

100000 Сфера обслуживания

100700 Торговое дело

Специальность 100701 Коммерция (по отраслям)

Образовательная база приема	Наименование квалификации базовой подготовки	Нормативный срок освоения ОПОП СПО базовой подготовки при очной форме получения образования
на базе среднего (полного) общего образования	Менеджер по продажам	1 год 10 месяцев

Специалист, получивший диплом менеджера по продажам может занимать следующие должности:

- Агент коммерческий
- Кассир торгового зала
- Контролер-кассир
- Продавец продовольственных товаров
- Продавец непродовольственных товаров
- Мерчендайзер
- Бренд-менеджер
- Сейлз-менеджер
- Тренд-менеджер
- Специалист по шелфингу
- Начальник отдела маркетинга
- Коммерческий директор
- Может открыть собственное частное предприятие

Область профессиональной деятельности выпускников:

Организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

Объектами профессиональной деятельности выпускников являются:

- товары, производимые и/или реализуемые в производственных,
- обслуживающих организациях;
- услуги, оказываемые сервисными организациями;
- первичные трудовые коллективы.

Какие виды деятельности осуществляет менеджер по продажам:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
- Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
- Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.
- Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих (агент коммерческий, кассир торгового зала, контролер-кассир, продавец непродовольственных товаров, продавец продовольственных товаров).

Что будет знать и уметь выпускник

Общие компетенции:

- Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии.
- 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.
- Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

- Вести здоровый образ жизни, применять спортивно- оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
- Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
- Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.
- Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
- Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
- Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

Профессиональные компетенции:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

- Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
- На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
- Принимать товары по количеству и качеству.
- Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
- Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
- Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
- Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
- Использовать основные методы и приемы статистики для решения

практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

- Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

- Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

- Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

- Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

- Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

- Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

- Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

- Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

- Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

- Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

- Применять методы и приемы анализа финансово – хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров

- Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.
- Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
- Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.
- Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.
- Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.
- Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.
- Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.
- Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.