лист 2 Листов 11

Содержание

1 Область применения.....	3
2 Нормативные документы.....	3
3 Характеристика профессиональной деятельности выпускников	4
4 Требования к результатам освоения образовательной программы.....	4
5 Структура образовательной программы.....	4
5.1 Учебный план.....	5
5.2 Календарный учебный график.....	5
5.3 Рабочая программа.....	5
5.4 Фонды оценочных средств.....	5
5.5 Программа итоговой аттестации.....	5
6 Характеристика условий реализации образовательной программы.....	6
6.1 Материально-техническое оснащение образовательного процесса	6
6.2 Информационное обеспечение образовательного процесса.....	7
6.3 Кадровое обеспечение образовательного процесса.....	7
6.4 Организация образовательного процесса.....	7
6.5 Социально-бытовое обеспечение обучающихся.....	7
7 Оценка качества освоения программы.....	8
8 Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.....	8
9 Локальные нормативные акты, обеспечивающие и регламентирующие образовательную деятельность.....	9
10 Разработчики образовательной программы	10
Лист согласования.....	11

	Дополнительное профессиональное образование. Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации « Особенности реализации процесса продаж транспортных средств »	ДПО ППК М2.08-2020
		Лист 3 Листов 11

1 Область применения

Настоящая программа представляет собой совокупность требований, обязательных при реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «**Особенности реализации процесса продаж транспортных средств**» в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум» при условии наличия соответствующей лицензии.

Настоящая дополнительная профессиональная программа представляет комплекс основных характеристик образования (цель, объем, содержание, планируемые результаты), форм аттестации, который представлен в виде учебного плана, календарного учебного графика, рабочей программы, а также оценочных, методических материалов и иных компонентов.

Программа осваивается обучающимися в очной, вечерней формах получения образования.

Срок обучения составляет **34** часа.

К освоению программы допускаются:

- лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование по укрупненной группе специальностей, направлений подготовки 23.00.00 Техника и технологии наземного транспорта;

- лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование по укрупненной группе специальностей, направлений подготовки 23.00.00 Техника и технологии наземного транспорта.

Цель программы – получение новой компетенции или совершенствование компетенции и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации, необходимых для профессиональной деятельности **в области реализации процесса продаж транспортных средств, узлов, агрегатов, запасных частей, расходных материалов.**

2 Нормативные документы

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «**Особенности реализации процесса продаж транспортных средств**» реализуется в соответствии с перечисленными ниже документами:

Устав государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Челябинский автотранспортный техникум»;

Лицензия на осуществление образовательной деятельности от 02 октября 2015 г., регистрационный № 11759 серии 74Л02 № 0000921;


Закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

Приказ Министерства образования и науки РФ от 1 июля 2013 г. N 499 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам";

Приказ Министерства образования и науки РФ от 23 августа 2017 г. N 816 "Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ";

Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 9 октября 2014 г. N 678н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по продажам в автомобилестроении" (с изменениями и дополнениями);

Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 13 марта 2017 г. N 275н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по мехатронным системам автомобиля".

	Дополнительное профессиональное образование. Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации « Особенности реализации процесса продаж транспортных средств »	ДПО ППК М2.08-2020
		Лист 4 Листов 11

3 Характеристика профессиональной деятельности

А) Область профессиональной деятельности: **процесс продаж транспортных средств.**

Б) Объекты профессиональной деятельности выпускников:

- автотранспортные средства;
- учетная, отчетная документация;
- дополнительное оборудование;
- технологическое оборудование и приспособления, необходимые для реализации методов

В) Виды деятельности:

- **продажа транспортных средств.**

4 Требования к результатам освоения программы

Выпускник должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими виду профессиональной деятельности – **реализация процесса продаж транспортных средств.**

ПК 1 Выполнять работы в период реализации процесса продаж транспортных средств.

5 Структура программы

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «**Особенности реализации процесса продаж транспортных средств**» включает следующие компоненты:


- учебный план;
- календарный учебный график;
- рабочую программу;
- оценочные средства;
- программу итоговой аттестации;
- характеристику условий реализации образовательной программы;
- оценку качества освоения программы;
- обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья;
- локальные нормативные акты, обеспечивающие и регламентирующие образовательную деятельность и иные компоненты, обеспечивающие планирование, организацию, координирование и реализацию образовательного процесса по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации «**Особенности реализации процесса продаж транспортных средств**».

5.1 Учебный план

Учебный план является документом, разработанным образовательной организацией и утвержденным директором, который включает, перечень, объемы, последовательность изучения учебных элементов, виды учебных занятий, формы проведения промежуточной аттестации, итоговой аттестации.

5.2 Календарный учебный график

Календарный учебный график является документом, разработанным образовательной организацией в соответствии с учебным планом, который включает, перечень, объемы обязательной нагрузки, последовательность изучения учебных элементов, а также формы проведения промежуточной аттестации.

