

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ЗСК ГЛАССПРОМ»

141326, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. СЕРГИЕВ ПОСАД, С. БУЖАНИНОВО, УЛ. ПОЛЕВАЯ, Д. 35
ОГРН: 1075038009606, ИНН: 5042093207, КПП: 504201001

УТВЕРЖДАЮ

Директор

ООО «ЗСК ГЛАССПРОМ»

 А.В. Соколов

«1» апреля 2025 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА -
ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«Специалист по продаже светопрозрачных конструкций»**

Сергиев Посад, 2025 г.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Назначение программы

Дополнительная профессиональная программа - программа повышения квалификации (далее Программа) «Специалист по продаже светопрозрачных конструкций» разработана специалистами Общества с ограниченной ответственностью «ЗСК ГЛАССПРОМ» (далее — ООО «ЗСК ГЛАССПРОМ»).

Программа регламентирует цели, планируемые результаты, содержание, условия технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки слушателей и включает в себя: учебный план, фонды оценочных средств, формы контроля знаний и требования к его проведению, календарный учебный график и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки слушателей.

1.2. Нормативные документы, регламентирующие разработку дополнительной общеобразовательной программы – дополнительной общеразвивающей программы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

2. Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 № 499 (ред. от 15.11.2013) "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам".

3. Профессиональный стандарт «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29 сентября 2020 года № 679.

4. Постановление Правительства РФ от 11.10.2023 г. № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».

2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

2.1. **Цель программы:** приобретение слушателем новых компетенций и трудовых функций, знаний и практических навыков для деятельности, направленной на повышение уровня продаж, развития умений, необходимых для совершения продаж.

Задачи программы:

- формирование знаний по технологии продаж
- формирование умений совершать продажи под потребности клиентов.

2.2. Требования к слушателю

Лица, имеющие или получающие среднее профессиональное или высшее образование.

Возраст слушателей: 18 лет и старше.

2.3. Срок освоения

Нормативный срок освоения программы – 4 недели.

2.4. **Трудоемкость** Объем образовательной программы составляет 20 академических часов.

2.5. **Специалист должен обладать общими компетенциями (ОК), включающими способности:**

- понимать сущность и социальную значимость своей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;
- организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;
- принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность;
- осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;
- работать самостоятельно и в коллективе, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;
- ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности;
- развивать культуру межличностного общения, устанавливать контакты с учетом межкультурных и этнических различий.

2.6. Специалист должен обладать профессиональными компетенциями (ПК), соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

- Поиск новых клиентов товаров/услуг
- Сбор необходимых потребностей и информации при обращении клиента и в работе по
- привлечении новых клиентов
- Ведение клиентской базы
- Ведение деловой переписки с клиентами
- Проведение переговоров с клиентами
- Использовать технологию продаж в процессе переговоров с клиентами
- Выявление потребностей клиента в процессе ведения переговоров
- Проявление клиентоориентированности

2.7. Планируемые результаты обучения по итогам освоения программы

В результате обучения слушатели должны будут овладеть следующими знаниями, умениями и навыками:

Знать:

- Продукты и материалы:
 - Понимание того, что такое ПВХ-окна и их особенности.
 - Знакомство с профилями ПВХ Kaleva, включая премиальные модели.
 - Свойства алюминия как материала для остекления.
 - Конструкции окон и дверей на базе алюминиевых профильных систем.
 - Типы стекла (стандартное) и степень термоизоляции дверных конструкций.
 - Декор светопрозрачных конструкций (витражи).
 - Подоконники как элемент интерьера.
- Основные принципы продаж
 - Основные этапы сделки в продажах (открытие, презентация, работа с возражениями).
 - Типология клиентов и стратегии взаимодействия с ними.

Уметь:

- Презентовать продукты:
 - Эффективно презентовать характеристики ПВХ окон Kaleva и алюминиевых профильных систем для остекления.

- Объяснять преимущества каждого материала в зависимости от потребностей клиента.
- Работать с клиентами:
 - Устанавливать доверительные отношения с потенциальными покупателями через эмоциональный интеллект в переговорах.
 - Определять потребности клиентов по конкретным продуктам или решениям (например, фурнитура Futuruss).
- Завершать сделки:
 - Применять техники завершения сделок без значительных уступок по цене

Владеть:

- Инструментами продаж:
 - Использование различных каналов коммуникации для эффективного взаимодействия с клиентами (звонки, чаты).
 - Создание убедительных коммерческих предложений на основе выявленных потребностей.
 - Владение навыками работы со сложными возражениями клиентов по цене или качеству продукта.

3. СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

3.1. Учебный план

№ п/п	Наименование разделов	Всего, час.	В том числе			Форма контроля
			самостоятельная работа	Работа на образовательной платформе		
				лекции	практические занятия	
1.	Модуль 1. ПВХ окна и двери	1	-	1	-	-
1.1.	Что такое ПВХ-окно	1	-	1	-	-
2.	Модуль 2. Профильные системы ПВХ Kaleva	4	-	4	-	-
2.1.	Профильные системы ПВХ Kaleva	2	-	2	-	-
2.2.	Премиальные модели ПВХ Kaleva	2	-	2	-	-
3.	Модуль 3. Алюминиевые профильные системы	5	-	5	-	-
3.1.	Что такое алюминий и почему стоит выбрать этот материал для остекления?	1	-	1	-	-
3.2.	Окна на базе алюминиевых профильных систем	2	-	2	-	-
3.3.	Двери на базе алюминиевых профильных систем	2	-	2	-	-
4.	Модуль 4. Термоизоляция дверных конструкций	4	-	4	-	-

4.1.	Степень термоизоляции дверных конструкций	2	-	2	-	-
5.	Модуль 5. Стекло	2	-	2		
5.1.	Стекло стандартное	2	-	1	-	-
5.2.	Стекло специальное	2	-	1	-	-
6.	Модуль 6. Продажи	2	-	2	-	-
6.1.	Основы профессиональных продаж	2	-	2	-	-
7.	Модуль 7. Комплектующие для окон	1	-	1	-	-
7.1.	Фурнитура Futuruss	1	-	1	-	-
	Промежуточная аттестация	1	-	-	1	тестирование
	Итого:	20				

3.2. Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе	
			лекции	практич. занятия
1	2	3	4	5
1.	Модуль 1. ПВХ окна и двери	1	1	-
1.1.	Что такое ПВХ-окно	1	1	-
2.	Модуль 2. Профильные системы ПВХ Kaleva	4	4	-
2.1.	Профильные системы ПВХ Kaleva	2	2	-
2.2.	Премиальные модели ПВХ Kaleva	2	2	-
3.	Модуль 3. Алюминиевые профильные системы	5	5	-
3.1.	Что такое алюминий?	1	1	-
3.2.	Окна на базе алюминиевых профильных систем	2	2	-
3.3.	Двери на базе алюминиевых профильных систем	2	2	-
4.	Модуль 4. Термоизоляция дверных конструкций	4	4	-
4.1.	Степень термоизоляции дверных конструкций	2	2	-
5.	Модуль 5. Стекло	2	2	-
5.1.	Стекло стандартное	2	2	-
5.2.	Стекло специальное	2	2	-
6.	Модуль 6. Продажи	2	2	-
6.1.	Основы профессиональных продаж	2	2	-
7.	Модуль 7. Комплектующие для окон	1	1	-
7.1.	Фурнитура Futuruss	1	1	-
	Промежуточная аттестация	1	-	1
	Итого:	20		

3.3. Календарный учебный график

Календарный учебный график формируется при осуществлении обучения в течение всего календарного года. По мере набора групп слушателей по программе составляется календарный график, учитывающий объемы лекций, практики, самоподготовки.

Темы/недели	1	2	3	4
Модуль 1. ПВХ окна и двери				
Модуль 2. Профильные системы ПВХ Kaleva				
Модуль 3. Алюминиевые профильные системы				
Модуль 4. Термоизоляция дверных конструкций				
Модуль 5. Стекло				
Модуль 6. Продажи				
Модуль 7. Комплектующие для окон				
Итоговая аттестация				

4. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ ПРЕДМЕТОВ, КУРСОВ, ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЕЙ)

Модуль 1. Что такое ПВХ окно

- Что такое ПВХ окно

Понятие окно, Устройство окна, Понятие оконный блок, Устройство оконного блока, Рама, Створка, Фурнитура, Стеклопакет, Армирующий профиль, Уплотнители, Импост, Штульп и др.

