

Специальность – **38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**

Квалификация выпускника - **коммерсант**

Форма и продолжительность обучения:

на базе 11 классов: заочная – 2 года 10 месяцев

на базе 9 классов: очная – 2 года 10 месяцев

Квалификационная характеристика выпускника

Выпускник должен быть готов к профессиональной деятельности по организации процессов, связанных со сбытом, обменом и продвижением товаров (услуг) от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли в качестве коммерсанта в организациях (предприятиях) различных организационно-правовых форм.

Основные виды деятельности коммерсанта

Торгово-сбытовая- установление хозяйственных связей; заключение договоров (купли-продажи, поставки, мены, консигнации, контрактации, аренды, лизинга, перевозки, хранения и т.п.); обеспечение процесса закупки, организация сбыта товаров; организация услуг; учет и контроль за соблюдением договорных обязательств; управление ассортиментом товаров, товарными запасами и потоками; анализ результатов торгово-сбытовой деятельности;

Маркетинговая- сбор маркетинговой информации о состоянии рынка товаров и услуг; проведение маркетинговых исследований на рынке товаров и услуг; изучение и прогнозирование спроса; формирование спроса и стимулирование сбыта; разработка новых товаров (продукции, услуг) с учетом прогнозируемого спроса; разработка стратегий маркетинга; разработка ценовой и сбытовой политики; рекламно-информационная работа;

Организационно-управленческая - организация рационального товародвижения с использованием методов логистики; обеспечение транспортного обслуживания и погрузочно-разгрузочных работ; осуществление приемки товаров (сырья, материалов, продукции) по количеству и качеству; организация хранения товаров с учетом возможностей материально-технической базы; создание условий для минимизации потерь товаров (продукции) при хранении; обеспечение безопасности товаров, потребителей, окружающей среды, охраны труда на предприятии; координация деятельности персонала, занятого решением коммерческих задач организации; использование компьютерной техники в профессиональной деятельности.

Выпускник должен уметь

- применять действующую законодательную и нормативную базу по вопросам профессиональной деятельности;
- устанавливать возможные формы партнерских связей; заключать хозяйственные договоры;
- обеспечивать процесс выхода организации на внешний рынок;
- изучать, формировать и прогнозировать спрос; формировать ассортиментную политику;
- анализировать и стимулировать поведение потребителей на рынке;
- обеспечивать рациональное товародвижение с использованием методов логистики, оснащать товародвижение соответствующим оборудованием при обеспечении техники безопасности и охраны труда;
- расшифровывать маркировку и информационные знаки товаров; идентифицировать и анализировать ассортимент товаров;
- обеспечивать своевременное составление финансовых документов по коммерческой деятельности;
- использовать компьютерную технику для обработки коммерческой информации, ведения учета товаров (сырья, продукции, тары) и других материальных ценностей.

Выпускник должен знать

- нормативные документы, регламентирующие профессиональную деятельность;
 - методы исследования, анализа и прогнозирования товарных рынков; цели, задачи, объекты и субъекты коммерческой деятельности;
 - организационно-правовые формы организаций; основы внешнеэкономической деятельности;
 - правила транспортирования, приемки, складирования, хранения, реализации товаров и предоставления сервисных услуг;
 - финансовую, кредитную и налоговую системы; метрологическое и документационное обеспечение коммерческой деятельности;
 - статистический и бухгалтерский учет товародвижения; методы обеспечения безопасности товаров, услуг, потребителей, окружающей среды и охраны труда на предприятии.
-