



**УЧЕБНО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ
ЦЕНТР АПИК**

Причины создания УКЦ



Леонид Киряков, генеральный директор компаний "Нимал", "Инрост", "Интерма" (Москва)

Проблема с кадрами - одна из основных в отрасли. Специалистов не хватает. Поэтому одно из направлений работы Ассоциации, то, что уже мы делаем и что нужно развивать - это работа с кадрами: обучение, развитие кадров на климатическом рынке. Это основное.



Александр Сухарев, генеральный директор компании «Сиеста-Инструмент» (Москва)

Мы четко осознаем тот факт, что квалификация персонала фирмы-продавца и умение грамотно преподнести все особенности своего товара покупателю являются основой успешного бизнеса. Подготовке профессионалов необходимо уделять самое серьезное внимание, поэтому мы всецело приветствуем и поддерживаем создание учебного центра АПЕК.

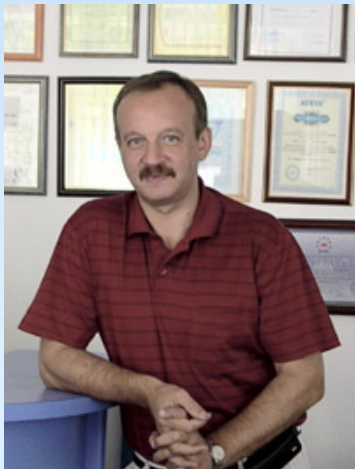


Причины создания УКЦ



Алексей Савостиков, председатель Совета Директоров компании "Эйлит" (Нижний Новгород)

Одна из основных проблем климатического бизнеса в городе - недостаток квалифицированных кадров. Несмотря на общий высокий уровень инженерной подготовки специалистов, не хватает "узких" специалистов, таких как, например холодильщиков и специалистов по автоматике.



Сергей Овчинников, директор научно-производственной фирмы "Экотерм" (Омск)

В нашей отрасли сейчас много непрофессионалов. Я считаю, что это неправильно. Нынешняя ситуация сказывается на работе всей техники. Наблюдаем, с одной стороны, рост потребности в климатическом оборудовании, с другой - падение квалификации кадров.

Причины создания УКЦ



- Переманить готового специалиста из другой компании дорого и неэффективно, тем более, что нет уверенности в их лояльности к новому работодателю



- Дешевле подготовить сотрудника, начиная с нулевого уровня, чем переучивать специалиста-ветерана, привыкшего работать методами фирмы-конкурента

- Корпоративный дух, принципы командной работы и цивилизованного бизнеса необходимо закладывать на начальном этапе обучения



- Правила ведения цивилизованного бизнеса, изложенные в Декларации и Кодексе АПИК, которыми руководствуются руководители компаний – членов АПИК должны быть доведены до рядовых сотрудников, работающих в непосредственном контакте с клиентами

УКЦ ВЫГОДЕН И РАБОТОДАТЕЛЯМ И РАБОТНИКАМ



СЛУШАТЕЛЬ – будущий работник



- приобретает практические знания и навыки
- повышает эффективность своей работы
- расширяет диапазон своей профессиональной пригодности
- обретает перспективы служебного роста

РАБОТОДАТЕЛЬ



- получает лояльного к его бизнесу и грамотного специалиста
- осваивает новые прибыльные направления, не теряя достигнутых позиций
- адекватно оценивает профпригодность и потенциал сотрудника
- увеличивает рыночную стоимость своей компании

Партнеры УКЦ АПИК



Менеджер Климатической фирмы



- Базовый курс (продавец широкого профиля)
- Менеджер по продажам (специализация на розничных и/или дилерских продажах)
- Руководитель отдела продаж

Монтажник Климатической фирмы



- Монтаж бытовых систем кондиционирования и вентиляции (СКВ)
- Монтаж промышленных СКВ
- Сервис и техническое обслуживание СКВ



Курс «Менеджер Климатической фирмы»

Первая ступень «Базовый курс»

- анализ заявки клиента
- типы, виды и принципы работы климатической техники
- подбор оборудования, расходных материалов и аксессуаров
- «воронка предложений», владея которой продавец способен предложить заказчику полный ассортимент товаров и услуг своей компании



Фрагменты Учебной Программы

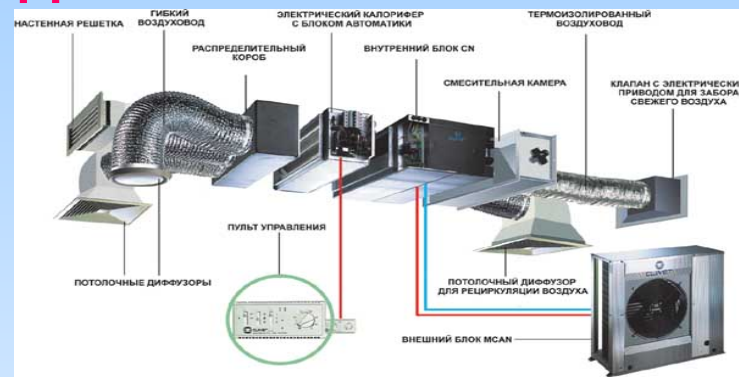
«Базовый курс» специальности менеджер по продажам



Организация продаж климатической техники и расходных материалов для монтажа

Что такое кондиционер?