Модуль 2. Профильные системы ПВХ Kaleva

- Профильные системы ПВХ Kaleva

1. Kaleva Profi
2. Kaleva Standart
3. Kaleva Design
4. Kaleva Design Plus
5. Kaleva Design 82 и Kaleva Design 82 Plus

- Премиальные модели ПВХ Kaleva

1. Kaleva Titan
2. Kaleva Titan Plus
3. Kaleva Vario
4. Kaleva Combo Vario
5. Kaleva Combo Vario Plus
6. Kaleva Space
7. Kaleva Combo Space
8. Kaleva Combo Space Plus

Модуль 3. Алюминиевые профильные системы

- Что такое алюминий и почему стоит выбрать этот материал для остекления?

Легкость и прозрачность, Разнообразие и дизайн, Долговечность, Экологичность, Технология гибки профиля, Порошковая окраска, Ламинация, Сублимация, Анодирование и др.

- Окна на базе алюминиевых профильных систем

4 причины выбрать алюминиевые окна, Профиль как основа окна, KALEVA ALUVET COLD WINDOW (CW), Сечения профилей Kaleva Aluvet CW, Чертежи узлов Kaleva Aluvet CW, KALEVA ALUVET PUBLIC WINDOW (PW), Сечения профилей Kaleva Aluvet PW, Чертежи узлов Kaleva Aluvet PW, KALEVA ALUVET ST71 Окно, Сечения профилей Kaleva Aluvet ST71, Чертежи узлов Kaleva Aluvet ST71, Фурнитура и ее роль в теплоизоляции и др.

- Двери на базе алюминиевых профильных систем

5 причин выбрать алюминиевые двери, Отличия алюминиевых входных дверей от металлических, Конструктивные особенности дверного профиля, Чем отличается дверной профиль от оконного, Защита низа двери, Z и T-створки: как отличить и где используются, Дверные пороги: какие бывают и где используются, Профиль и его роль в теплоизоляции двери, Фурнитура и ее роль в теплоизоляции, Дверные петли и др.

Модуль 4. Термоизоляция дверных конструкций

- Степень термоизоляции дверных конструкций

Введение

Варианты исполнения порога входных дверей

Термоизоляция дверей

Модуль 5. Стекло

- Стекло стандартное

1. Введение и общие сведения

2. Стандартное флоат-стекло M1

3. Терминология

- Стекло специальное

1. Стекла с мягким и твердым напылением

2. Стекла LartaHome Therm и LartaPro Premium T

3. Мультифункциональные стекла LartaHome Solar и LartaHome Balance

4. Стекла полупросветленные

5. Smart-стекло

Модуль 6. Продажи

- Основы профессиональных продаж

Установка контакта, выявление потребностей, презентация решения, работа с возражениями, завершение сделки

Модуль 7. Комплектующие для окон

- Фурнитура FUTURUSS

Производство фурнитуры (сырьевой цех, цех проката, цех автоматической сборки, работа ОТК, упаковка), преимущества системы FUTURUSS, элементы и опции системы, оконная фурнитура, концепция взломоустойчивых элементов, типы открывания, допустимые размеры створок, система запирания

5. СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

5.1. Формы контроля знаний и требования к его проведению

Объектами оценивания выступают:

- степень освоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной

работы, активность на занятиях.

Текущий контроль знаний проводится на протяжении всего обучения и включает в себя контроль за учебной работой слушателей и проверку качества знаний и умений, которыми слушатели овладели на определенном этапе обучения. Текущий контроль знаний проводится посредством выполнения проверочного тестирования на протяжении всего обучения по программе.

Итоговая аттестация — процедура, проводимая с целью установления уровня знаний слушателей с учетом прогнозируемых результатов обучения и требований к результатам освоения образовательной программы. Итоговая аттестация слушателей осуществляется в форме зачета посредством тестирования и должна выявить теоретическую и практическую подготовку слушателя.

Слушатель допускается к итоговой аттестации после изучения дисциплин Программы в объеме, предусмотренном для самостоятельных занятий и занятий на образовательной онлайн-платформе, и после сдачи тестов промежуточной аттестации.

Лицам, успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

Для проведения промежуточной и итоговой аттестации Программы разработан фонд оценочных средств, который включает типовые задания, тесты и методы контроля, позволяющие оценить знания, умения и уровень приобретенных знаний и умений.