	Дополнительное профессиональное образование. Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации « Особенности реализации процесса продаж транспортных средств »	ДПО ШПК М2.08-2020
		Лист 5 Листов 11

5.3 Рабочая программа

Рабочая программа разработана по курсу дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «**Особенности реализации процесса продаж транспортных средств**» и включает следующие учебные элементы:

- УЭ.01 Формирование клиентской базы;
- УЭ.02 Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий;
- УЭ.03 Обеспечение выполнения договорных обязательств;
- УЭ.04 Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента;
- УЭ.05 Обеспечение соблюдения стандартов организации;
- УЭ.06 Обеспечение выполнения плана продаж.

5.4 Фонды оценочных средств

Фонды оценочных средств – это комплект методических и контрольных измерительных материалов, предназначенных для аттестации обучающихся, осваивающих программу, на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям.

Фонды оценочных средств для промежуточной аттестации по курсу разрабатываются преподавателями, рассматриваются на заседании соответствующей комиссии и утверждаются заместителем директора по учебной работе.

ФОС формируются и оформляются в соответствии с требованиями локального нормативного акта ПУВ-04-38 Положение. Фонды оценочных средств в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум».

5.5 Программа итоговой аттестации

Программа итоговой аттестации является частью программы «**Особенности реализации процесса продаж транспортных средств**», которая разрабатывается преподавателями соответствующей комиссии, рассматривается на заседании Педагогического совета ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум» с участием работодателей.

Ознакомление обучающихся с Программой итоговой аттестации должно быть осуществлено на собраниях учебных групп.

Итоговая аттестация проводится в форме экзамена. К проведению итоговой аттестации привлекаются представители работодателей, их объединений.

6 Характеристика условий реализации образовательной программы

6.1 Материально-техническое оснащение образовательного процесса

Для осуществления образовательного процесса по программе, техникум располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий, в том числе лабораторных и практических занятий, дисциплинарной, междисциплинарной и модульной подготовки, учебной практики, предусмотренных учебным планом.

а) Перечень кабинетов, лабораторий, мастерских и других кабинетов, обеспечивающих осуществление образовательного процесса с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий:

- **кабинеты:** Технология технического обслуживания автомобилей;
- **мастерские:** Мастерская № 2. Обслуживание грузовой техники, Мастерская № 1 Ремонт и обслуживание легкового автомобиля.

б) Перечень оборудования учебных кабинетов:



б) Перечень оборудования учебных кабинетов:


- 1 Технология технического обслуживания автомобилей
 - рабочее место преподавателя;
 - посадочные места по количеству обучающихся;
 - комплект учебно-методической документации;
 - плакаты по технологии технического обслуживания и текущего ремонта автомобилей;
 - техническая документация;
 - приспособления.
 - компьютер с лицензионным программным обеспечением;
 - мультимедиапроектор;
 - принтер;
 - локальная вычислительная сеть с выходом в интернет.

в) Перечень оборудования мастерских

- 1 **Мастерская № 1. Ремонт и обслуживание легковых автомобилей**
 - рабочие места по количеству обучающихся;
 - рабочее место преподавателя;
 - ДВС;
 - КПП;
 - тележка инструментальная;
 - верстак;
 - инструмент и приспособления;
 - автомобиль легковой;
 - подъёмник автомобильный;
 - установка для прокачки тормозной системы;
 - зарядное устройство 12v;
 - ПК.

Оборудование **мастерской № 2. Обслуживание грузовой техники**

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- двигатель грузового автомобиля (евро 4);
- КПП грузового автомобиля;
- верстак;
- тележка инструментальная;
- кантователь;
- пресс гидравлический;
- инструмент и приспособления;
- автомобиль грузовой;
- система удаления выхлопных газов;
- диагностический сканер;
- пресс гидравлический;
- люфтомер;
- тележка для снятия колес грузовых автомобилей;
- стойка гидравлическая;
- домкрат гидравлический;
- верстак;

	Дополнительное профессиональное образование. Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Особенности реализации процесса продаж транспортных средств»	ДПО ППК М2.08-2020
		Лист 7 Листов 11

- тележка инструментальная;
- установка для прокачки тормозной системы;
- набор автоэлектрика;
- ПК.

Материально-техническая база соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам.

6.2 Информационное обеспечение образовательного процесса

Программа обеспечена учебно-методической документацией. Имеется экземпляры основной учебной литературы, изданной за последние 5 лет.

Для обучающихся обеспечен доступ в Интернет.

В техникуме имеется библиотека, предусмотрен читальный зал, рассчитанный на 45 посадочных мест, функционируют 7 компьютерных классов, оснащенных 100 персональными компьютерами, а так же 15 кабинетов, оснащенных телевизорами ЖК и мультимедийной техникой.

Основные источники:

- 1) Бачурин А.А ; Маркетинг на автомобильном транспорте М.АСАДЕМА,2018
- 2) 1000 идей для продажи М. РИП-Холдинг , 2020;
- 3) Асланов Т. Арифметика продаж. Руководство по управлению продавцами , М. , 2017;
- 4) Стуканов В.А. Сервисное обслуживание автомобильного транспорта : учебное пособие / В.А. Стуканов. – Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА – М, 2020. – 207 с. – (Среднее профессиональное образование).