- Модельные ряды
- Этапы монтажа
- Инструмент
- Расходные материалы
- Аксессуары для дополнительной оснастки
- Правила формирования коммерческого предложения



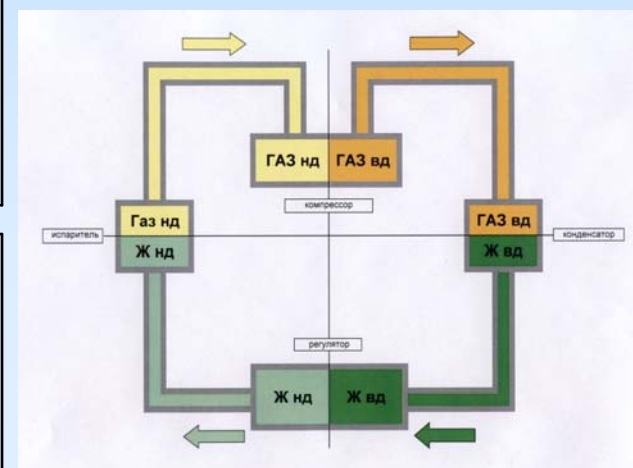
Фрагменты Учебной Программы

«Базовый курс» специальности менеджер по продажам



Схема рабочего цикла холодильного контура

Компрессор	Герметичное устройство с электродвигателем, создающее давление в холодильном контуре. Типы: 1) Со штатным глушением вибрации Поршневые, Роторные, Скрул 2) Без штатной виброизоляции Бессальниковые и Винтовые
Конденсатор	Оребренный теплообменник медь-алюминий с входом для паровой трубы большего диаметра и выходом для жидкостной трубы меньшего диаметра
Регулирующее Устройство	Решает задачу равномерного поступления жидкого хладагента в испаритель. Размещается как можно ближе к испарителю
Испаритель	Оребренный теплообменник медь-алюминий с входом для жидкостной трубы меньшего диаметра и выходом для паровой трубы большего диаметра



Фрагменты Учебной Программы



Мощность		Медные трубки и утеплитель, дюйм		Дренаж, мм	Кронштейн, мм X мм	Электропитание		Декоративный короб	Заправка фреона г / метр
BTU/H	kWt	Жидк	Газ			Силовой	Межблоч		
7000	1,9	1/4	3/8	16	450x450	3x1,5	5x1,5	50x75	20
9000	2,7	1/4	3/8	16	450x450	3x1,5	5x1,5	50x75	20
12000	3,6	1/4	1/2	16	450x450	3x1,5	5x1,5	50x75	20
14000	4,0	1/4	1/2	16/22	450x450	3x1,5	5x1,5	50x75	20
16000	4,4	1/4	1/2	16	450x450	3x1,5	5x1,5	50x75	25
18000	4,8	3/8	5/8	16/22	600x600	3x2,5	5x2,5	100x75	25
22000	5,6	3/8	5/8	16	600x600	3x2,5	5x2,5	100x75	40
24000	6,8	3/8	5/8	16/22	600x600	3x2,5	5x2,5	120x60	40
30000	8,0	3/8	5/8	16/22	600x600	5x2,5	4x2,5	120x60	50
36000	10,0	3/8	3/4	22	600x600	5x2,5	4x2,5	120x60	60
45000	12,6	3/8	3/4	22	600x600	5x2,5	4x2,5	120x60	60
54000	14,8	3/8	3/4	22	1000x700	5x2,5	4x2,5	120x60	60
60000	17,0	3/8	3/4	22	1000x700	5x2,5	4x2,5	120x60	60
90000	28,6	1/2	1 1/8	22	рама	5x2,5	4x2,5	штроба	100
90 VRF	28,6	7/8	1 1/8	-	рама	5x2,5	4x2,5	-	-



Курс «Менеджер Климатической фирмы»