5.2. Критерии оценки знаний слушателей

Знания	Умения	Навыки
<u>Знать:</u> – Понимание ПВХ-окон и их особенностей – Знакомство с профилями ПВХ Kaleva – Свойства алюминия для остекления – Конструкции окон и дверей на базе алюминиевых профильных систем – Типы стекла и степень термоизоляции дверных конструкций – Декор светопрозрачных конструкций (витражи) – Подоконники как элемент интерьера – Основные этапы сделки в продажах (открытие, презентация, работа с возражениями) – Типология клиентов и стратегии взаимодействия с ними	<u>Уметь:</u> – Эффективно презентовать характеристики продуктов Kaleva и алюминиевых профильных систем для остекления. – Объяснять преимущества каждого материала в зависимости от потребностей клиента. – Устанавливать доверительные отношения с потенциальными покупателями через эмоциональный интеллект в переговорах. – Определять потребности клиентов по конкретным продуктам или решениям.	<u>Владеть:</u> – Применять техники завершения сделок без значительных уступок по цене. – Использование различных каналов коммуникации для эффективного взаимодействия с клиентами (звонки, чаты). – Создание убедительных коммерческих предложений на основе выявленных потребностей. – Владение навыками работы со сложными возражениями клиентов по цене или качеству продукта.

Критерии оценки аттестации – зачета:

1. Оценка «Зачтено» выставляется слушателю, продемонстрировавшему твердое и всестороннее знание материала, умение применять полученные в рамках занятий практические

навыки и умения. Достижения за период обучения и результаты текущей аттестации демонстрировали отличный уровень знаний и умений слушателей. Не менее 80% правильных ответов при решении тестов.

2. Оценка «Не зачтено» выставляется слушателю, который в недостаточной мере овладел теоретическим материалом по дисциплине, допустил ряд грубых ошибок при выполнении практических заданий, а также не выполнил требования, предъявляемых к промежуточной аттестации. Достижения за период обучения и результаты текущей аттестации демонстрировали неудовлетворительный уровень знаний и умений слушателя. Менее 80% правильных ответов при решении тестов.

5.3. Фонд оценочных средств

Вопросы к тестированию

1. Какие профили VEKA имеют толщину внешней стенки 3 мм и соответствуют классу А по ГОСТ 30673-2013?
 - A. все профили, выпускаемые под маркой VEKA
 - B. VEKA SOFTLINE и SOFTLINE 82
 - C. VEKA SOFTLINE 82
2. Заполнение какой толщины можно устанавливать в створку VEKA EUROLINE 58?
 - A. стекло 4-5 мм, стеклопакеты 24 мм и 32 мм
 - B. стеклопакеты 24 мм, 32 мм и 36 мм
 - C. стеклопакеты 32 мм и 36 мм
3. Можно ли изготовить балконную дверь с двусторонней ручкой на базе систем VEKA?
 - A. можно
 - B. нельзя
 - C. можно, кроме SOFTLINE 82
4. Стеклопакеты какой толщины можно устанавливать в стандартную створку VEKA SOFTLINE 70?
 - A. 24 мм, 32 мм и 40 мм
 - B. 24 мм и 32 мм
 - C. 24 мм, 32 мм и 36 мм
5. Сколько камер в профиле VEKA SOFTLINE 82?
 - A. 6 в створке, 7 в раме
 - B. 6 камер
 - C. 7 камер
6. Стеклопакеты какой толщины можно устанавливать в створку VEKA SOFTLINE 82?
 - A. 44 и 52 мм
 - B. 44 и 48 мм
 - C. 36 и 44 мм
7. Какой тип ламинации допустим при нанесении на окрашенный в массе профиль?
 - A. только двусторонняя
 - B. только односторонняя
 - C. допустима одно- и двусторонняя ламинация
8. Какого цвета уплотнитель применяется в системе VEKA EUROLINE?
 - A. черный и серый
 - B. только черный
 - C. черный и белый