Дополнительные источники:

- 1) Бланк И. А Торговый менеджмент. М. Эльга, Ника-Центр, 2017.
- 2) Зорин И. Как трудного клиента сделать счастливым. Правила, приемы и техники работы М. Феникс , 2016.

6.3 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация программы обеспечена педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее профилю программы. Преподаватели получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.


6.4 Организация образовательного процесса

Организация учебного процесса регламентируется учебным планом, календарным учебным графиком, расписанием учебных занятий, рабочими программами профессиональных модулей, учебных дисциплин, междисциплинарных курсов, практик.

Срок освоения программы профессионального обучения составляет 34 часа, в том числе 28 часов – аудиторная обязательная нагрузка, из них: теоретическое обучение – 20 часов (из них 20 часов может реализовываться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий), практические занятия – 8 часов , 4 часа – самостоятельная работа, 2 часа – итоговая аттестация.

Для всех видов занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

Режим проведения учебных занятий согласовывается с лицом или организацией, по инициативе которых предоставляется образовательная услуга.

	Дополнительное профессиональное образование. Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации « Особенности реализации процесса продаж транспортных средств »	ДПО ППК М2.08-2020
		Лист 8 Листов 11

Учебные занятия могут проводиться с группой численностью от трех человек или индивидуально. Комплектование групп производится по мере заключения договоров.

На каждую группу разрабатывается расписание занятий и ведется соответствующая документация (журналы учебных занятий, протоколы экзамена).

6.5 Социально-бытовое обеспечение обучающихся

Для оказания первичной медико-санитарной помощи в соответствии с требованиями, установленными медико-экономическими стандартами, адаптированными к категории больницы и имеющемуся оборудованию в техникуме организована работа фельдшерского здравпункта, помещение которого расположено в общежитии.

Для обеспечения питанием обучающихся в техникуме организована работа столовой, число посадочных мест в столовой рассчитано на 100. Созданные условия для работы общественного питания соответствуют санитарно-эпидемиологическим требованиям к организации учебно-производственного процесса в образовательных учреждениях в соответствии с требованиями СанПиН 2.4.3.2201-07.

7 Оценка качества освоения программы

Оценка качества освоения программы включает текущий контроль успеваемости, промежуточную и итоговую аттестации обучающихся.

Конкретные формы и процедуры текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по каждой дисциплине и профессиональному модулю разрабатываются образовательной организацией самостоятельно и доводятся до сведения обучающихся.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям программы (текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация) созданы фонды оценочных средств, позволяющие оценить умения, знания, практический опыт и освоенные компетенции.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачетов. Промежуточная аттестация в форме зачета проводится за счет часов, отведенных на освоение соответствующего элемента.

Оценка качества подготовки обучающихся осуществляется в двух основных направлениях: оценка уровня освоения дисциплин, оценка компетенций обучающихся. Оценка качества подготовки обучающихся оценивается не дифференцированно: «зачтено».


Освоение программы завершается итоговой аттестацией. Форма проведения итоговой аттестации – экзамен.

К итоговой аттестации допускается обучающийся, не имеющий академической задолженности и в полном объеме выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план.

8 Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В соответствии с приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 4 августа 2014 г. N 515 "Об утверждении Методических рекомендаций по перечню рекомендуемых видов трудовой и профессиональной деятельности инвалидов с учетом нарушенных функций и ограничений их жизнедеятельности" обучение по программе может осуществляться лицами с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья, имеющими нарушения функций кровообращения и слуха.

Зачисление на обучение по образовательной программе осуществляется по личному заявлению

	Дополнительное профессиональное образование. Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации « Особенности реализации процесса продаж транспортных средств »	ДПО ШПК М2.08-2020
		Лист 9 Листов 11


поступающего инвалида или поступающего с ограниченными возможностями здоровья.

Обучение инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

9 Локальные нормативные акты, обеспечивающие и регламентирующие образовательную деятельность

Планирование, организация и реализация образовательного процесса по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации «квалификации **«Особенности реализации процесса продаж транспортных средств»** осуществляется в соответствии со следующими локальными нормативными актами:

ПР-01	Программа «Развитие ГБПОУ Челябинский автотранспортный техникум на период 2019-2023 гг»
ПУВ-01-02	Положение. Совет по качеству ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПУВ-01-04	Положение. Педагогический совет ГБПОУ «ЧАТТ»;
ПУВ-01-05	Положение. Порядок проведения самообследования в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПП-03-02	Положение. Правила обработки персональных данных в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПП-03-03	Правила внутреннего трудового распорядка в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПП-03-04	Положение. Правила внутреннего распорядка в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПП-03-05	Кодекс профессиональной этики педагогических работников в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПП-03-06	Положение о структурном подразделении в ГБПОУ «ЧАТТ»;
ПУВ-04-01	Положение. Организация и проведение текущего контроля обучающихся в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»
ПУВ-04-02	Положение. Организация и проведение промежуточной аттестации в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум» ;
ПУВ-04-09	Положение. Организации самостоятельной работы студентов в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПУВ-04-14	Положение. Проектирование и разработка локальных нормативных актов-положений в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПУВ-04-22	Положение. Мастерская, оснащенная современной материально-технической базой, в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»
ПУВ-04-23	Положение. Разработка и оформление рабочей программы учебной дисциплины в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПУВ-04-24	Положение. Разработка и оформление рабочей программы профессионального модуля в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПУВ-04-25	Положение. Разработка и оформление рабочей программы учебного элемента в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПУВ-04-26	Положение. Конфликтная комиссия ГБПОУ «ЧАТТ» по вопросам разрешения споров между участниками образовательного процесса;
ПУВ-04-32	Положение. Порядок организации и осуществления образовательной

	Дополнительное профессиональное образование. Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Особенности реализации процесса продаж транспортных средств»	ДПО ПШК М2.08-2020
		Лист 10 Листов 11

	деятельности по дополнительным профессиональным программам в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»
ПУВ-04-33	Положение. Порядок оказания платных образовательных услуг в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПУВ-04-37	Положение. Режим занятий обучающихся ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПУВ-04-38	Положение. Фонды оценочных средств в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПУВ-04-39	Положение. Порядок реализации права обучающихся на обучение по индивидуальному учебному плану и ускоренному обучению;
ПУВ-05-01	Положение. Порядок организации проведения практики обучающихся ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
ПУВ-05-02	Положение. Учебный кабинет (лаборатории) в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»
ПУВ-05-03	Положение. Мастерская, оснащенная современной материально-технической базой, в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»
ПУВ-06-05	Положение. Совет обучающихся в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;
РК СМК	Руководство по качеству
ЧАТТ-01-2015	
АД СМК	Альбом документов
ЧАТТ-01-2015	
ДП СМК	Управление документацией
ЧАТТ-4.2.3-01-2015	
ДП СМК	Управление записями
ЧАТТ-4.2.4-01-2015	
ДП СМК	Внутренние аудиты
ЧАТТ-8.2.2-01-2015	
ДП СМК	Управление неуспевающими студентами
ЧАТТ-8.3-01-2015	
ДП СМК	Корректирующие и предупреждение действия
ЧАТТ-8.5-01-2015	

10 Разработчики образовательной программы

Организация-разработчик: государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Челябинский автотранспортный техникум».

Разработчики:

Горбачева В.А., старший методист ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;

Лебедева Е.В., заместитель директора по учебной работе ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;

Котомцева И.П., преподаватель ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»;



Дополнительное профессиональное образование.
Дополнительная профессиональная программа повышения
квалификации
«Особенности реализации процесса продаж транспортных средств»

ДПО ППК
М2.08-2020

Лист 11
Листов 11

Лист согласования

Разработал / составил

Заместитель директора
по учебной работе

Е.В. Лебедева

Старший методист

В.А. Горбачева

Преподаватель

И.П.Котомцева

Согласовано

Представитель работодателя

Президент ассоциации

Челябинских автомобильных дилеров

А.Д. Рулевский

Разрешил к применению

Директор ГБПОУ «ЧАТТ»

Е.П. Гонтарев



государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»



УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации
«Особенности реализации процесса продаж транспортных средств»

Индекс	Наименование циклов, дисциплин, профессиональных модулей, междисциплинарных курсов, практик, учебных элементов	Учебная нагрузка обучающихся					Объем образовательной нагрузки, предусматривающей ЭО, ДО *	Формы промежуточной аттестации
		Объем образовательной нагрузки	Самостоятельная работа	обязательные занятия				
				Всего	в том числе			
			теоретическое обучение		практические занятия			
УЭ.00	Учебные элементы	32	4	28	20	8	20 / 8	
УЭ.01	Формирование клиентской базы	5	1	4	4	-	4 / -	зачет
УЭ.02	Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий	6	-	6	4	2	4 / 2	зачет
УЭ.03	Обеспечение выполнения договорных обязательств	4	2	2	2	-	2 / -	зачет
УЭ.04	Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента	6	-	6	4	2	4 / 2	зачет
УЭ.05	Обеспечение соблюдения стандартов организации	4	-	4	2	2	2 / 2	зачет
УЭ.06	Обеспечение выполнения плана продаж	7	1	6	4	2	4 / 2	зачет
ИА.00	Итоговая аттестация	2	-	2	-	2	-	
ИА.01	Экзамен	2	-	2	-	2	-	
	Итого:	34	4	30	20	10	20 / 8	

Примечание –

* – графа «Объем образовательной нагрузки, предусматривающей ЭО, ДОТ *» включает в числителе объем часов, предусматривающий применение электронного обучения (ЭО), дистанционных образовательных технологий (ДОТ), по теоретическому обучению; в знаменателе – по выполнению практических работ.