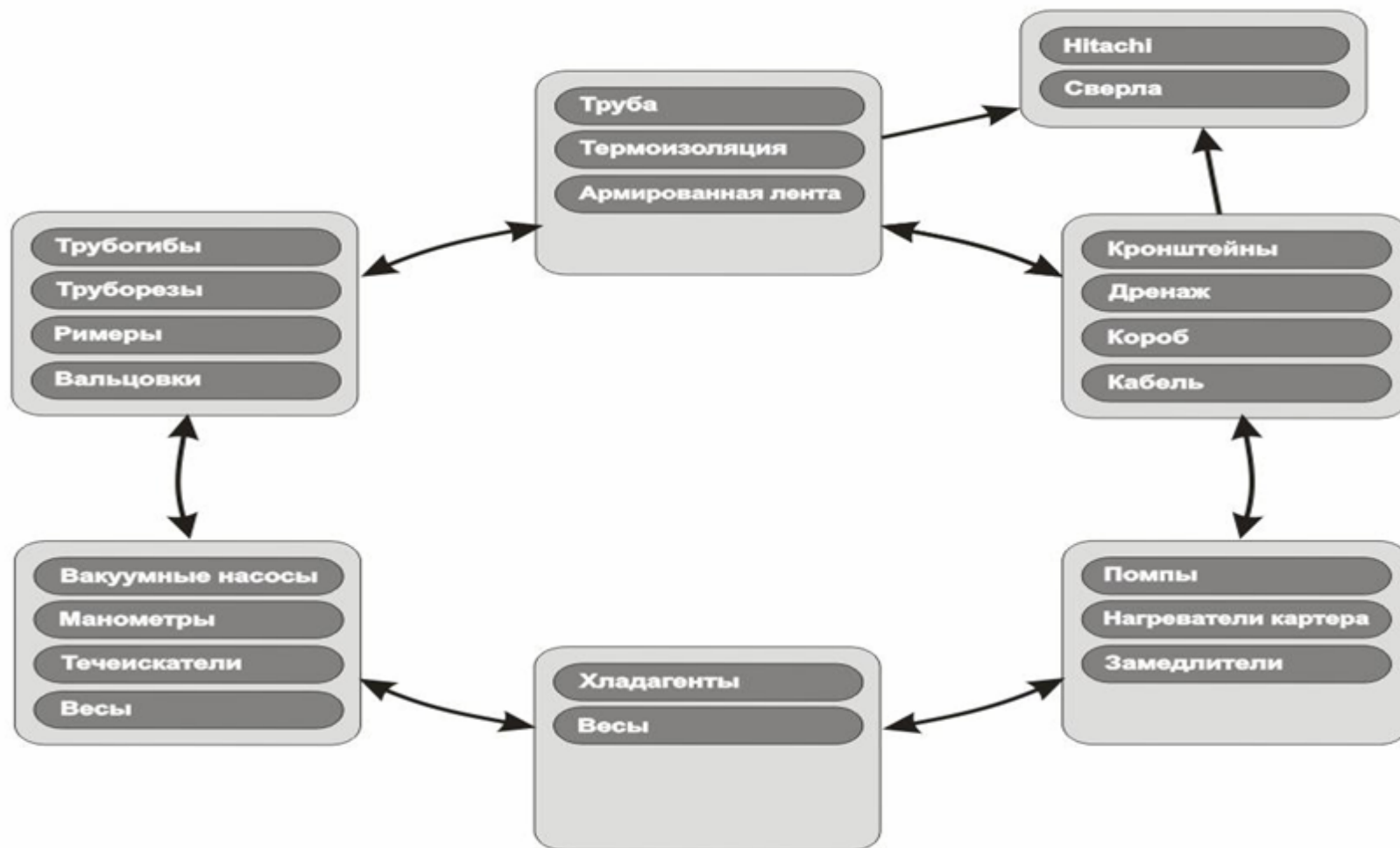
Первая ступень «Базовый курс»

- взаимосвязи между товарными группами
- навыки делопроизводства
- навыки общения с различными категориями клиентов
- методики удержания клиента
- работать по принципам АПИК



Фрагменты Учебной Программы

Цикл формирования предложений по продаже инструмента и расходных материалов



Курс «Менеджер Климатической фирмы»

Вторая ступень

- работать с корпоративными клиентами
- оценивать рентабельность своих сделок
- искать лояльного партнера
- осваивать новые сегменты рынка
- овладеть методикой анализа рынка



Фрагменты Учебной Программы

Второй ступени специальности «Менеджер по продажам»



Китай Корея	Японский бренд
базовая техническая оснастка настенных сплит-систем	
есть	<u>Защита от скачков напряжения на базе варисторов</u>
	<u>Защита компрессора от чрезмерных значений силы тока</u>
есть	<u>Защита от обмерзания внутреннего блока в режиме охлаждения</u>
есть	<u>Защита от обмерзания внешнего блока при работе в режиме нагрев</u>
	<u>Тепловой предохранитель в первичной обмотке трансформатора</u>
	<u>Тепловой предохранитель в моторе вентилятора внешнего блока</u>
есть	<u>Устройство противопожарной защиты в трансформаторе питания</u>
	<u>Устройство противопожарной защиты двигателя внутреннего блока</u>
	<u>Устройство противопожарной защиты на клемной колодке</u>
	<u>Тепловая защита от перегрева компрессора $T > 102 \text{ C}$</u>
есть	<u>Односкоростной вентилятор внешнего блока у моделей 7, 9, 12, 14</u>
падение мощности	<u>Высоконапорный компрессор обеспечивающий номинальную мощность для трассы 15 м</u>

Фрагменты Учебной Программы

Второй ступени специальности «Менеджер по продажам»



тишина и плавное достижение комфортной температуры - важнейшие потребительские свойства



акустические характерис- тики

слух реагирует на шумовые скачки и безразличен к стабильному уровню

скачкообразный рост шума на 3 Дб двоекратно усиливает акустическую нагрузку на слух

отсутствие принципа вкл/выкл мощности и щелчка термостата избавляет от акустической нагрузки

плавное изменение мощности и стабильный воздушный поток обеспечивают постоянный уровень шума



температур- ный режим и скорость потока воздуха

резкое падение на 3-5 С температуры окружающей среды от комфортного значения 22-23 С ведет к воспалению организма

интенсивное обдувание поверхности тела снижает его температуру ещё на 2 С, что приводит к воспалению организма

инвертор исключает скачкообразные циклы подачи холода, плавно изменяет холодопроизводительность, дает возможность организму подстроиться под комфортный температурный режим

инвертор обеспечивает оптимальный баланс между изменениями скорости воздушного потока и холодопроизводительностью

плавное изменение мощности и стабильный воздушный поток обеспечивают комфортные условия и спасают от переохлаждения

Курс «Менеджер Климатической фирмы»