9. В какой профильной системе VEKA имеется возможность изготовить входные двери?
- A. EUROLINE, SOFTLINE 70, SOFTLINE 82
 - B. VEKA EUROLINE и SOFTLINE 70
 - C. только VEKA SOFTLINE 82
10. В какой из указанных ПВХ-систем имеется шульп?
- A. EUROLINE, SOFTLINE 70, SOFTLINE 83
 - B. EUROLINE
 - C. SOFTLINE 70 и SOFTLINE 82
11. Можно ли в системе VEKA EUROLINE изготавливать конструкции арочной формы?
- A. можно
 - B. нельзя
 - C. можно только по согласованию
12. Возможна ли в системах Kaleva Profi, Kaleva Standart, Kaleva Design и Kaleva Design Plus установка замкнутого армирования в раму и импост?
- A. возможна во всех перечисленных системах
 - B. возможна во всех, кроме Kaleva Profi
 - C. возможна только в Kaleva Design и Kaleva Design Plus
13. Можно ли изготовить шульповые изделия в системах Kaleva Profi, Kaleva Standart, Kaleva Design и Kaleva Design Plus?
- A. можно во всех перечисленных системах
 - B. нельзя
 - C. можно во всех, кроме Kaleva Profi
14. В какой системе Kaleva применяется фигурная створка с шириной 95,5 мм?
- A. Kaleva Design Plus
 - B. Kaleva Design
 - C. Kaleva Standart
15. Какой формы штапик устанавливается в системе Kaleva Profi?
- A. фигурный
 - B. прямой
 - C. возможен выбор – прямой или фигурный
16. Стеклопакет какой толщины устанавливается в системе Kaleva Design Plus?
- A. 50 и 58 мм
 - B. 44 и 54 мм
 - C. 40 и 54 мм
17. Стеклопакеты какой толщины устанавливаются в оконной створке системы Kaleva Design 82 Plus?
- A. 50, 58 и 66 мм
 - B. 44, 52 и 58 мм
 - C. 50 и 54 мм
18. Стеклопакеты какой толщины устанавливаются в оконной створке системы Kaleva Design 82?
- A. 24, 32 и 40 мм
 - B. 40 и 44 мм
 - C. 24, 36 и 44 мм
19. Можно ли в системах Kaleva Design 82 и Design 82 Plus выбрать разные цвета уплотнителя с внутренней и внешней стороны?
- A. можно в обеих системах
 - B. можно только в Kaleva Design 82 Plus
 - C. нельзя ни в одной из них

20. Стеклопакеты какой толщины устанавливаются в раме систем Kaleva Design 82 и Design 82 Plus?
- A. 24, 32 и 40 мм
 - B. 40 и 44 мм
 - C. 24, 36 и 44 мм
21. Возможно ли изготовление прямоугольных и арочных изделий в нижеперечисленных системах?
- A. невозможно ни в одной
 - B. Kaleva Titan и Titan Plus, Vario, Combo Vario, Combo Vario Plus
 - C. Kaleva Space, Combo Space, Combo Space Plus
22. В чем главная особенность системы Kaleva Space?
- A. вся лицевая поверхность створки (со стороны помещения) выполнена из единого стекла
 - B. округлая алюминиевая накладка на профиль с внешней стороны
 - C. фигурная алюминиевая накладка на профиль со стороны помещения
23. На базе каких профильных систем VEKA изготавливаются параллельно-сдвижные конструкции PSK и PS?
- A. EUROLINE 58 (64/75), SOFTLINE 70, SOFTLINE 82
 - B. только EUROLINE 58 (64/75)
 - C. SOFTLINE 70 и SOFTLINE 82
24. Какое максимальное число сдвижных створок может быть в конструкции PSK/PS?
- A. 2 створки
 - B. 4 створки
 - C. 3 створки
25. Чем принципиально отличаются параллельно-сдвижные системы PS и PSK?
- A. наличием режима «откинуто» (есть в PSK, нет в PS)
 - B. наличием режима проветривания (есть в PSK, нет в PS)
 - C. максимальной шириной рамы (4000 мм для PSK против 3500 мм для PS)
26. Каков максимальный вес створки в системе E-Slide?
- A. 200 кг
 - B. 100 кг
 - C. 250 кг
27. Какова максимальная ширина конструкции (в белом цвете) в системе E-Slide?
- A. 4000 мм
 - B. 3500 мм
 - C. 6500 мм
28. Какие алюминиевые профили имеют возможность окрашивания в разные цвета внутри и снаружи помещения?
- A. теплые холодные
 - B. оба типа профилей
29. Чем принципиально отличается «тёплый» алюминиевый профиль от «холодного»?
- A. комбинированной (составной) конструкцией с терморазрывом
 - B. увеличенной монтажной глубиной
 - C. возможностью установки широких стеклопакетов
30. Какие типы декорирования алюминиевых профилей применяются в компании?
- A. декорирование (сублимирование), порошковое окрашивание и ламинация
 - B. окрашивание, браширование, никелировка
 - C. анодирование, окрашивание и оксидирование

