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

***Квалификация – менеджер по продажам***

***Основные профессиональные компетенции менеджера по продажам:***

**Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, в т.ч.:**

* 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;
* Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики;
* Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

**Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности, в т.ч.:**

* Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем;
* Применять в практических ситуациях экономические методы.
* Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
* Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации
* Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей
* Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности

**Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров, в т.ч.:**

* Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации.
* Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.
* Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

***В рамках специальности получают рабочую профессию: продавец***

***Срок обучения (очное обучение):***

* ***на базе 11 классов – 1 г. 10 мес.***
* ***на базе 9 классов – 2 г. 10 мес.***