Вторая ступень

- выделять привлекательные стороны своего товара на фоне товаров конкурентов
- получить навыки экспресс-теста неисправностей оборудования
- подбирать и продавать технику серий PAC и VRF
- работать с документацией и составлять договоры
- использовать преимущества работы в соответствии с принципами АПИК



Фрагменты Учебной Программы

Второй ступени специальности «Менеджер по продажам»



Ситуация	Отклик	Действия
Клиент спрашивает о наличии конкурентного бренда	Использовать комплимент и смысловую связку "да ..., но ..."	Перейти к рассказу о достоинствах своего бренда, заставить клиента прийти и посмотреть
	Комплемент - Да, у вас хороший вкус,	
	Но я хочу предложить вам нечто лучшее	
Клиент сам называет модель	Вы уверены, что вам нужна именно эта модель?	Доказать свою компетентность в подборе оборудования, побудить клиента ещё раз всё просчитать
	Что вас в этом убедило?	
	Вы сами выбрали это оборудование?	
Клиент сразу спрашивает о стоимости	На сколько долговечную технику вы хотите приобрести?	Вы можете впустую потратить деньги, а мы поможем вам их выгодно вложить, оснастив вас лучшей техникой
	Какой уровень шума вы готовы терпеть?	
	Какая степень загрязнения воздуха вас устраивает?	
	На сколько для вас важно качество монтажа?	

Фрагменты Учебной Программы

Для покупателя в типовое жилье главное - спокойный сон в тишине и прохладе, избегая переохлаждения и простуды !



Потребности покупателя	Свойства оборудования
Шумовые характеристики	Размеры и виды внутреннего блока
	Размеры вентиляторов
	Деформация крыльчаток и жалюзи
Оптимальный температурный режим	Точность поддержания выбранного режима
	Температура на выходе не ниже +12 С
	Плавное изменение холодопроизводительности
Удобство монтажа	Длина трассы без падения мощности 15-25 м
Равномерность потока воздуха и направление обдувания	Положения жалюзи при заданном режиме
	Размещение внутреннего блока
Дизайн внутреннего блока	Многообразии модельного ряда
	Цвет и форма
	Удобство в обслуживании и уходе
Очистка воздуха в помещениях	Виды фильтрации
	Принципы работы фильтров
	Оснащение моделей



Курс «Менеджер Климатической фирмы»

Третья ступень «Руководитель отдела продаж»



- оценивать выгоду от продаж того или иного бренда, того или иного типа оборудования

- владеть основами маркетинга и критериями поиска выгодного бренда



- оценивать потенциального дилера и возможности ведения бизнеса с ним

- создавать эффективно действующую структуру отдела и осуществлять взаимосвязь с другими отделами



- контролировать цепочку прохождения заказа, учитывая основы логистики и ВЭД

Фрагменты Учебной Программы

Рентабельность работы с различными брендами БЕЗ учета квалификации персонала климатической компании



Бренд	Брак	Маржа	Вариант 1		Вариант 2		Вариант 3	
			штук	сумма	штук	сумма	штук	сумма
Бренд 1	0,05	\$65	280	\$18 200	70	\$4 550	50	\$3 250
Бренд 2	0,025	\$95	80	\$7 600	80	\$7 600	20	\$1 900
Бренд 3	0,025	\$110	60	\$6 600	100	\$11 000	35	\$3 850
Бренд 4	0,025	\$115	50	\$5 750	150	\$17 250	40	\$4 600
Бренд 5	0,005	\$210	15	\$3 150	25	\$5 250	160	\$33 600
Бренд 6	0,005	\$205	10	\$2 050	15	\$3 075	25	\$5 125
Бренд 7	0,005	\$195	5	\$975	10	\$1 950	20	\$3 900
Итого			500	\$44 325	450	\$50 675	350	\$56 225
Потери от брака				\$1 426		\$916		\$509
Прибыль с маржи				\$12 895		\$19 971		\$26 221
Себестоимость продажи сплита				\$60		\$67		\$86

Фрагменты Учебной Программы



Рентабельность работы с различными брендами с учетом квалификации персонала климатической компании

1. Продвигай свою фирму, как бренд.

Тезис: Вам повезло, что Вы клиент нашей компании

2. Продавай сначала УСЛУГУ своей фирмы, а потом оборудование.

Тезис: основное условие безотказной работы климатической техники - это качественные подбор, монтаж и сервис оборудования силами наших сотрудников

3. Выделяй свой бренд.

Тезис: Максимально используй преимущества своего бренда на фоне прочей климатической техники

4. Поднимай ценность своего УТП в глазах покупателя.

Тезис: Товар стоит ровно столько, сколько за него готов заплатить покупатель

5. Продавай потребительскую ценность, а не технические характеристики оборудования.

Тезис: Вы не продаете товар, а решаете проблему покупателя



Фрагменты Учебной Программы



Расходы фирмы	\$30 000		
Объем продаж	500	450	350
Себестоимость продажи одного сплита			
	\$60	\$67	\$86
Прибыль от продажи одного сплита относительно затрат			
Бренд 1	\$5	-\$2	-\$21
Бренд 2	\$35	\$28	\$9
Бренд 3	\$50	\$43	\$24
Бренд 4	\$55	\$48	\$29
Бренд 5	\$150	\$143	\$124
Бренд 6	\$145	\$138	\$119
Бренд 7	\$135	\$128	\$109

Вывод: Фирма, продающая себя, как бренд, продающая свою Услугу и фокусирующая свой бизнес на наиболее прибыльных брендах зарабатывает намного больше и имеет финансовый потенциал для дальнейшего развития своей структуры и сервиса.