31. Конструкции какого типа можно делать на базе профильной системы Provedal P400 (аналог)?
- А. распашные и глухие
 - В. раздвижные и глухие
 - С. раздвижные и распашные
32. Какое ограничение действует для системы Provedal C640 и Kaleva Aluvet Cold Slide по высоте установки в многоэтажных зданиях?
- А. не выше 15 этажа
 - В. не выше 10 этажа
 - С. не выше 20 этажа
33. Какой тип декора алюминия позволяет имитировать на поверхности фактуру и рисунок природных материалов (дерева, камня и пр.)?
- А. декорирование (сублимирование) и ламинация
 - В. порошковое окрашивание
 - С. анодирование
34. Что влияет на степень термоизоляции «теплого» алюминиевого профиля?
- А. и то, и другое
 - В. конструкция термомоста (плоская пластинчатая или камерная)
 - С. ширина термомоста
35. Что обеспечивает повышенную термоизоляцию системам Kaleva Aluvet Home в сравнении с более простой «тёплой» системой Kaleva Aluvet Public?
- А. более широкий термомост
 - В. другая марка алюминиевого сплава и особое термозащитное покрытие профиля
 - С. увеличенное количество камер в профиле
36. Какие алюминиевые системы применяются в нашей компании для изготовления арочных окон?
- А. только Kaleva Aluvet Public и ST71
 - В. никакие
 - С. любые алюминиевые системы
37. Можно ли сделать «тёплую» конструкцию на базе профильной системы Kaleva Aluvet Cold?
- А. нельзя
 - В. можно
 - С. можно при установке стеклопакета
38. Какова ширина термомоста в профильной системе Kaleva Aluvet Public?
- А. 30 мм
 - В. 40 мм
 - С. 34 мм
39. Какова ширина термомоста в профильной системе Kaleva Aluvet ST71?
- А. 34 мм
 - В. 40 мм
 - С. 30 мм
40. Какие системы Kaleva Aluvet имеют возможность окрашивания в разные цвета внутри и снаружи помещения?
- А. все кроме Kaleva Aluvet Cold
 - В. Kaleva Aluvet Cold и Kaleva Aluvet Public
 - С. все системы Kaleva Aluvet
41. Какова ширина термомоста в профильной системе Kaleva Aluvet Home?

- A. 40 мм
 - B. 34 мм
 - C. 30 мм
42. В чем заключаются основные преимущества Kaleva Aluvet Cold Slide перед Provedal C640?
- A. всё перечисленное
 - B. увеличенная толщина профиля (1,2-1,7мм)
 - C. створки с пилонами и с большей шириной
43. Какое исполнение входной двери гарантирует высокую термоизоляцию?
- A. дверь с ПВХ-обвязкой и с рамным порогом
 - B. дверь с ПВХ-обвязкой с дверным алюминиевым порогом
 - C. дверь с многозапорным замком с дверным порогом
44. Может ли шульповая двустворчатая дверь обеспечить высокую термоизоляцию?
- A. дверь шульпового типа в принципе не может обеспечить термоизоляцию высокого уровня
 - B. может, если установлен многозапорный замок на активной створке
 - C. может, если применить профиль с повышенной энергоэффективностью и стеклопакет с И-стеклом
45. Какова рекомендованная зона установки энергосберегающего стекла в составе 2-камерного стеклопакета?
- A. первым стеклом со стороны помещения
 - B. первым стеклом со стороны улицы
 - C. средним стеклом
46. Что такое мультифункциональное стекло?
- A. стекло, обладающее функциями энергосбережения и солнцезащиты
 - B. стекло, сочетающее солнцезащиту и ударостойкость
 - C. энергосберегающее стекло с повышенной степенью светопропускания
47. Где следует располагать МФ-стекло в составе 2-камерного стеклопакета?
- A. только первым стеклом со стороны улицы
 - B. первым стеклом со стороны помещения
 - C. допустимы оба варианта
48. Какое стекло при разрушении рассыпается на травмобезопасные мелкие фракции?
- A. закаленное стекло
 - B. триплекс-стекло
 - C. термоупрочненное стекло
49. Какое стекло в составе стеклопакета наиболее эффективно с точки зрения шумозащиты?
- A. триплекс-стекло
 - B. закаленное стекло
 - C. мультифункциональное стекло
50. Как называют стекло с «твёрдым» пиролитическим напылением (на основе оксидов олова)?
- A. К-стекло
 - B. i-стекло
 - C. J-стекло
51. Может ли стекло LartaHome Solar подвергаться закаливанию?
- A. не может
 - B. может, если выбрать закаливаемую версию LartaHome Solar
 - C. может