Рассмотрено на заседании
Педагогического совета ГБПОУ «ЧАТТ»
Протокол от 20.04.2020 № 07



государственное бюджетное
 профессиональное образовательное учреждение
 «Челябинский автотранспортный техникум»



Календарный учебный график
по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации
«Особенности реализации процесса продаж транспортных средств»

Индекс	Наименование учебных элементов	Виды учебной нагрузки	Номер календарных недель						Всего часов
			1						
			Календарный учебный день						
			1	2	3	4	5	6	
УЭ.00	Учебные элементы	обяз.уч.	6	6	6	6	4	0	28
		сам.р.о.	1	2	0	0	1	0	4
УЭ.01	Формирование клиентской базы	обяз.уч.	4						4
		сам.р.о.	1						1
УЭ.02	Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий	обяз.уч.	2	4					6
		сам.р.о.							0
УЭ.03	Обеспечение выполнения договорных обязательств	обяз.уч.		2					2
		сам.р.о.		2					2
УЭ.04	Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента	обяз.уч.			6				6
		сам.р.о.							0
УЭ.05	Обеспечение соблюдения стандартов организации	обяз.уч.				4			4
		сам.р.о.							0
УЭ.06	Обеспечение выполнения плана продаж	обяз.уч.				2	4		6
		сам.р.о.					1		1
ИА.00	Итоговая аттестация		0	0	0	0	0	2	2
ИА.01	Экзамен							2	2
Всего час. обязательной учебной нагрузки			6	6	6	6	4	0	28
Всего час. самостоятельной работы студентов			1	2	0	0	1	0	4
Всего учебных часов в день			7	8	6	6	5	2	34



государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ПРОГРАММЕ**

«ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПРОДАЖ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ»

Челябинск 2020

Организация разработчик: государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Челябинский автотранспортный техникум».

Разработчики:

Лебедева Е.В., заместитель директора по учебной работе ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум».

Котомцева И.П.- преподаватель ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум».

Рассмотрена на заседании предметно-цикловой комиссии №6 (протокол от 05.02.2020 №6)

Одобрена и рекомендована Методическим советом (протокол от 06.04.2020 №8)

Утверждена Педагогическим советом ГБПОУ «ЧАТТ» (протокол от 20.04.2020 №7)

Содержание

1	Паспорт программы	3
2	Структура и содержание программы.....	4
3	Условия реализации программы.....	13
4	Контроль и оценка результатов освоения программы.....	14

1 Паспорт рабочей программы курса «Особенности реализации процесса продаж транспортных средств»

1.1 Область применения рабочей программы курса

Рабочая программа курса является частью дополнительной профессиональной программы повышения квалификации по направлению «Особенности реализации процесса продаж транспортных средств», реализуемой в ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум».

1.2 Требования к результатам освоения курса

В результате освоения курса обучающийся должен освоить вид профессиональной деятельности:

- особенности реализации процесса продаж материального товара (транспортные средства, узлы, агрегата, запасные части, расходные материалы, покрышки и диски).

Выпускник должен обладать профессиональными компетенциями:

ПК 1 Выполнять работы по продаже материальных товаров автоиндустрии.

В результате освоения программы обучающийся должен уметь:

- формировать клиентскую базу;
- проводить Презентации товара автоиндустрии;
- вести переговоры с клиентом;
- решать спорные ситуации;

В результате освоения программы обучающийся должен знать:

- источники клиентов;
- закон «Защита прав потребителя»;
- планирование и прогнозирование продаж.

1.3 Количество часов на освоение рабочей программы курса:

объем образовательной нагрузки обучающегося – 32 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 28 часов,
самостоятельной работы обучающегося – 4 часа.

2 Структура и содержание курса

2.1 Объем курса и виды работы

Вид учебной работы	Количество часов
Объем образовательной нагрузки	32
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	28
в том числе:	
теоретические занятия	20
практические занятия	8
Самостоятельная работа обучающегося	4
в том числе:	
работа с различными информационными источниками	
Промежуточная аттестация	зачет
Итоговая аттестация (экзамен)	2

2.2 Распределение объема времени по программе курса

Наименование учебного элемента программы	Виды учебной работы				
	Теоретические занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Объем образовательной нагрузки, предусматривающей ЭО, ДО *	Всего
УЭ.01 Формирование клиентской базы	4	-	1	4/-	5
УЭ.02 Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий	4	2	-	6/-	6
УЭ.03 Обеспечение выполнения договорных обязательств	2	-	2	2/-	4
УЭ.04 Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента	4	2	-	6/-	6
УЭ.05 Обеспечение соблюдения стандартов организации	2	2	-	4/-	4
УЭ.06 Обеспечение выполнения плана продаж	4	2	1	6/-	7
Итого	20	8	4	28/-	32
Примечание – * – графа «Объем образовательной нагрузки, предусматривающей ЭО, ДОТ *» включает в числителе объем часов, предусматривающий применение электронного обучения (ЭО), дистанционных образовательных технологий (ДОТ), по теоретическому обучению; в знаменателе – по выполнению практических работ.					