Курс «Менеджер Климатической фирмы»

Третья ступень «Руководитель отдела продаж»


- подбирать персонал
- составлять рабочие планы для подчиненных и контролировать их выполнение
- формировать фонд зарплаты на основе вилки базовых окладов, процентов, индексаций, бонусов, КТУ, штрафов
- мотивировать сотрудников в морально-психологическом и материальном плане
- улаживать проблемы с клиентами
регулировать проблемы внутри коллектива
- соблюдать корпоративную этику
- решать проблемы с руководством



Фрагменты Учебной Программы




Наименование учебного раздела	Список тезисов для обсуждения со слушателями
Раздел № 4 Поэтапная передача служебных полномочий	В твоем отделе у каждого подчиненного должны быть свои направления работы, то есть четкие обязанности по выполнению поставленных тобою задач. Эти направления не должны дублироваться деятельностью других сотрудников.
Раздел № 7 Деятельность сотрудников отдела	Перспективным подчиненным можно передать своих VIP-клиентов. 1) Разгрузишь себя 2) Увеличишь объем продаж подчиненного и его комиссионные 3) Ему уже не нужно поднимать оклад 4) Сотрудник горд оказанным доверием и максимально лоялен



СПЕЦИАЛЬНОСТЬ


Монтажник Климатической фирмы



- **Монтаж бытовых систем кондиционирования и вентиляции (СКВ)**



- **Монтаж промышленных СКВ**



- **Сервис и техническое обслуживание СКВ**



Курс «Монтажник Климатической фирмы», Первая ступень «Монтаж бытовых СКВ»

- **Монтажник – это лицо компании** он изучает основы корпоративной этики, которой руководствуются климатические организации - члены АПИК
- знакомится с классификацией и основными брендами климатической техники
- осваивает конструктивные особенности и принципы работы холодильной машины
- получает практические навыки по работе с холодильным, строительным и слесарным инструментом





Курс «Монтажник Климатической фирмы», Первая ступень «Монтаж бытовых СКВ»

- овладевает навыками качественного и безопасного проведения монтажных работ, заправки холодильного контура хладагентом, тестирования и сдачи объекта Заказчику
- проходит обучение правилам ОТ и ПБ
- Отработав навыки на лабораторном стенде каждый слушатель усваивает и запоминает «руками» этапы монтажа



Фрагменты Учебной Программы



1. Пример ошибочного расположения штробы для трассы хладагента при левостороннем монтаже внутреннего блока



2. Пример исправления формы штробы под левостороннее расположение внутреннего блока



3. Пример верного размещения трассы хладагента в штробе под левостороннее расположение внутреннего блока



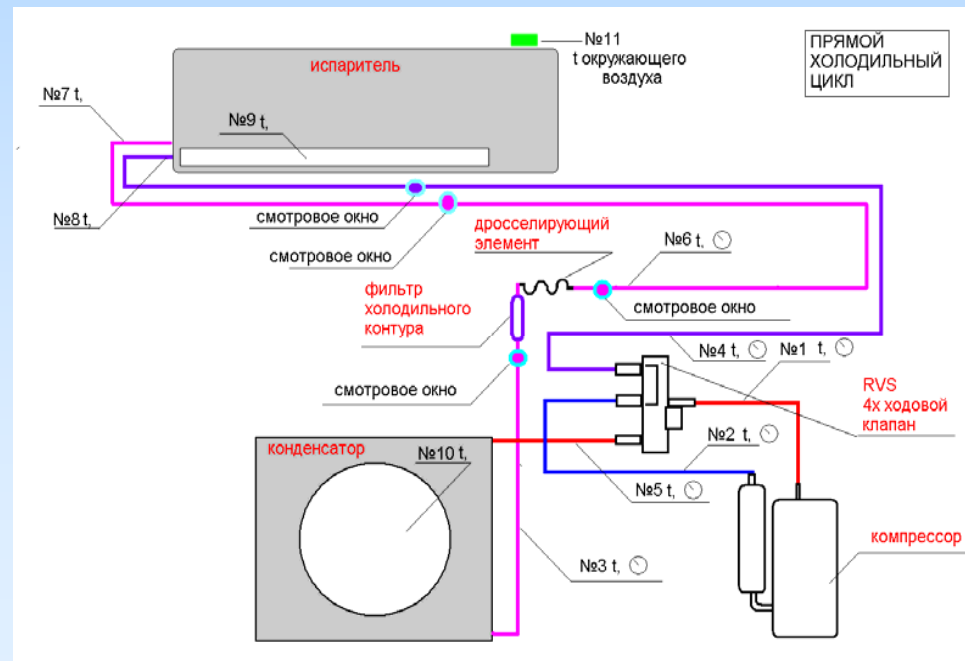
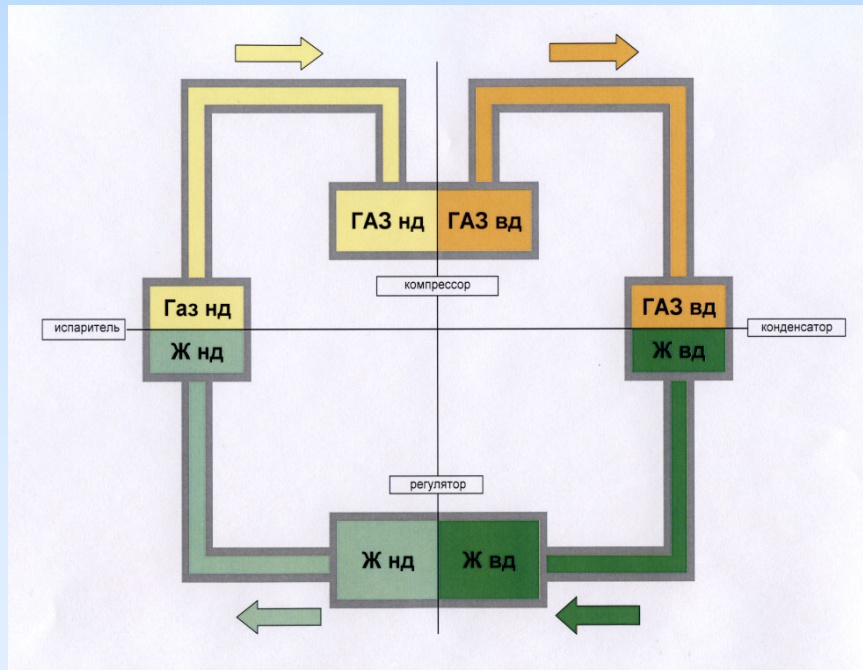
Фрагменты Учебной Программы