52. В чем особенность мультифункционального стекла LartaHome Balance в сравнении со стеклом LartaHome Solar?
- А. более высокая светопропускающая способность
 - В. менее интенсивная солнцезащита, отсутствие исполнений с цветными оттенками
 - С. и то, и другое
53. Как обозначается расположение стекол в формуле стеклопакета?
- А. А-10-В-10-С, где А – уличное стекло, В – среднее, С – внутреннее (в помещении)
 - В. А-10-В-10-С, где А – внутреннее (в помещении), В – среднее, С – уличное стекло
 - С. допустимы оба варианта
54. Какую функцию выполняет энергосберегающее стекло LartaHome Therm?
- А. энергосбережение + снижение риска конденсата
 - В. энергосбережение + солнцезащита
 - С. энергосбережение + солнцезащита + электрообогрев
55. Как называется метод нанесения изображения на стекло струей абразивной смеси (матирования)?
- А. пескоструй
 - В. алмазная гравировка
 - С. фьюзинг
56. Какова минимальная гарантийная ширина дистанционной рамки при размещении декоративной раскладки в камере стеклопакета?
- А. 14 мм
 - В. 12 мм
 - С. 16 мм
57. Какие витражи называют «Английскими»?
- А. пленочные с металлической протяжкой
 - В. паяные из витражных стекол
 - С. заливные (лакокрасочные)
58. Какая серия из нижеперечисленных представляет собой архитектурное МФ-стекло?
- А. LartaPro ® High Performance (LartaPro HP)
 - В. LartaHome Solar
 - С. LartaHome Therm
59. В чем преимущества архитектурных МФ-стекол перед НЕархитектурными МФ-стеклами?
- А. все перечисленное
 - В. закаливаемость
 - С. большой выбор толщин, цветов и фактур
60. Что представляет собой архитектурное стекло серии LartaPro HIGH DURABLE COLOURS (LartaPro HD)?
- А. стекло солнцезащитное (не МФ!) с напылением повышенной стойкости
 - В. стекло мультифункциональное с расширенной линейкой цветов
 - С. стекло энергосберегающее с различными оттенками и возможностью закаливания
61. В чем особенность кассетных жалюзи INTEGRA G-FORM и миникассетных рулонных штор INTEGRA BOX, INTEGRA BOX+, INTEGRA SLIM, INTEGRA SLIM DUO?
- А. системы разработаны для окон ПВХ и устанавливаются на каждую створку отдельно
 - В. системы разработаны для перекрытия целиком оконного (дверного) проема
 - С. системы отличаются расширенной цветовой гаммой
62. Какое условие необходимо для установки рулонных штор системы INTEGRA BOX?
- А. глубина штапика должна быть не менее 10 мм, штапик не должен быть круглым

- В. ставятся только на поворотно-откидные створки
 С. ширина проема не должна быть более 900 мм
63. Какие ламели применяются в классических вертикальных жалюзи?
 А. тканевые и пластиковые
 В. тканевые и алюминиевые
 С. пластиковые и многофактурные
64. Из чего выполнены ламели полотна в классических горизонтальных жалюзи G-FORM?
 А. алюминий
 В. пластик
 С. возможны оба варианта
65. С помощью чего осуществляется управление классическими жалюзи G-FORM?
 А. шнур + стержень
 В. цепочка + шнур
 цепочка + стержень

6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

6.1. Учебно-методическое обеспечение и информационное обеспечение программы

Учебно-методическое обеспечение включает в себя комплекс учебных материалов, направленных на достижение целей и задач курса. Это включает:

- **Учебные материалы:** Документация с описанием структуры курса, содержанием каждого модуля и методами обучения.
- **Методические пособия:** Информационные и прикладные материалы для преподавателей, которые помогают в организации занятий.

6.2. Материально-технические условия для реализации программы

Наименование ресурса	Материально-техническое обеспечение
Teachbase	Ноутбук HP Pavilion 15-EG3031
Реестровая запись №6924 от 01.09.2020	Ноутбук HONOR FRI-H56
Произведена на основании приказа Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации от 31.08.2020 №429	Проектор Epson EB-685Wi

Информационно-телекоммуникационная инфраструктура:

- **Скорость Интернета:** Обеспечить стабильное и высокоскоростное подключение к сети Интернет для всех участников процесса обучения, включая преподавателей и слушателей.

- **Доступность сети:** Услуга подключения должна быть доступна круглосуточно без ограничений по объему трафика, за исключением плановых ремонтных работ¹.