2.3 Тематический план и содержание программы «Особенности реализации процесса продаж транспортных средств»

Наименование учебных элементов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающегося	Объем часов
УЭ.01 Формирование клиентской базы		5
Тема 1.1 Формирование клиентской базы	Содержание учебного материала	4
	1 Потребности современного рынка автоиндустрии. Характеристика метода «воронка продаж», его роль в управлении продажами. Критерии SMART в управлении продажами. Схема презентации товара AIDA	
	2 Источники поиска клиентов. Особенности и условия использования каждого источника	
	Самостоятельная работа обучающихся	1
Подбор материала и презентация состояния современного рынка автоиндустрии		
Промежуточная аттестация		зачет
УЭ.02 Ведение преддоговорной работы и предпродажных мероприятий		6
Тема 2.1 Предпродажные мероприятия	Содержание учебного материала	4
	1 Работа с потенциальными клиентами. Ведение работы для заключения сделки. Условия и предпродажные мероприятия на рынке автоиндустрии. Предоставление услуг для заключения сделки	
	2 Документация для заключения сделки продажи.	
	Практические занятия	2
Заполнение бланка договора продаж		
Промежуточная аттестация		зачет
УЭ.03 Обеспечение выполнения договорных обязательств		4
Тема 3.1 Обеспечение выполнения договорных обязательств	Содержание учебного материала	2
	1 Разделы договора продаж. Основные и дополнительные условия договора	
	2 Дополнительные услуги при продаже транспортных средств.. Стимулирующие программы	
	Самостоятельная работа обучающихся	2
Изучение видов стимулирующих программ		
Промежуточная аттестация		зачет

Наименование учебных элементов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающегося	Объем часов
УЭ.04 Послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиента		6
Тема 4.1 Информационное сопровождение клиента	Содержание учебного материала	4
	1 Элементы послепродажного сервиса. Особенности и условия. Информационное сопровождение клиента	
	2 Работа с возражениями. Методы и их особенности.	
	Практическое занятие	2
	Ведение телефонных разговоров	
Составление ответа на запросы клиента		
Промежуточная аттестация		зачет
УЭ.05 Обеспечение соблюдения стандартов организации		4
Тема 5.1 Соблюдения стандартов организации	Содержание учебного материала	2
	1 Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.12.2020) "О защите прав потребителей". Особенности защиты продавца. Особенности защиты покупателя	
	Практическое занятие	2
	Работа с разделами Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.12.2020) "О защите прав потребителей"	
Промежуточная аттестация		зачет
УЭ06 Обеспечение выполнения плана продаж		7
Тема 6.1 Выполнение плана продаж	Содержание учебного материала	4
	1 План продаж. Разделы плана продаж. Разработка плана продаж. Внутренний и внешний контроль за процессом продаж. Мониторинг продаж.	
	2 Мотивация сотрудников отдела продаж	
	Практическое занятие	2
	Разработать мотивацию отдельных сотрудников	
	Самостоятельная работа обучающихся	1
Презентация действующих программ мотивации		
Промежуточная аттестация		зачет
	Всего	32

3 Условия реализации курса

3.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация курса осуществляется в кабинетах и мастерских:

- **кабинеты:** Технология технического обслуживания автомобилей;
- **мастерские:** Мастерская № 2. Обслуживание грузовой техники, Мастерская № 1

Ремонт и обслуживание легкового автомобиля.

б) Перечень оборудования учебных кабинетов:

б) Перечень оборудования учебных кабинетов:

- 1 Технология технического обслуживания автомобилей
 - рабочее место преподавателя;
 - посадочные места по количеству обучающихся;
 - комплект учебно-методической документации;
 - плакаты по технологии технического обслуживания и текущего ремонта автомобилей;
 - техническая документация;
 - приспособления.
 - компьютер с лицензионным программным обеспечением;
 - мультимедиапроектор;
 - принтер;
 - локальная вычислительная сеть с выходом в интернет.

в) Перечень оборудования мастерских

- 1 **Мастерская № 1. Ремонт и обслуживание легковых автомобилей**
 - рабочие места по количеству обучающихся;
 - рабочее место преподавателя;
 - ДВС;
 - КПП;
 - тележка инструментальная;
 - верстак;
 - инструмент и приспособления;
 - автомобиль легковой;
 - подъёмник автомобильный;
 - установка для прокачки тормозной системы;
 - зарядное устройство 12v;
 - ПК.

Оборудование **мастерской № 2. Обслуживание грузовой техники**

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- двигатель грузового автомобиля (евро 4);
- КПП грузового автомобиля;
- верстак;
- тележка инструментальная;
- кантователь;
- пресс гидравлический;
- инструмент и приспособления;
- автомобиль грузовой;
- система удаления выхлопных газов;
- диагностический сканер;
- пресс гидравлический;
- люфтомер;
- тележка для снятия колес грузовых автомобилей;
- стойка гидравлическая;
- домкрат гидравлический;

- верстак;
- тележка инструментальная;
- установка для прокачки тормозной системы;
- набор автоэлектрика;
- ПК.