Переходим от теоретических представлений о работе холодильного контура к практической схеме работы кондиционера

Общая схема компрессионного цикла охлаждения

Принципиальная схема работы холодильного контура кондиционера





Курс «Монтажник Климатической фирмы», Первая ступень «Монтаж бытовых СКВ»

После первой ступени курса слушатель на практике осваивает навыки монтажа, пуска и наладки сплит-систем холодопроизводительностью до 15 кВт с любым видом внутреннего блока





Курс «Монтажник Климатической фирмы»,

Вторая ступень

«Монтаж полупромышленных СКВ»

1. ведение монтажных работ "полупромышленного" и "промышленного" назначения:

- систем канального, подпотолочного и кассетного типов
- систем кондиционирования с переменным расходом хладагента
- СКВ на базе систем «чиллер-фэнкойл»

2. нормативную базу и документооборот



Фрагменты Учебной Программы



Раздел №32

Система центрального кондиционирования воздуха с чиллером и фэнкойлами двухтрубная

01. Вытяжной вентилятор

02. Чиллер

03. Насосная станция

04. Пульт управления фэнкойлом

05. Радиатор отопления

06. Вытяжная сеть

07. Приточная сеть

08. Система автоматики

09. Центральный тепловой пункт (котел)

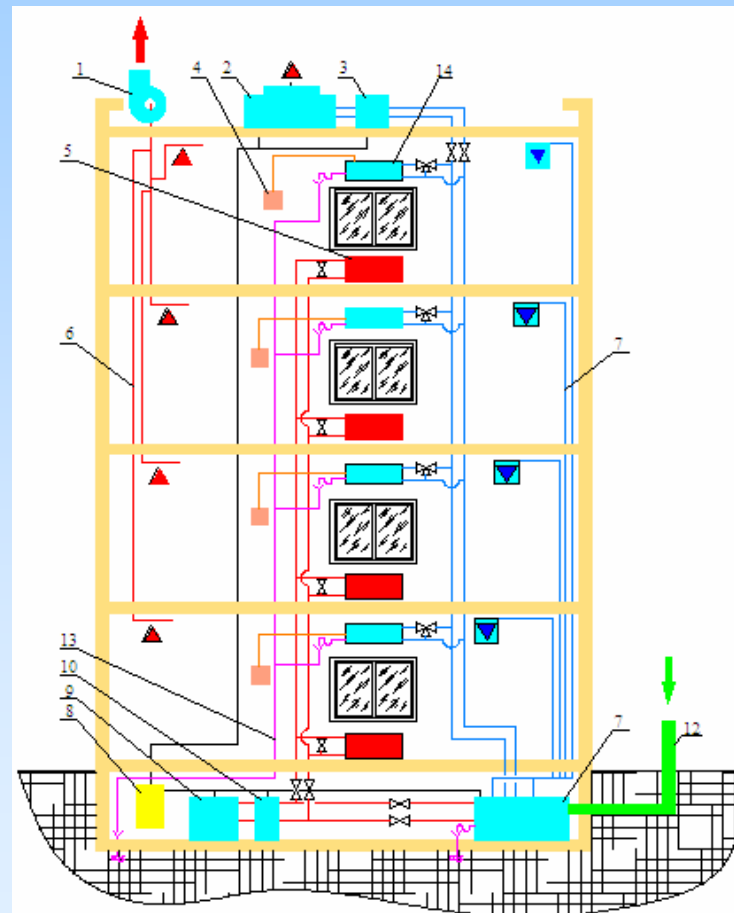
10. Гидромодуль

11. Центральный кондиционер

12. Заборная шахта

13. Дренажная сеть

14. Двухтрубный фэнкойл



Фрагменты Учебной Программы



Раздел №38 Реализация проекта системы кондиционирования чиллер-фэнкойл

38.1 Проход несущих стен с помощью технологии алмазного бурения

38.2 Обвязка канальных фэнкойлов. Гидравлический контур.