Техническое оборудование:

- **Компьютерная техника:** ноутбук, проектор с установленными операционными системами и необходимым программным обеспечением.

Платформа дистанционного обучения (СДО):

- Использование системы управления обучением (СДО), которая позволяет организовать взаимодействие между преподавателями и слушателями через различные каналы коммуникации.
- Обеспечение функций хранения и отображения электронного содержания курса на платформе СДО.

Программное обеспечение:

- Необходимый набор программного обеспечения для работы с электронными образовательными ресурсами.

6.3. Кадровые условия для реализации программы

Кадровое обеспечение включает в себя привлечение опытных преподавателей с опытом работы в сфере продаж.

Требования к образованию и обучению лица, занимающего должность преподавателя: высшее образование — специалитет или магистратура, направленность (профиль) которого, как правило, соответствует преподаваемому учебному курсу, дисциплине (модулю).

Дополнительное профессиональное образование — профессиональная переподготовка, направленность (профиль) которой соответствует преподаваемому учебному курсу, дисциплине (модулю).

Рекомендуется обучение по дополнительным профессиональным программам по профилю педагогической деятельности не реже чем один раз в три года.

Требования к опыту практической работы: при несоответствии направленности (профиля) образования преподаваемому учебному курсу, дисциплине (модулю) — опыт работы в области профессиональной деятельности, осваиваемой слушателями или соответствующей преподаваемому учебному курсу, дисциплине (модулю).

Преподаватель: стаж работы в образовательной организации не менее одного года; при наличии ученой степени (звания) — без предъявления требований к стажу работы.

Особые условия допуска к работе: отсутствие ограничений на занятие педагогической деятельностью, установленных законодательством Российской Федерации.

Прохождение обязательных предварительных (при поступлении на работу) и периодических медицинских осмотров (обследований), а также внеочередных медицинских осмотров (обследований) в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Прохождение в установленном законодательством Российской Федерации порядке аттестации на соответствие занимаемой должности.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

1. Борискина И.В., Плотников А.А., Захаров А.В. «Проектирование современных оконных систем гражданских зданий». 3-е издание, С-Петербург, Выбор, 2008.
2. Борискина И. В., Шведов Н. В., Плотников А. А. Современные светопрозрачные конструкции гражданских зданий. Справочник проектировщика. Том I. Основы проектирования. — Санкт-Петербург: НИУПЦ «Межрегиональный институт окна», 2005. — 168 с.
3. Давыдова Е. И., Гнам П. А., Тарасова Д. С. Светопрозрачные конструкции и методы повышения их энергоэффективности. — Статья, 2015.
4. Дроздов В. А. Светопрозрачные ограждающие конструкции промышленных зданий. — Москва, Стройиздат., 1967.

5. ГОСТ Р 59134-2020. Конструкции ограждающие светопрозрачные. Монтаж модулей и элементов для фасадов светопрозрачных навесных. Правила и контроль выполнения работ.
6. Куприянов В.Н. Светопрозрачные ограждающие конструкции. Москва: АСВ, 2019
7. Деревицкий, А.П. "Бизнес-кейс: инструменты увеличения продаж". - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.
8. Радченко, И. "Продажи на максимуме. Практикум по увеличению личных продаж". - СПб.: Питер, 2019
9. Нил Рэкхем. "СПИН-продажи". – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017
10. Алексей Иванов. «Продажи окон и дверей: от первого контакта до закрытия сделки», Издательство: Професионал, 2024.
11. Работа с возражениями: 200 приемов продаж для холодных звонков и личных встреч / [Дмитрий Ткаченко]; «Альпина Паблишер»; 2016. – 203 с.
12. Петров, С. И. "Тенденции на рынке светопрозрачных конструкций" // Журнал "Строительные технологии", 2023, № 4
13. ГОСТ Р 51256-99 "Светопрозрачные конструкции. Общие технические условия".
14. Баранов, И. В. "Основы продаж: Как продавать больше и лучше" — М.: Издательство «Бизнес-Пресса», 2020.
15. Кузнецов, А. Н. "Эффективные продажи: стратегии и тактики" — СПб.: Питер, 2019.
16. Сидорова, Е. В. "Менеджмент в сфере продаж: теория и практика" — М.: Инфра-М, 2021.
17. Шевченко, В. А. "Светопрозрачные конструкции: проектирование и реализация" — М.: Стройиздат, 2022.
18. Ссылка на Базу знаний <https://ecookna.university/knowledges/requirements/>