3.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

- 1) Бачурин А.А ; Маркетинг на автомобильном транспорте М.АСАДЕМА,2018
- 2) 1000 идей для продажи М. РИП-Холдинг , 2020;
- 3) Асланов Т. Арифметика продаж. Руководство по управлению продавцами , М. , 2017;
- 4) Стуканов В.А. Сервисное обслуживание автомобильного транспорта : учебное пособие В.А. Стуканов. – Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА – М, 2020. – 207 с. – (Среднее профессиональное образование).

Дополнительные источники:

- 1) Бланк И. А Торговый менеджмент. М. Эльга, Ника-Центр, 2017.
- 2) Зорин И. Как трудного клиента сделать счастливым. Правила, приемы и техники работы М. Феникс , 2016.

4 Контроль и оценка результатов освоения курса

Контроль и оценка результатов освоения курса осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения: - формировать клиентскую базу; - проводить Презентации товара автоиндустрии; - вести переговоры с клиентом; - решать спорные ситуации;	Текущий контроль: - самостоятельная работа; Промежуточный контроль: - тестирование, - практические занятия;
Знания: - источники клиентов; - закон «Защита прав потребителя» - планирование и прогнозирование продаж.	Итоговый контроль: - экзамен.

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 1**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Информационное сопровождение клиента при продаже.
- 2 Мотивация сотрудников отдела продаж.

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 2**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Элементы послепродажного сервиса. Особенности и условия.
- 2 Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.12.2020) "О защите прав потребителей"

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 3**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Стимулирующие программы: материальные и нематериальные.
- 2 Работа с возражениями. Методы и их особенности..

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 4**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Дополнительные услуги при продаже транспортных средств.
- 2 Разделы договора продаж.

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 5**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Основные и дополнительные условия договора продаж.
- 2 Источники поиска клиентов. Особенности и условия использования каждого источника.

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 6**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Разделы договора продаж.
- 2 Мотивация сотрудников отдела продаж.

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 7**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Потребности современного рынка автоиндустрии.
- 2 Мониторинг продаж.

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 8**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Условия и предпродажные мероприятия на рынке автоиндустрии.
- 2 Внутренний и внешний контроль за процессом продаж.

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 9**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Ведение работы для заключения сделки..
- 2 Разработка плана продаж.

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 10**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Методы работы с потенциальными клиентами.
- 2 План продаж. Разделы плана продаж.

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 11**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Источники поиска клиентов. Особенности и условия использования каждого источника.
- 2 Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.12.2020) "О защите прав потребителей". Особенности защиты покупателя.

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 12**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Схема презентации товара AIDA.
- 2 Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.12.2020) "О защите прав потребителей". Особенности защиты продавца

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 13**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Критерии SMART в управлении продажами..
- 2 Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.12.2020) "О защите прав потребителей"

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07

государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по УР
_____ Е.В.Лебедева
_____ 2020 г.

**Итоговая аттестация
Экзаменационный билет № 14**

Дополнительная профессиональная программа программа повышения квалификации
Наименование программы Особенности реализации процесса продаж транспортных средств

Вопросы:

- 1 Характеристика метода «воронка продаж», его роль в управлении продажами.
- 2 Работа с возражениями. Методы и их особенности.

Рассмотрено на заседании ПЦК-6
Протокол от 20.04.2020 № 07



государственное бюджетное
образовательное профессиональное учреждение
«Челябинский автотранспортный техникум»
(ГБПОУ «ЧАТТ»)

УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБПОУ «ЧАТТ»
_____ Е.П.Гонтарев
_____ 20 г.

П Р О Г Р А М М А

итоговой аттестации по дополнительной профессиональной программе повышения
квалификации

«Особенности реализации процесса продаж транспортных средств»

Челябинск 2020

- 1 РАЗРАБОТАН Рабочей группой ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»
- 2 ВНЕСЕН Советом ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум»
- 3 ПРИНЯТ Педагогическим советом ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум» (протокол от 20.04.2020 № 07)
- 4 Решением Педагогического совета ГБПОУ «ЧАТТ» от 20.04.2020 (протокол от 20.04.2020 № 07) и приказом от 20.04.2020 № 101-к введена в действие с 20.04.2020

Содержание

1	Общие положения.....	3
2	Нормативная база и методическая база.....	3
3	Форма проведения итоговой аттестации.....	3
4	Объем времени на подготовку и проведение, сроки проведения итоговой аттестации.....	4
5	Процедура проведения итоговой аттестации.....	4
7	Лист согласования.....	7

1 Общие положения

Программа итоговой аттестации является частью дополнительной профессиональной программы повышения «Особенности реализации процесса продаж транспортных средств».

Программа итоговой аттестации разработана преподавателями предметно-цикловой комиссии № 6 «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта», проект которой рассмотрен на заседании Педагогического совета ГБПОУ «Челябинский автотранспортный техникум» с участием председателя экзаменационной комиссии.