Раздел №53

Диспетчеризация системы приточно-вытяжной вентиляции

Отладка программы и тестирование оборудования



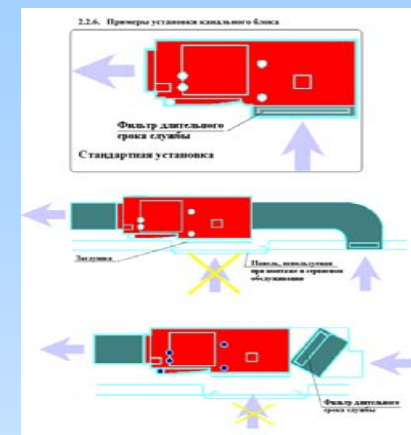
Фрагменты Учебной Программы



Раздел №6 Установка канальной сплит-системы

6.1 Рециркуляция 100% - этапы монтажа и пусконаладочные работы

6.2 Приточно-вытяжная система на базе канального кондиционера. Нормативы. Этапы монтажа.



Раздел №11 Высотные работы

11.1 Требования Охраны труда при проведении работ на высоте

11.2 Оборудование и снаряжение, применяемое при высотных работах



Фрагменты Учебной Программы

Раздел №12 Пайка



Факел пламени горелки при сбалансированной газовой смеси (ярко синего цвета и небольшой величины)



Оптимальный вид пламени горелки для пайки твердым припоем



Факел пламени горелки, насыщенный кислородом (бледно - голубого цвета и маленький)



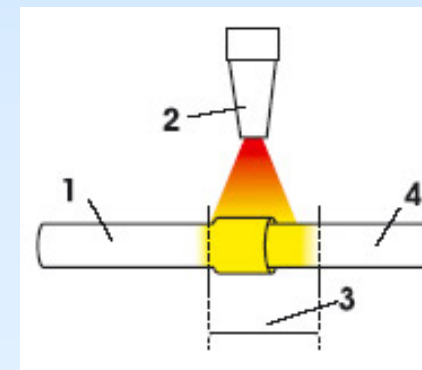
Размещение горелки при пайке труб:

1 -наружная труба;

2 -горелка;

3 -зона нагрева;

4 -внутренняя труба





Курс «Монтажник Климатической фирмы»,

Вторая ступень

«Монтаж полупромышленных СКВ»

Разработаны двухнедельные курсы, на которых слушатель изучает:

- Высотные работы
- Сварочные работы
- Электробезопасность
- Охрана труда
- Пожарная безопасность

По каждой дисциплине слушатель получает
Удостоверение установленного образца



Курс «Монтажник Климатической фирмы»,

Вторая ступень

«Монтаж полупромышленных СКВ»



**Вторая ступень курса
позволяет слушателю
овладеть знаниями и
практическими навыками
монтажа, пусковых и
наладочных работ
мультизональных систем и
систем «чиллер-фанкойл»**





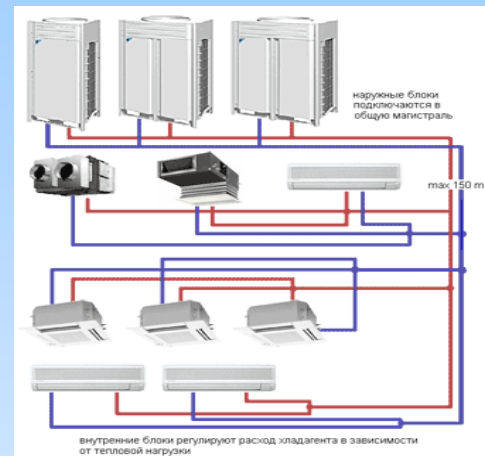
Курс «Монтажник Климатической фирмы»,

Третья ступень

«Сервис и техобслуживание СКВ»

- проводить работы по ремонту и сервисному обслуживанию всего спектра современного климатического оборудования

- участвовать в организации и возглавлять сервисные службы климатических компаний





Курс «Монтажник Климатической фирмы», Третья ступень «Сервис и техобслуживание СКВ»

Этот курс является венцом программы подготовки специалиста по монтажу и обслуживанию климатических систем

Слушатель, окончивший все три ступени данного курса, сможет работать с любым климатическим оборудованием





Формы обучения УКЦ АПИК

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

предполагает личное присутствие обучающегося в Учебно-консультационном центре

В течение 3-5 дней (в зависимости от специальности) происходит освоение базовых практических навыков.

В последний день занятий сдаются экзамены:

- теория с помощью обучающей и тестовой программ
- практика.

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ предназначена для изучения каждой из трех ступеней учебных программ по специальностям



«Менеджер климатической фирмы»
«Монтажник климатической фирмы»





Формы обучения УКЦ АПИК

ОЧНО-ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

предназначена для изучения

- Базового курса по специальности «**Менеджер климатической фирмы**»
- Первой ступени по специальности «**Монтажник климатической фирмы**»



Состоит из двух этапов

1. Вы оформляете заявку на сайте www.hvac-school.ru и получаете доступ к учебным материалам и литературе на период не более 2-ух месяцев.

Под руководством наставника Вы пишете две контрольные работы - после изучения первой половины учебного материала и в конце обучения.

