

## 38.02.04 Коммерция(по отраслям)

**Лицензия на осуществление образовательной деятельности  
№ 18137 от 29 декабря 2015 г.**

**Свидетельство о государственной аккредитации  
№ 8969 от 18 апреля 2016 г.**

**Квалификация:** менеджер по продажам  
**Срок обучения на базе 11 кл.:** заочная форма обучения:2г.10м.



**Областью профессиональной деятельности менеджера по продажам является:**

- организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

**Объектами профессиональной деятельности менеджеров по продажам являются:**

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

**Менеджер по продажам будет выполнять следующие виды деятельности:**

### **1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью**

- участвует в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции;
- на своем участке работы управляет товарными запасами и потоками, организует работу на складе, размещать товарные запасы на хранение;
- принимает товары по количеству и качеству;
- идентифицирует вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- оказывает основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли;
- участвует в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг;
- применяет в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
- использует основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определяет статистические величины, показатели вариации и индексы;
- применяет логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков;
- эксплуатирует торгово-технологическое оборудование.

### **2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**

- применяет в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов;
- определяет основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату;
- выявляет потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формирует спрос и стимулирование сбыта товаров;
- обосновывает целесообразность использования и применяет маркетинговые коммуникации;
- участвует в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации

маркетинговых решений;

- реализовывает сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации;
- применяет методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществляет денежные расчеты с покупателями, составляет финансовые документы и отчеты.

### **3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров**

- участвует в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определяет номенклатуру показателей качества товаров;
- рассчитывает товарные потери и реализовывает мероприятия по их предупреждению или списанию;
- Оценивает и расшифровывает маркировку в соответствии с установленными требованиями;
- классифицирует товары, идентифицирует их ассортиментную принадлежность, оценивает качество, диагностирует дефекты, определяет градации качества;
- контролирует условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивает их сохраняемость, проверяет соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов;
- обеспечивает соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивает качество процессов в соответствии с установленными требованиями;
- производит измерения товаров и других объектов.