

## 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

### **Квалификация – менеджер по продажам.**

Нормативный срок освоения основной профессиональной программы СПО базовой подготовки при очной форме получения образования:

- на базе основного общего образования – 2 года 10 месяцев;
- на базе среднего (полного) общего образования – 1 год 10 месяцев.

### **Характеристика профессиональной деятельности выпускников**

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.

Менеджер по продажам готовится к следующим видам деятельности:

- 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.

**Менеджер по продажам должен обладать общими компетенциями,**

**включающими в себя способность:**

- понимать сущность и социальную значимость своей будущей 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;

- 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;
- соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

**Менеджер по продажам должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:**

- 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 сохранности 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, ассортиментную принадлежность, оценивать дефекты, определять градации качества.
- Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, 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.