2. На втором этапе слушатель приглашается непосредственно в учебный центр и проходит второй этап обучения - очный.





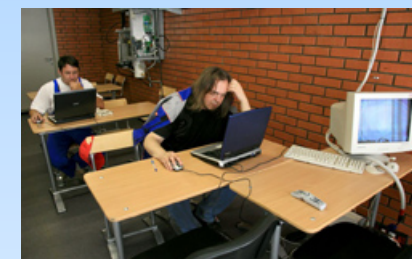
Формы обучения УКЦ АПИК

ЭКСТЕРНАТ

предназначен для тех, кто уверен в своих знаниях и квалификации и хочет подтвердить это документально.

Обучающийся может самостоятельно без наставника в удобный для него срок

- изучить теоретический курс НА САЙТЕ УКЦ
- сдать все контрольные работы
- приехать на практику



Форма ЭКСТЕРНАТ предназначена для изучения

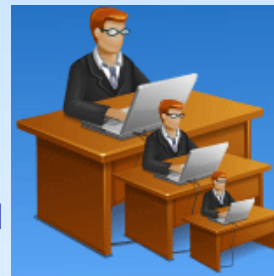
- Базового курса по специальности «Менеджер климатической фирмы»
- Первой ступени по специальности «Монтажник климатической фирмы»



Формы обучения УКЦ АПИК

Корпоративная форма обучения

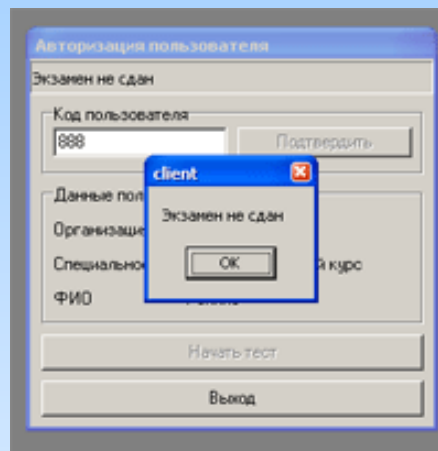
- Группы формируются из сотрудников Компании-Заказчика
- Программа предварительно согласовывается с Заказчиком и учитывает:
 1. потребности компании в специалистах определенного уровня и профиля
 2. специализацию компании по видам деятельности и торговым маркам оборудования
 3. стратегию работы на рынке:
 - построение дилерской сети
 - организация розничных продаж
 - работа с корпоративными клиентами и крупными объектами
- Тренинги могут проводиться как на базе Учебно-консультационного центра, так и с выездом в любой город России по местонахождению Заказчика.



ТЕСТОВАЯ ПРОГРАММА

разработана нашими методистами.

Позволяет оценить уровень теоретических знаний слушателей УКЦ



Учебно-Консультационный Центр АПИК			
УКЦ АПИК			
Протокол ответов на экзамене			
ФИО			
Дата			
Результат			
Вопрос	Результат	Ответ	
11			
12	Верно	Кондиционер	
13	Не верно	Температура=25 С, Влажность=86%	
14	Не верно	скажи хладгенте из жидкой в газообразную фазу	
15	Не верно	верно, если она без жалюзи	
16	Не верно	кассетный	
17	Не верно	R-22, R-12	
18	Не верно	на фасаде здания	
19	Не верно	да, но не более 30%. Это предпусковой режим кондиционера после долгого простоя в зимний период. Позволяет избежать поломки компрессора, препятствуя попаданию жидкого фреона в картёр.	
20	Не верно		

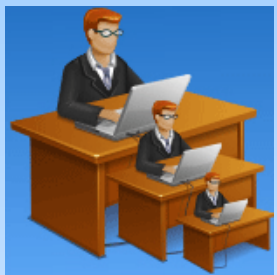
Программа включает 23-25 вопросов (в зависимости от специальности) с 3 вариантами ответа на каждый, среди которых только один ответ правильный

В случае, если Вы не ответили правильно хотя бы на 1 вопрос - Вам придется пересдавать экзамен

По результатам экзамена Вы можете получить протокол Ваших ответов

Преподаватели УКЦ АПИК

Преподаватели УКЦ АПИК – ведущие специалисты отрасли. За плечами у каждого многолетняя практика по организации климатического бизнеса и опыт руководящей работы в ведущих климатических компаниях



Кузин Дмитрий Леонидович
Исполнительный директор АПИК,
Кандидат экономических наук.
Курс «Менеджер климатической компании»



Гаврилушкин Александр Викторович
Директор учебно-консультационного центра
Руководил деятельностью монтажных отделов и
учебных центров в компаниях «Нимал», «Инрост»
Курс «Монтажник климатической компании»



Токарев Феликс Владимирович
Заместитель директора учебно-консультационного центра
Руководил отделом продаж группы компаний «Сиеста»,
формировал и развивал региональные дилерские сети,
организовывал выездные учебные семинары
Курс «Менеджер климатической компании»



Формы обучения УКЦ АПИК



В УКЦ АПИК предусмотрены следующие формы обучения:

1. очная
2. очно-заочная, включающая в себе прохождение Интернет-курса и очное обучение непосредственно в УКЦ
3. экстернат
4. корпоративное обучение

Вы получаете официальный документ, подтверждающий Вашу квалификацию





ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ

в Учебно-Консультационный Центр!

www.hvac-school.ru