Ознакомление обучающихся с Программой итоговой аттестации должно быть осуществлено на собраниях учебных групп.

В программе указаны: форма проведения итоговой аттестации, объем времени на проведение, сроки проведения итоговой аттестации, условия подготовки и процедура проведения, критерии оценки.

К итоговой аттестации допускается обучающийся, выполнивший учебный план или индивидуальный учебный план по осваиваемой программе.

2 Нормативная база и методическая база

2.1 Нормативная база:

- Закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- [Приказ Министерства образования и науки РФ от 1 июля 2013 г. N 499 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам"](#);

2.2 Методическая база:

- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 22 января 2015 г. N ДЛ-1/05вн "Об утверждении Методических рекомендаций по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов";

- [Письмо Министерства образования и науки РФ от 30 марта 2015 г. № АК-821/06 «О направлении методических рекомендаций по итоговой аттестации слушателей»](#).

3 Форма проведения итоговой аттестации

Формой итоговой аттестации по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации «Особенности реализации процесса продаж транспортных средств» является экзамен, проводимый в устном формате.

4 Объем времени и сроки проведения итоговой аттестации

Итоговая аттестация проводится после освоения программы обучающимся. Объем времени на проведение итоговой аттестации определен учебным планом и составляет **два часа**.

5 Процедура проведения итоговой аттестации

5.1 Формирование экзаменационной комиссии

Для проведения итоговой аттестации формируется экзаменационная комиссия, состав, место и время работы которой определяется и утверждается приказом директора. Председателем комиссии назначается представитель работодателя. Количество человек в комиссии, включая председателя должно быть не менее трех.

5.2 Процедура проведения итоговой аттестации

Итоговая аттестация проводится в форме экзамена. Обучающимся и лицам, привлекаемым к итоговой аттестации, во время ее проведения запрещается иметь при себе и использовать средства связи.

Расписание проведения итоговой аттестации утверждается директором и доводится до сведения обучающихся.

Допуск обучающихся к итоговой аттестации осуществляется при условии выполнения учебного плана в полном объеме и утверждается приказом.

5.3 Оценочные материалы и задания

5.3.1 Оценочные материалы по проведению междисциплинарного экзамена

Оценочные материалы по проведению экзамена включают перечень вопросов и заданий для подготовки к экзамену:

- 1 Потребности современного рынка автоиндустрии.
- 2 Характеристика метода «воронка продаж», его роль в управлении продажами
- 3 Критерии SMART в управлении продажами.
- 4 Схема презентации товара AIDA
- 5 Источники поиска клиентов. Особенности и условия использования каждого источника
- 6 Работа с потенциальными клиентами.
- 7 Ведение работы для заключения сделки.
- 8 Условия и предпродажные мероприятия на рынке автоиндустрии
- 9 Предоставление услуг для заключения сделки при продаже транспортного средства
- 10 Документация для заключения сделки продажи
- 11 Разделы договора продаж.
- 12 Основные и дополнительные условия договора продаж
- 13 Дополнительные услуги при продаже транспортных средств.
- 14 Стимулирующие программы при продаже транспортных средств
- 15 Элементы послепродажного сервиса. Особенности и условия
- 16 Информационное сопровождение клиента
- 17 Работа с возражениями. Методы и их особенности.
- 18 Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.12.2020) "О защите прав потребителей"
- 19 Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.12.2020) "О защите прав потребителей". Особенности защиты продавца
- 20 Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.12.2020) "О защите прав потребителей". Особенности защиты покупателя
- 21 План продаж. Разделы плана продаж
- 22 Внутренний и внешний контроль за процессом продаж.
- 23 Мониторинг продаж.
- 24 Мотивация сотрудников отдела продаж

и комплект билетов, с содержанием которых обучающихся не знакомят до экзаменов.

5.4 Критерии оценки за экзамен

Результаты итоговой аттестации определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" по результатам выполнения двух заданий – теоретического и практического.

Результаты итоговой аттестации объявляются в тот же день после оформления в установленном порядке протоколов заседаний экзаменационных комиссий.

Оценка "5" ставится, если обучающийся:

- полно излагает изученный материал, даёт правильное определение основных понятий;
- обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры;

- излагает материал последовательно и правильно.

Оценка "4" ставится, если обучающийся:

- даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки "5", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности излагаемого.

Оценка "3" ставится, если обучающийся:

- излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;

- излагает материал непоследовательно.

Оценка "2" ставится, если обучающийся:

- обнаруживает незнание материала по соответствующему вопросу;

- допускает грубые ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Лист согласования

Авторы-составители:

Заместитель директора по учебной работе

Е.В. Лебедева

Старший методист

В.А. Горбачева

Преподаватель

И.П. Котомцева

Согласовано:

Председатель
экзаменационной комиссии

А.Д. Рулевский

Разрешил к применению

Директор

Е. П. Гонтарев