Специальность — **38.02.08** «**Торговое дело**»

Квалификация выпускника – менеджер по продажам

Форма и продолжительность обучения:

на базе 9 классов: очная – 2 года 10 месяцев

Квалификационная характеристика выпускника

Выпускник должен быть готов проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

Основные виды деятельности коммерсанта

Специалист по торговому делу должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

Организация и осуществление торговой деятельности;

- Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
- Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
- Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
- Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
- Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
- Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров

• Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.

- Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.
- Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.
- Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.
- Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.

Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

- Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.
- Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.
- Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.
- Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках.
- Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
- Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
- Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
- Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы.

Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами

- Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
- Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.
- Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
- Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.
- Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.

- Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.
- Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
- Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

Организация и осуществление интернет-маркетинга

- Определять готовность веб-сайта к продвижению.
- Анализировать интернет-пространство, а также поведение пользователей при поиске необходимой информации в информационнотелекоммуникационной сети "Интернет".
- Оформлять заявочные и платежные документы участников торговопромышленной выставки.
- Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
- Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика.
- Проводить аналитические работы по реализации стратегий продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

Организация и осуществление выставочной деятельности

- Осуществлять формирование, ведение клиентской базы, а также мероприятий деловой и дополнительной программы выставок и их актуализацию, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
- Оформлять маркетинговые материалы о торгово-промышленных выставках.
- Оформлять заявочные и платежные документы участников торговопромышленной выставки.
- Проводить рекламные кампании в социальных медиа для привлечения пользователей в интернет-сообщество.
- Организовывать проведение торгово-промышленной выставки в соответствии с заявленной программой и соглашениями с соблюдением требований нормативных правовых актов в сфере безопасности жизнедеятельности, экологии и здравоохранения.
- Осуществлять контроль исполнения клиентами обязательств по оплате участия в торгово-промышленной выставке.
- Консультировать участников торгово-промышленной выставки по вопросам оптимальной организации их участия.

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 торговой 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 торговой 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 торговой деятельности;
- статистический и бухгалтерский учет товародвижения;
- методы обеспечения безопасности товаров, услуг, потребителей, окружающей среды и охраны труда на предприятии.